

**ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

И.С. Целищев

**ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ: НОВАЯ ВОЛНА РОСТА
И СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ**

Москва
ИМЭМО РАН
2012

УДК 338.1(51)
ББК 65.7(55)
Цели 342

Серия “Библиотека Института мировой экономики и международных отношений”
основана в 2009 году

Цели 342

Целищев И.С. Восточная Азия: новая волна роста и структурная
трансформация – М.: ИМЭМО РАН, 2012. с. 118.

ISBN 978-5-9535-0341-9

В книге показаны главные тенденции развития экономики восточноазиатских стран с момента окончания «азиатского кризиса» 1997-1998 гг. до первого десятилетия нынешнего века. Начав со сжатого ретроспективного анализа «восточноазиатского экономического чуда» 1960-х-середины 1990-х годов, причин и уроков «азиатского кризиса», автор, используя широкий круг оригинальных источников и опираясь на многолетний опыт своей работы в регионе, представляет развернутую панораму восточноазиатской экономики и бизнеса в начале 2000-х гг. Особое внимание уделено исследованию динамики, факторов и новых особенностей экономического роста и трансформации восточноазиатской экономической модели. Последняя рассматривается в трех аспектах: трансформация экономической роли государства, корпоративной модели (собственность, корпоративное управление, стратегии) и трудовых отношений. Обосновывается вывод о том, что восточноазиатская экономическая модель (ключевая роль государства, его отраслевой политики и патерналистские трудовые отношения) стала достоянием прошлого. Завершается работа анализом интеграционных процессов в регионе.

East Asia: A New Wave of Growth and Structural Transformation.

The book looks at the major trends and developments in East Asian economies since after the Asian crisis of 1997-1998 up to the first decade of the current century. Starting with a brief retrospective analysis of the «East Asian economic miracle», as well as the background and lessons of the Asian crisis, the author presents a wide panorama of the East Asian economy and business at the beginning of the current century, using a wide range of literary sources and capitalizing on the experience of his own accumulated during his living and working in the region. The major themes are the dynamics, factors and new features of the region's economic growth and the transformation of East Asian economic model. The latter is looked upon from the three angles: transformation of the economic role of the state, of the corporate model (ownership, corporate governance, strategies) and labor relations. The author argues that the East Asian economic model, whose major features are the key role in the economic development played by the state and its industrial policy; and paternalistic labor relations, is already history. In the final part of the book the author investigates the process of East Asian regional integration.

Публикации ИМЭМО РАН размещаются на сайте <http://www.imemo.ru>

ISBN 978-5-9535-0341-9

© ИМЭМО РАН, 2012
© Целищев И.С., 2012

Содержание

Вместо предисловия

ГЛАВА 1. Восточноазиатское экономическое чудо: ретроспектива	5
ГЛАВА 2. Новая волна роста	20
ГЛАВА 3. Структурная трансформация: государство	43
ГЛАВА 4. Структурная трансформация: бизнес	64
ГЛАВА 5. Структурная трансформация: трудовые отношения.....	85
ГЛАВА 6. Региональная интеграция и перспективы образования Восточноазиатского сообщества.....	95

Вместо предисловия

Восточная Азия – самый экономически динамичный регион в мире. С 1960-х годов и по сегодняшний день. Более того, сегодня, если исходить из экономических перспектив, как ближайших, так и более отдаленных, и открывающихся деловых возможностей, то это, без преувеличения, самый важный регион. И возможно, на будущее – самый главный внешнеэкономический партнер для России.

В 1997 г. разразился азиатский кризис, отправивший целый ряд ключевых экономик региона в нокдаун. Какое-то время казалось, что эпохе быстрого роста пришел конец. Но нет. Уже в 1999 г. «восточноазиатский экспресс» снова набрал высокую скорость. Однако это была уже во многом иная Восточная Азия. Изменились условия и движущие силы роста. Ускорились структурно-системные сдвиги: существенно меняются роль государства, направленность экономической политики, корпоративная модель, трудовые отношения. Набрали силу процессы региональной интеграции.

Когда, спустя десятилетие, разразился финансово-экономический кризис на Западе – по какому-то недоразумению его называют мировым – крупные восточноазиатские страны с нарождающимися рынками продемонстрировали свою «новую силу»: они продолжали и продолжают расти высоким темпом.

О так называемом «восточноазиатском экономическом чуде»: периоде с начала быстрого роста до азиатского кризиса написано много. О новейших тенденциях развития региона, о Восточной Азии начала 21-го века – значительно меньше. Книг или исследований, содержащих всесторонний комплексный анализ происходящих в нем перемен, пока фактически нет совсем. Попробуем восполнить этот пробел.

ГЛАВА 1. Восточноазиатское экономическое чудо: ретроспектива

1-1. Общие черты и многообразие

Восточная Азия представляет собой, пожалуй, самый внутренне неоднородный регион современного мира. Составляющие его страны и территории сильно разнятся по своему размеру. Например, в Китае проживает 1,3 млрд. человек, а в крошечном Сингапуре – всего 4 млн. Очевиден и контраст в уровне развития и благосостояния. Так, Сингапур, Гонконг и Япония входят в когорту наиболее богатых стран и территорий мира, а Камбоджа, Лаос и Мьянма принадлежат к группе самых бедных. В 2011 г. ВВП на душу населения в Сингапуре был в 45 раз больше, чем в Мьянме, а среднедушевой ВВП Японии и новых индустриальных стран (НИС) был в 18 раз выше, чем в среднем для стран, занимающих по этому показателю четыре последние страны: Вьетнам, Камбоджа, Лаос и Мьянма (расчет на основе данных МВФ: ВВП на душу населения рассчитан по паритетах покупательной способности национальных валют).

Значительны и различия в политических системах. Некоторые государства и территории региона (Япония, Южная Корея, Тайвань, Индонезия) являются полноценными парламентскими демократиями, где конкурируют сопоставимые по силе две или более партий и по итогам выборов правящие партии нередко меняются. В других (Китай, Вьетнам) у власти находятся авторитарные режимы. До самого последнего времени существовали и военные диктатуры (Мьянма, Таиланд). Бывает и так, что государства, формально являющиеся демократическими, управляются фактически авторитарными режимами, т.к. фактической монополией на власть обладает одна партия или политическая организация, а на деятельность оппозиционных партий и организаций наложены жесткие ограничения (Сингапур, Малайзия).

Наконец, регион уникален по разнообразию культур и религий. В частности, большинство населения Индонезии, Малайзии и Брунея – мусульмане, Филиппин – христиане, а Таиланда, Камбоджи, Лаоса и Мьянмы – буддисты. В южных провинциях Филиппин и Таиланда большинство составляют мусульмане. В Южной Корее мирно уживаются христианство и буддизм. Японцы гордятся «естественным» сосуществованием в своей стране буддизма, синтоизма и христианства. Сохраняют влияние и традиционные верования. Наконец, большую роль играют конфуцианская философия и ценности, особенно среди этнических китайцев и корейцев.

Возникает вопрос: если различия между странами и территориями Восточной Азии столь велики, правомерно ли рассматривать регион как единое целое в каком-либо ином смысле, кроме чисто географического?

Ответ: да, для большинства его стран и территорий – правомерно. Их важнейшая общая черта – высокие темпы экономического роста и развития. Восточная Азия стала регионом с самой динамично растущей экономикой в мире (см. таблицу 1.1.). В послевоенные десятилетия практически все ее страны и территории вошли в число лидеров по темпам роста. Япония начала свой спурт в 1950-е годы и до начала 1990-х оставалась самой быстрорастущей развитой экономикой на планете.

Быстрое экономическое развитие четырех новых индустриальных экономик – Гонконга, Сингапура, Южной Кореи и Тайваня, а также Таиланда и, более низким темпом, Малайзии, началось в 1960-е годы. В 70-е годы за ними последовала Индонезия, в 80-е – Китай, а в 90-е – Вьетнам. Из всех основных стран региона до последнего времени только Филиппины в этом отношении были исключением, но и они ускорились в начале 90-х и затем, особенно, в начале 2000-х гг. Наконец, в Камбодже и Монголии темпы

экономического роста в течение десяти лет до глобального финансового кризиса 2008-2009 годов стабильно превышали 10 процентов.

Таблица 1.1. Средние реальные темпы прироста ВВП в основных восточноазиатских экономиках (%)

	1960-е гг.	1970-е гг.	1980-е гг.	1990-1997 гг.
В среднем по группе промышленно развитых стран (Северная Америка, Зап. Европа, Япония, Австралия, Новая Зеландия)	5,2	3,2	3,0	2,2
Япония	10,9	5,0	4,0	1,5
Южная Корея	8,6	9,5	9,7	7,2
Тайвань	9,2	8,0	8,0	5,2
Гонконг	10,0	9,3	7,1	5,3
Сингапур	8,8	8,5	6,1	8,5
Таиланд	8,4	7,2	7,9	7,4
Малайзия	6,5	7,8	5,2	8,6
Индонезия	3,9	7,6	6,0	7,5
Филиппины	5,1	6,3	1,0	3,3
Китай	5,0	6,3	9,4	11,2

Источник: данные Azia Joho Center, Takushoku University, "Higashi Azia Choki Keizai Tokei," 9, (Токуо:2000) p. 27; данные по Китаю: National Bureau of Statistics of China, China Statistical Yearbook 2004, "National Bureau of Statistics of China Plan Report" (<http://www.chinability.com/GDP.htm>).

Динамичный рост привел к существенному усилению позиций региона в мировой экономике.

Совокупная доля Японии, четырех НИС, АСЕАН-4 (Индонезии, Малайзии, Филиппин и Таиланда) и Китая в мировом ВВП возросла с 13,6% в 1970 г. до 19,4 % в 1990 г. (расчеты автора на основе данных NationMaster 2008, Council of Economic Development and Planning, Republic of China, 2008), а их доля в мировом экспорте с 1960 г. по 1999 г. увеличилась с 9,0 % до 21,4% (Takushoku, 2000).

В 1968 г. Япония стала второй по масштабам рыночной экономикой в мире после США, а в конце 1980-х оказалась фактически первой по уровню конкурентоспособности и финансовой мощи. Восточноазиатские страны и территории с нарождающимися рынками – НИС, АСЕАН-4 и Китай – сформировали один из четырех мировых центров производства и торговли – наряду с Северной Америкой, Европой и Японией. Их доля в мировом экспорте возросла с 5,9 % в 1960 г. до 12,9 % в 1990 г. (Takushoku, 2000). В 90-е годы Китай превратился в «мировую фабрику», способную производить фактически полный набор промышленных товаров – от кроссовок до персональных компьютеров.

Мировой Банк в своем докладе «Восточноазиатское чудо: экономический рост и государственная политика» назвал впечатляющий рывок восьми восточноазиатских экономик – Японии, четырех НИС, Малайзии, Таиланда и Индонезии – «восточноазиатским чудом», и определил их как «азиатские экономики с высокими показателями» («Highly

Performing Asian Economies») (World Bank, 1993). Очевидно, быстрый рост Китая, а затем и Вьетнама, можно рассматривать как продолжение «чуда», если мы принимаем эту метафору.

В Восточной Азии развивающиеся экономики росли значительно более успешно, чем в других регионах. В 1960-е – начале 1990-х гг. темпы роста восьми «успешных» экономик Азии были примерно в три раза выше, чем в странах Латинской Америки и Южной Азии. Они смогли существенно улучшить жизнь своих граждан и снизить уровень бедности. С 1960 г. по 1985 г. в Японии и НИС реальный доход на душу населения вырос более чем в 4 раза, а в Индонезии, Малайзии и Таиланде – более чем в 2 раза (World Bank, 1993). Доля малообеспеченных семей с доходами ниже прожиточного минимума (критерии прожиточного минимума существенно разнятся от страны к стране, поэтому межстрановые сравнения проводить не рекомендуется) между 1970 г. и 1990 г. упала в Южной Корее с 23% до 5%, а в Индонезии – с 58% до 19%. В Малайзии она уменьшилась с 37 % в 1973 г. до 14 % в 1987 г., а в Таиланде – с 59 % в 1962 г. до 22 % в 1988 г. (Gerson, 1998).

Экономический рост сопровождался значительным сокращением неравенства в доходах, открывая новые возможности и принося надежды десяткам миллионов людей из незажиточных и просто бедных семей. Произошло радикальное улучшение многих социальных индикаторов, характеризующих благосостояние людей. В частности, резко сократилась детская смертность и возросло число школьников.

Послевоенный рост в Восточной Азии сыграл огромную роль в мировой экономической истории еще и потому, что развивающиеся страны региона успешно осуществили индустриализацию, войдя в число ведущих экспортеров промышленных товаров. В 1980 г. доля промышленного производства в ВВП достигла 36,3 % на Тайване, 28,6 % – в Южной Корее, 28,0% – в Сингапуре и 22,0% – в Гонконге. Для сравнения, в Японии и США она составляла 28,2% и 21,5% соответственно. В 1990 г. эта доля выросла до 27,2% в Таиланде, 26,5% – в Малайзии и 25% – на Филиппинах. (Takushoku, 2000). Таким образом, не только Япония, но и большинство других стран Восточной Азии доказали, что на успешную индустриализацию способны не только Европа и Северная Америка.

1-2. Что обеспечило быстрый рост?

Почему восточноазиатские экономики росли такими стремительными темпами? Что обусловило их успехи в индустриализации?

Во-первых, один из самых высоких в мире уровней сбережений создал солидную финансовую основу для внутренних инвестиций. Наряду с этим, активно привлекались инвестиции из-за рубежа.

Во-вторых, важную роль сыграла благоприятная демографическая ситуация. Высокая доля населения трудоспособного возраста, особенно младших возрастных групп, обуславливала значительный приток трудовых ресурсов, а снижение темпа прироста населения облегчало борьбу с бедностью и обеспечение занятости.

В-третьих, большинство работников в странах региона доказали на деле, что они трудолюбивы и быстро учатся новому. Ценности – в особенности отношение к труду – тоже играют важную роль как фактор роста, хотя их воздействие невозможно измерить. Для десятков и сотен миллионов людей в Восточной Азии напряженный труд, долгие рабочие часы, редкие и короткие отпуска являлись и являются нормой, стилем жизни. (Хотя, безусловно, обобщения здесь рискованны: отношение к труду во многом разнится в зависимости от страны, поколения, социальной или этнической группы. Не все жители Восточной Азии – упорные труженики).

В-четвертых, в странах Восточной Азии и государство, и семьи охотно инвестировали в образование. В результате в области базового (начального) образования восточноазиатские страны и территории с нарождающимися рынками достигли лучших результатов, чем

развивающиеся страны в других регионах мира: доля детей, посещавших начальную и среднюю школу, в Восточной Азии была выше, а само образование – более интенсивным.

В-пятых, уровень политической стабильности в Восточной Азии был выше, чем в других развивающихся регионах. По крайней мере, здесь было меньше политических катаклизмов типа гражданских войн, переворотов, восстаний и массовых беспорядков, хотя гарантом стабильности зачастую выступали диктаторские или, по меньшей мере, авторитарные режимы.

Наконец, правительства проводили грамотную макроэкономическую политику, поддерживая сравнительно низкий уровень государственных расходов, бюджетного дефицита и инфляции. Это было должным образом оценено как внутренними, так и иностранными инвесторами. Помимо этого, государство обеспечивало стабильность банков и других финансовых институтов посредством контроля над их операциями, ограничивающих риски регламентаций и ограничений на открытие новых финансовых институтов.

Далее следует фактор роста специфического плана – в Восточной Азии родилась особая модель капитализма, в целом ряде важных аспектов отличная от западной, прежде всего англо-саксонской, модели.

1-3. Восточноазиатская модель капитализма: основные черты

Восточноазиатская модель существует

В 1950-е – 1960-е годы, когда за всеми основными коллизиями в мировой экономике и политике стояло острое соперничество между капиталистической и социалистической системами, восточноазиатские страны и территории, достигшие высоких темпов экономического роста, сделали выбор в пользу капиталистического пути развития, признав ключевую роль рыночной конкуренции и частного предпринимательства. Китай эпохи Мао Цзэдуна, Монголия, Северная Корея и Северный Вьетнам пошли по пути социализма, в основном советского образца, т.е. создания плановой экономики, в которой доминирует государство, и экономического успеха не достигли. Быстрый экономический рост Китая в 1980-е годы и Вьетнама в 1990-е начался после того, как обе страны стали переходить к рыночной, по сути капиталистической, экономике – при том, что коммунистические партии сохраняют там руководящую роль и, по политическим соображениям, предпочитают использовать термин «социалистическая рыночная экономика».

Однако восточноазиатская модель капитализма существенно отличалась от «классической» американской или европейской. Основные различия касались таких ключевых характеристик экономической системы, как роль государства и его взаимоотношения с частным сектором, корпоративная собственность и контроль, финансирование корпораций и, наконец, отношения между компаниями и их работниками.

В настоящее время не существует единого мнения о том, что означает понятие «восточноазиатская экономическая модель» и даже о том, правомерно ли оно вообще. Иногда оно интерпретируется фактически как синоним японской модели, поскольку Япония, экономический лидер региона, впервые создала законченную и внутренне целостную альтернативную модель высокоразвитого капитализма [1]. На наш взгляд, несмотря на значительные различия в экономических системах стран региона, их общие черты достаточно существенны, чтобы утверждать, что восточноазиатская модель существует, и смысл этого понятия шире, чем японская модель [2].

Роль государства

Первая важнейшая особенность восточноазиатской модели капитализма – ведущая роль государства в процессе экономического развития. Выше уже говорилось о том, что, в отличие от бывших социалистических стран, в восточноазиатских странах с быстрорастущей экономикой государство признавало приоритет частного сектора.

Вместе с тем, в противоположность логике «классического» капитализма, оно не стремилось ограничить свою экономическую роль принятием законов и обеспечением их выполнения, предоставлением «общественных услуг» (полиция, дипломатия, национальная безопасность, образование и т.д.), развитием инфраструктуры и макроэкономической политикой, полагаясь во всем остальном на частный бизнес.

Напротив, государство активно направляло частный сектор, разрабатывало концепции и планы экономического развития и, что особенно важно, создавало и поддерживало стратегически важные отрасли, а также отдельные компании и межфирменные группы: так называемых «национальных чемпионов». Такой тип государства стал определяться как «государство, ориентированное на (экономическое) развитие», или «государство развития» (developmental state) [3].

"Государство развития" инициировало переход от импортозамещения к росту, ведомому экспортом, задействовав широкий набор финансовых и прочих стимулов для экспортеров. Оно активно вмешивалось в распределение ресурсов, дополняя и подправляя рыночные механизмы. Вместе с тем, по прошествии определенного времени, оно же осуществляло дерегулирование, приватизацию и либерализацию внешней торговли и инвестиций, создавая более конкурентную бизнес-среду и побуждая компании уменьшать зависимость от государственной поддержки.

Несмотря на активное вмешательство в экономику, правительства в восточноазиатских странах были, как правило, весьма компактными. Страны и территории региона сделали выбор в пользу низких налогов и принципа опоры на собственные силы для тех, кто физически способен сам зарабатывать себе на жизнь. Это, в частности, еще больше стимулировало трудовую мотивацию.

Азиатские компании

Вторая основная черта восточноазиатского капитализма—доминирующие позиции в экономике крупных, широко диверсифицированных финансово-промышленных групп и компаний (конгломератов). По структуре собственности и системе контроля, приоритетным целям и практике менеджмента они существенно отличаются от крупных компаний Запада. В последних собственность по большей части расплывлена между большим количеством акционеров, для каждого из которых главная цель – максимизация прибыли и рыночной стоимости фирмы. Собственность и управление разделены, и акционеры осуществляют контроль над наемными менеджерами через советы директоров и другие институты. Конечно, крупные компании, где доминирующим акционером является семья-основатель – тоже не исключение, особенно в странах континентальной Европы. Однако и в этих компаниях интересы мелких акционеров надежно защищены законом. Управляются они, как правило, профессиональными менеджерами, не имеющими личных связей с семьей-основателем.

В крупной восточноазиатской корпорации, напротив, семья-основатель обычно является не только основным владельцем компании, но и главным игроком, осуществляющим над ней полный контроль. Голос мелкого, или, точнее, «внешнего» акционера (второе определение представляется более точным, т.к. совокупная доля таких акционеров может быть довольно высокой – даже больше, чем доля основателя)

практически не слышен. Законодательная защита их прав слабая. Управление не отделено от собственности – ключевые руководящие посты занимают основатель, члены его семьи, родственники и близкие друзья. Механизмы корпоративного управления либо не работают вообще, либо могут быть задействованы лишь в крайне незначительной степени. Кроме того, большинство (хотя и не все) восточноазиатских конгломератов имеет тесные связи с политиками и бюрократией и активно пользуется государственной поддержкой.

В Японии, в отличие от других восточноазиатских стран, семьи, являющиеся основателями крупных корпораций и одновременно их основными владельцами, можно пересчитать по пальцам. Большинство таких семей было отстранено от участия в деловой жизни в ходе экономических и политических реформ первых послевоенных лет. Поэтому японскую экономическую систему иногда называют «капитализмом без капиталистов» или «корпоративным капитализмом». Большинство акций принадлежит юридическим лицам, очень популярно перекрестное владение. Так, с 1970 г. по 1990 г. доля акций зарегистрированных на бирже компаний, которыми владеют другие отечественные компании, включая финансовые институты, возросла примерно с 55% до 70% от совокупной рыночной стоимости акций зарегистрированных корпораций (Cabinet Office 2006, 175).

В Китае ведущие корпорации возникли в основном в результате акционирования государственных предприятий, начавшегося во второй половине 1990-х годов. В настоящее время государство остается их основным владельцем.

В то время как производственная деятельность японских и китайских компаний в основном была сфокусирована на отдельных отраслях промышленности, основатели корпораций в других восточноазиатских странах пошли по пути конгломератной диверсификации. Их деятельность охватывала широкий круг отраслей, среди которых, как правило, были недвижимость, отельный бизнес, рестораны и кафе, банковские и другие финансовые услуги, транспорт и связь, торговля, а также некоторые отрасли промышленности – например, производство продуктов питания, текстильной продукции, строительных материалов и даже сборка автомобилей.

Южнокорейские конгломераты вошли в число мировых лидеров тяжелой промышленности. Конгломераты в других восточноазиатских странах – среди их владельцев значительное место занимают представители китайской диаспоры – имели более сильные позиции в сфере услуг, чем в производстве товаров. При этом, в легкой промышленности они были представлены больше, чем в тяжелой.

Западные корпорации и их акционеры относятся к конгломератным формам организации настороженно, поскольку максимизация прибыли и рыночной стоимости компании требует концентрации ее активности на определенных областях бизнеса, в которых она может добиться наилучших результатов.

Однако для восточноазиатских конгломератов и их основателей максимизация дивидендов и рыночной стоимости не были первым приоритетом. Более важными для них были иные цели: такие, как стабильность и расширение бизнес-империи, повышение доли рынка и усиление своего влияния одновременно во многих отраслях экономики, обеспечение престижных должностей для членов семьи и, наконец, удовлетворение личных амбиций.

Финансирование корпораций

Третьей особенностью восточноазиатской модели является тип финансирования корпораций. Основным источником привлеченных финансовых средств для корпораций региона традиционно служили банковские кредиты, а не рынок капитала. В этом отношении схожая ситуация наблюдается в большинстве стран континентальной Европы.

Однако восточноазиатский тип финансирования имел две особенности. Первая из них – это высокая доля кредитов аффилированным компаниям, или «кредитов, основанных на

связях»: значительная часть кредитов предоставлялась компаниям, либо принадлежащим к той же бизнес-группе, что и банк, либо имевшим с ним тесные связи (личные связи, акционерная собственность, делегирование банком своих представителей в совет директоров компании и т.д.) Вторая особенность – существенная роль кредитования, осуществляемого под контролем государства, или так называемых «направляемых кредитов».

Трудовые отношения

Четвертой характеристикой модели стали «не вполне рыночные» отношения между компаниями и их работниками. Их основу во многом определяли такие понятия, как «корпорация-семья», «лояльность», «гармония внутри организации». В восточноазиатских странах утвердились представления о том, что компании несут ответственность за стабильность найма и должны заботиться о повседневной жизни тех, кто на них работает.

Ставка на привлечение прямых зарубежных инвестиций

Наконец, пятая черта – это ведущая роль иностранных компаний в наиболее технологически передовых экспортоориентированных секторах экономики. Рост в Восточной Азии был в значительной мере связан с массовым притоком прямых зарубежных инвестиций. Иностранные фирмы, прежде всего ведущие транснациональные корпорации, не только обеспечивали капитал, но и приносили с собой технологии и прогрессивные методы управления, а также открывали доступ к своим международным сбытовым сетям, каналам маркетинга, брендам и т.д. Из основных стран и территорий региона только Япония и Южная Корея не проводили политику активного привлечения прямых зарубежных инвестиций. Обе эти страны, однако, охотно импортировали зарубежные технологии.

Восточноазиатская модель как альтернатива

Итак, столпами восточноазиатской экономической модели являются:

- ✓ «государство развития»;
- ✓ конгломераты, принадлежащие и подконтрольные семьям-основателям (в Японии – корпорации, связанные отношениями взаимной собственности и контроля) как ключевые игроки в частном секторе;
- ✓ банковские кредиты (в особенности «кредиты, основанные на связях», и «направляемые кредиты») как основной источник финансирования корпораций;
- ✓ трудовые отношения, в которых важную роль играют категории «фирмы-семьи» и «лояльности»;
- ✓ и ведущее место иностранных компаний в наиболее технологически передовых экспортоориентированных отраслях.

Эта модель явилась альтернативой «классическому» западному (в первую очередь, англо-саксонскому) капитализму и, по сути, бросила ему вызов. Предметом наиболее пристального внимания и острых дискуссий стал вопрос о роли государства и его взаимоотношениях с частным бизнесом. Восточноазиатская модель поставила под вопрос такие базовые принципы западного капитализма, как свобода частного предпринимательства, распределение ресурсов по воле «невидимой руки» рынка, изначально равные условия для всех предприятий и отраслей и максимизация прибыли как важнейшая цель фирмы.

На протяжении нескольких послевоенных десятилетий все указанные черты модели сыграли позитивную роль как факторы экономического роста в регионе.

1-4. Восточноазиатская модель капитализма: как она работала на экономический рост

«Государство развития»: поддержка отраслей промышленности

Определив экономическое развитие как главную национальную задачу, государство стремилось сконцентрировать ограниченные финансовые, материальные и человеческие ресурсы в стратегически важных отраслях, которые стали лидерами роста и структурной модернизации.

В Японии, Южной Корее и на Тайване – в тесном сотрудничестве с национальными частными компаниями – государству удалось создать и развить широкий круг отраслей обрабатывающей промышленности, включая технологически передовые отрасли тяжелой промышленности, которые стали высококонкурентоспособными на мировых рынках.

Японские компании в 1960-е годы и южнокорейские десятилетием позже вошли в число ведущих в мире производителей в большинстве отраслей обрабатывающей индустрии – во многом благодаря успешной промышленной политике. В Сингапуре и Китае, активно привлекающих прямые зарубежные инвестиции, филиалы иностранных фирм играли и продолжают играть главную роль как экспортеры промышленных товаров, особенно в высокотехнологичных секторах экономики, но в то же время появилась когорта конкурентоспособных национальных компаний. Характерно, что большинство из них являются полностью или частично государственными.

В странах АСЕАН-4 в производстве и экспорте электроники, автомобилей и другой продукции тяжелой промышленности доминируют филиалы иностранных фирм. Группы конкурентоспособных на мировом рынке национальных компаний появились главным образом в пищевой и текстильной отраслях, а также в секторах производства, использующих преимущество доступа к богатым природным ресурсам – таких, как деревообработка, производство пальмового масла и т.д.

Политика создания и поддержки отраслей тяжелой промышленности путем образования крупных государственных компаний и массивной финансовой поддержки, проводившаяся правительствами Малайзии и Индонезии, успеха не принесла. Созданные таким образом производства оказались неконкурентоспособными и по ценам, и по качеству продукции. Экономисты расходятся в своих оценках вклада государства в экономический рост этих двух стран. Многие из них считают, что основным стимулятором роста были прямые зарубежные инвестиции. Вряд ли возможно отрицать их ключевую роль.

В то же время для этих восточноазиатских стран тот факт, что они смогли создать свои национальные компании в тяжелой промышленности – такие, как, например, малазийский Протон или индонезийская Кракатау Стил, имел большое значение сам по себе. По меньшей мере они доказали свою способность собственными силами провести индустриализацию и создали значительное количество рабочих мест в обрабатывающей промышленности. Кроме того, еще не поздно попытаться сделать такие компании конкурентоспособными на международной арене.

Конгломераты: локомотивы роста частного сектора

Огромный вклад в экономический рост внесли конгломераты, находившиеся в собственности и под контролем семей-основателей. Они стали лидерами частного сектора. Их основатели, пионеры национального бизнеса, решительно расширяя сферу своей деловой активности, содействовали росту одновременно многих секторов национальной экономики.

Компании, составлявшие конгломерат и занятые в разных сферах бизнеса, оказывали друг другу необходимую поддержку в условиях, когда еще незрелая правовая система,

несформировавшиеся механизмы контроля над исполнением законов, неразвитые финансовые рынки не позволяли обеспечивать необходимые материальные и финансовые ресурсы, полагаясь на чисто рыночные деловые отношения.

Философия бизнеса, характерная для японских корпораций, придающая большее значение стабильности организации и ее развитию в долгосрочной перспективе, доле рынка и объемам производства, нежели уровню прибыли, также способствовала экономическому росту. Еще одна важнейшая отличительная черта японской деловой практики – долговременные деловые связи между ведущими производителями промышленной продукции – такими, как Тоёта или Хитачи – и поставщиками деталей, материалов или оборудования: как правило, средними и мелкими компаниями. Постоянное тесное взаимодействие изготовителей конечного продукта и их поставщиков внесло огромный вклад в повышение общего технологического уровня производства и обеспечение скрупулезного контроля качества продукции (Asanuma 1992; Tselichtchev 1992;1994).

Крупномасштабное банковское кредитование

Крупномасштабные банковские кредиты играли ключевую роль в финансировании промышленного роста в условиях, когда фондовые рынки в регионе были развиты еще слабо. «Кредиты, основанные на связях» и «направляемые кредиты» минимизировали риски и помогали кредиторам отслеживать состояния дел у заемщиков, несмотря на слабое корпоративное управление и более чем мягкие стандарты прозрачности бизнеса.

Трудовые отношения: обеспечение высокой мотивации

Трудовые отношения, сформировавшиеся под значительным влиянием представлений, акцентирующих роль «фирмы-семьи», лояльности, гармонии внутри организации, и ориентированные на длительный наем, способствовали повышению мотивации к труду и помогали предотвращать конфликты между компаниями и их работниками.

Наибольшее развитие такие отношения получили в Японии, где они предстали как целостная система управления человеческим ресурсом, отличительными чертами которой явились ориентированная на долгосрочную перспективу подготовка работников, регулярная внутрифирменная ротация кадров, широкий доступ работников к информации и активное делегирование полномочий на более низкие уровни внутрифирменной иерархии. Эта система внесла заметный вклад в подготовку высококвалифицированных и высокомотивированных работников, которых компании считали своим «самым ценным ресурсом».

Восточноазиатская модель: эффективнее западного капитализма?

Изначально восточноазиатская модель выглядела как система переходного периода, подходящая для экономик догоняющего типа с еще незрелыми рыночными институтами. Однако в 1970-е гг. и особенно в 1980-е годы представления изменились. В конце 1960-х годов Япония вошла в число мировых экономических лидеров и стала зачастую опережать США и страны Западной Европы не только по темпам роста, но и по качеству продукции и эффективности производства. Четыре НИС и, несколько позже, Малайзия, Таиланд и, с некоторыми оговорками, Индонезия начали успешное продвижение по прочерченному ею пути.

В итоге, восточноазиатский капитализм с Японией в качестве лидера стал рассматриваться как альтернативная модель, во многих отношениях превосходящая западный капитализм и соответствующая потребностям не только «догоняющей», но и зрелой высокоразвитой экономики.

Казалось, что она способна не только обеспечить более высокие темпы роста и большую конкурентоспособность, но и эффективно бороться с такими бедами западного (особенно американского образца) капитализма, как огромная разница в доходах и социальное неравенство, растущая безработица, маргинализация статуса работников и их низкая мотивация к труду, разрушительные трудовые конфликты – и, как результат, социальная напряженность, рост преступности, моральная деградация и т.д.

Точка зрения, согласно которой восточноазиатская, особенно японская, модель капитализма превосходит англо-саксонскую или, по крайней мере, имеет перед ней значительные преимущества, получила широкое распространение не только на востоке, но и на западе.

1-5. Азиатский кризис: упавший занавес

Общая картина кризиса

В 1990-е годы волна восхищения восточноазиатской моделью капитализма пошла на убыль. Разговоры о ее преимуществах поутихли.

Японская экономика вступила в период длительного и болезненного спада (депрессия эпохи Хэйсэй), продолжавшийся с 1991 г. по 2002 г. На протяжении 1990-х гг. средние темпы ее роста едва превысили 1%. Затем в 1997-1998 гг. разразился азиатский кризис (1997-1998 гг.), отправивший в нокдаун экономики Южной Кореи и государств АСЕАН-4 и основательно потрясший регион в целом. В 1998 г. ВВП Южной Кореи упал на 6,9%, Таиланда – на 10,5%, Малайзии – на 7,4% и Индонезии – на 13,1% (ADB, 2008).

Кризис стал знаковым событием в истории экономического развития региона, положив конец его росту в рамках вышеописанной модели. По своей природе он был одновременно и финансовым – первый финансовый кризис эпохи глобализации, и структурным, т.е. кризисом восточноазиатской модели как таковой.

Наиболее заметным его проявлением стало резкое падение курсов национальных валют и акций – главным образом в Южной Корее и странах АСЕАН-4 – в результате того, что иностранные портфельные инвесторы и кредиторы стали в беспрецедентных до тех пор масштабах выводить свои капиталы. Переход от всплеска притока инвестиций к их массовому оттоку был поистине драматическим.

Так, если в 1995 г. чистый совокупный приток капитала в Южную Корею, Таиланд, Малайзию и Индонезию составил 36 973 млн. долл., а в 1996 г. – 63733 млн. долл., то в 1998 г. чистый отток капитала из этих четырех стран (дефицит платежного баланса по операциям с капиталом) составил 25 293 млн. долл. (ADB, 2008).

До наступления кризиса курсы многих восточноазиатских валют, привязанные к доллару США, были фактически завышены. Центральные банки поддерживали эти обменные курсы посредством рыночных интервенций, покупая национальную и продавая доллары. В начале июля 1997 г., испытывая острую нехватку иностранной валюты, Таиланд отпустил курс бата, который с 1985 г. был привязан к американской валюте на уровне 25 батов за доллар, в свободное плавание. В итоге, в январе 1998 г. курс достиг низшей точки: 56 батов за доллар, потеряв 53% своей стоимости. В 1997 г. курсы акций на фондовом рынке страны упали на 75%. Летом того же года волна кризиса накрыла и другие четыре экономики региона. В 1998 г. в низшей точке индонезийская рупия потеряла 83% своей стоимости, южнокорейская вона – 47%, малазийский ринггит (он не был привязан к доллару) – 42%, а филиппинское песо – 40% (Cheong 2006, 164). С октября 1997 г. гонконгский доллар также испытал сильное понижательное давление, но глубина его падения была меньше: 19%.

Курсы акций в своей низшей точке упали по сравнению с предкризисным уровнем на 65% в Южной Корее и Индонезии, на 67% на Филиппинах и на 79% в Малайзии.

Сингапур и Тайвань ввели плавающие курсы своих валют с целью сохранить конкурентоспособность экспорта в условиях обесценения валют соседних стран. Обе экономики, хотя и не пострадали в такой же мере, как Южная Корея и АСЕАН-4, также испытали существенное падение котировок акций – 72% и 46% соответственно (Cheong 2006, 165).

Многие банки и другие финансовые институты в Южной Корее и странах АСЕАН-4 оказались в состоянии паралича из-за стремительного роста внешней задолженности (они осуществляли заимствования в долларах и других основных иностранных валютах, а источником средств для их погашения были в основном поступления в национальных валютах – поэтому резкая девальвация последних утяжелила долговое бремя) и невозвратных кредитов национальным заемщикам. Ряд ведущих конгломератов потерпел крах, многие другие оказались на грани банкротства. Падение курсов валют усилило инфляцию. Снизилась покупательная способность населения, упал внутренний спрос, сократилось производство. Безработица выросла до беспрецедентного уровня.

Финансовая сторона кризиса

Анализируя причины и характер кризиса, политики, ученые и представители бизнес-сообществ региона обращали внимание, прежде всего, на его финансовую сторону. Иногда утверждалось, что кризису был вызван действиями международных финансовых спекулянтов – главным образом, хедж-фондов и прочих биржевых игроков. Согласно этой точке зрения, международные спекулянты намеренно обрушили тайландский бат, спровоцировав цепную реакцию последующих девальваций. Наиболее жесткая риторика по этому поводу исходила от Махатхира бин Мохаммада, в то время премьер-министра Малайзии. Сторонников у него, однако, было не так много.

В более широком плане, беспрецедентный рост трансграничной миграции краткосрочных капиталов, которые легко могут как придти в страну, так и уйти из нее, часто рассматривался как основная причина кризиса. Бесспорно, глобализация стимулировала трансграничные потоки краткосрочных капиталов, и в 1997-1998 гг. высокая зависимость от этих капиталов ряда восточноазиатских экономик стала фактором их уязвимости. Бесспорно и то, что в эпоху глобализации обменный курс каждой национальной валюты как никогда раньше зависит от действий крупных игроков на мировых финансовых рынках. Тем не менее, вряд ли правомерно ставить на этом точку, когда обсуждаются причины азиатского кризиса. В конечном итоге, финансовые проблемы стран региона коренились в структурных дефектах их экономики.

Прежде чем перейти к структурным проблемам, однако, необходимо упомянуть еще один финансовый фактор кризиса: политику привязки национальных валют к доллару США. Она была принята на вооружение большинством восточноазиатских стран с целью избежать валютных рисков и предотвратить импорт инфляции, что считалось исключительно важным для обеспечения доверия инвесторов. Очень сложно сказать, даже в ретроспективе, насколько такая политика была оправданной. Она имела свое рациональное зерно, но, по-видимому, финансовые власти несколько перестарались, не проявив в нужный момент должной гибкости. Поддержание высоких обменных курсов существенно снижало стоимость иностранных заимствований. Это привело к увеличению их объема, что, в конце концов, усугубило кризис. Кроме того, завышенные курсы мешали росту экспорта, сокращая доходы в иностранной валюте – так необходимой для поддержки обменных курсов собственных валют.

В начале 1990-х годов в американской экономике началось оживление, подстегнутое революцией информационных технологий. С 1995 г. Федеральная Резервная Система начала поднимать процентные ставки, чтобы ослабить инфляционное давление. Это усилило

привлекательность США для инвесторов и способствовало повышению курса доллара, к которому были привязаны многие восточноазиатские валюты. Соответственно курсы последних тоже повысились, что еще больше ударило по экспорту. В результате, существенно увеличились дефициты платежного баланса по текущим операциям. В 1996 г. совокупный дефицит Южной Кореи и АСЕАН-4 составил 55 млрд. долл. (Economic Report of the President 1999, 241).

Дефицит по текущим операциям не представляет проблемы лишь до того момента, пока поступления иностранной валюты по счету операций с капиталами достаточны для его покрытия. Как только приток иностранного капитала прекращается, неизбежным становится повышение процентных ставок, которое тянет рост экономику вниз. По мере оттока иностранного капитала усиливается понижающее давление на национальные валюты, что затрудняет сохранение их привязки к доллару. Проблема усугубляется снижением доходов от экспорта.

В таких условиях начинает работать следующий механизм. Возрастают ожидания падения курса национальной валюты. Игроки финансового рынка начинают сбрасывать ее в массовых масштабах, что вынуждает власти отказаться от ее привязки к доллару. Начинается свободное падение курса. Спекулянты оказываются в выигрыше – ведь теперь они имеют возможность покупать ту же валюту – в частности, для расчетов по транзакциям, или же активы в данной стране по более низким ценам.

Игроки действуют в полном соответствии с логикой рынка, используя этот механизм, потому что он действует. Привели его в действие, однако, не они, а сами финансовые власти соответствующих азиатских стран.

Структурная сторона кризиса

В 1997-1998 гг. иностранные кредиторы и портфельные инвесторы, очевидно, посчитали, что, находясь под впечатлением высоких темпов роста восточноазиатских экономик, они инвестировали в регион слишком много. Репатриация капиталов и сброс ряда восточноазиатских валют обрели огромный масштаб – не в последнюю очередь потому, что инвесторы стали испытывать серьезные опасения по поводу состояния финансов восточноазиатских компаний и банков. Многие из них находились на грани банкротства. Это явилось результатом слабого менеджмента и корпоративного управления, которые в свою очередь были порождены структурными дефектами самой восточноазиатской модели капитализма. Выглядят они следующим образом.

Во-первых, побочным продуктом крупномасштабного государственного вмешательства в экономику стал всепроникающий «кронизм»: особые отношения государства и тех, кто его представляет, с влиятельными группами интересов. Зачастую государственная поддержка предоставлялась не наиболее динамичным и конкурентоспособным, по крайней мере потенциально, компаниям и секторам экономики, а фирмам и межфирменным группам, имевшим «хорошие связи». Даже если эти последние проваливались, государство подставляло плечо. Чем дальше, тем больше эта негативная сторона перевешивала положительный эффект активной промышленной политики, осуществляемой «государством развития». Например, расчеты и оценки показывали, что клан Сухарто в Индонезии владел или держал под контролем предприятия, производившие 30-40% ВВП страны.

Во-вторых, поскольку восточноазиатские конгломераты заблокировали контроль со стороны внешних акционеров, их менеджеры могли частенько позволять себе игнорировать «дисциплину рынка» без каких-либо отрицательных для себя последствий. Тесные связи с государством и взаимная поддержка внутри бизнес-групп еще больше ослабляли естественные рыночные стимулы и сдержки.

В-третьих, «кредиты, основанные на связях» и «направляемые кредиты» пристрастили восточноазиатские компании к огромным заимствованиям – по сути, «легким деньгам». Их основатели и менеджеры исходили из того, что деньги будут под рукой всегда, когда они необходимы, а стоимость заимствований будет низкой. Расширение доступа к внешним кредитам в результате глобализации и финансовой либерализации только усугубило проблему. Слишком много восточноазиатских компаний особенно не задумывались о том, что они могут оказаться неспособны рассчитаться по долгам.

В результате, восточноазиатские компании «прославились» своей высокой и в большинстве стран растущей задолженностью. Отношение задолженности к собственному акционерному капиталу с 1988 г. по 1996 г. выросло в Южной Корее с 2,82 до 3,47 (иными словами, в 1996 г. общая задолженность южнокорейских корпораций в 3,47 раз превышала совокупный объем их акционерного капитала), в Таиланде – с 1,60 до 2,36 и в Малайзии – с 0,73 до 1,18. На Филиппинах оно увеличилось с 0,83 в 1991 г. до 1,29 в 1996 г., а в Индонезии снизилось за тот же период с 1,94 до 1,87, но все равно оставалось на высоком уровне. (Claessens, 2000). Для группы ведущих конгломератов данный показатель был существенно выше.

Особенно опасной была высокая зависимость восточноазиатских компаний от краткосрочных займов. Последние зачастую использовались для инвестиционных проектов, которые по сути своей требовали долгосрочного финансирования.

Основатели конгломератов чересчур уверовали в себя, не допуская мысли о возможности краха. Они полагали, что в случае возникновения финансовых трудностей либо поможет государство, либо рост рыночных цен на их активы будет достаточен для того, чтобы обеспечить необходимую ликвидность. Аналогичным образом действовали и многие японские корпорации, особенно во второй половине 1980-х годов.

В-четвертых, трудовые отношения на восточноазиатской манер тоже имели свои слабости. При крайне негибких отношениях найма было сложно уволить даже плохо работающего, неспособного, а то и просто ленивого или безответственного работника. Жесткие схемы оплаты труда отражали неспособность или нежелание эффективно связать оплату труда и служебное продвижение каждого работника с его квалификацией, потенциалом и производственными достижениями.

Азиатский кризис, наряду с депрессией 1990-х годов в Японии, послужил для восточноазиатских экономик сигналом о том, что продолжение их функционирования в прежнем режиме стало невозможным.

Китай, хотя и не был затронут кризисом напрямую, должен был искать решения схожих по своей природе структурных проблем, связанных, прежде всего, со слабостью банковского сектора, накопившего огромные невозвратные кредиты, и дышащими на ладан крупными компаниями – здесь это были государственные предприятия.

1-6. Начало нового этапа развития

Азиатский кризис закончился очень быстро: с 1999 г. практически все основные страны и территории Восточной Азии вновь стали расти высокими темпами. (Правда, Японии потребовалось более десяти лет для того, чтобы выйти из депрессии). В этой связи иногда звучат утверждения о том, что кризис не носил структурного характера. Наша точка зрения иная.

Возврат к росту оказался столь скорым, потому что обвал восточноазиатских валют не только стал одним из основных проявлений кризиса, но и открыл дорогу к выходу из него. Резкое падение валютных курсов подстегнуло экспорт. Это вывело экономики региона обратно на знакомую тропу ведомого экспортом индустриального роста.

Вместе с тем это не было возвращением к предкризисному положению дел. Восточная Азия вряд ли смогла бы вернуться к быстрому росту, если бы не антикризисная политика, драматическим образом ускорившая структурную трансформацию в регионе – трансформацию, ставшую началом конца восточноазиатской модели капитализма. В последующих главах будет показано, что в послекризисные годы в регионе ускорился процесс формирования новой экономической модели.

Конкретное содержание антикризисных мер, выработанных на основе рекомендаций Международного валютного фонда (МВФ), разумеется, различалось от страны к стране. Однако основное их содержание было во многом схожим [4].

Во-первых, правительства были вынуждены резко сократить или прекратить поддержку отраслей промышленности и потребителей товаров первой необходимости – таких, как топливо или продукты питания, а также снизить государственные расходы в целом.

Во-вторых, они должны были отказаться от поддержки недееспособных банков и компаний.

В-третьих, ключевым пунктом антикризисной политики стала рационализация банковского сектора. Пострадавшие от кризиса страны создавали наделенные большими полномочиями государственные институты, ответственные за работу с невозвратными кредитами и реструктуризацию проблемных банков. Им было дано право ставить банки под свой непосредственный контроль. Было усилено наблюдение за банковскими операциями, ужесточены критерии невозвратных кредитов, повышены нормативы отношения собственного капитала к активам.

В-четвертых, государства Восточной Азии предприняли крупные шаги по либерализации импорта и иностранных инвестиций, особенно в сферу услуг.

В-пятых, они стали принимать законы и вводить правила, способствующие улучшению корпоративного управления, повышению стандартов открытости корпораций, совершенствованию процедур банкротства и т.д.

Этот набор мер необходимо рассматривать в более широком контексте, нежели только шаги по выходу из кризиса 1997-1998 гг. Они послужили началом – или, по крайней мере, сильным катализатором – перемен, которые носят системный характер и заставляют государство, компании и их работников «соблюдать» на порядок более жесткую дисциплину рынка. Такие перемены необходимы, чтобы устранить структурные перекосы в экономике и адекватным образом ответить на вызовы эпохи глобализации. Речь идет о масштабной структурной трансформации, затрагивающей государство, бизнес и отношения труд-капитал. Они происходят по всему региону, а не только в странах, испытавших на себе наиболее тяжелые удары азиатского кризиса.

Иными словами, принятие антикризисных мер ознаменовало наступление нового этапа в истории экономического развития региона.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Одна из известных теоретических интерпретаций восточноазиатской модели, основанная прежде всего на анализе опыта японской экономики, была предложена японским ученым Мураками в 1992 г. Он выделяет три основные экономические черты модели: рыночная конкуренция, основанная на частной собственности; промышленная политика, проводимая государством с целью создания отраслей, на которые делалась ставка как на будущих лидеров; и политика перераспределения доходов, направленная на уменьшение неравенства и смягчение шоков, которые могут быть вызваны структурными преобразованиями (Murakami, 1992). Мы пытаемся сформулировать более широкую версию.

[2]Необходимо учитывать, что не все рассматриваемые характеристики модели применимы для всех и каждой экономики Восточной Азии.

[3]Под «государством развития» мы понимаем такое государство, которое отводит экономическому развитию ведущее место в иерархии приоритетов и активно вмешивается в экономику для достижения этой цели. Иногда это понятие связывают только с ролью т.н. «честных технократов» – министерской бюрократии, защищенной от политического давления, некоррупцированной и обладающей полномочиями формулировать экономическую политику. Мы согласны с тем, что это важная составляющая категории «государство развития», хотя, разумеется, честность и свободу от политического давления следует воспринимать как относительные понятия. Эта составляющая, однако, далеко не единственная.

[4]Малайзия была исключением, поскольку официально она отвергла предложенный МВФ пакет мер и предприняла ряд шагов, противоречивших рекомендациям Фонда. Прежде всего, находившийся в свободном плавании курс ринггита был привязан к доллару США и были введены ограничения на трансграничные переливы краткосрочных капиталов. Правительство отказалось проводить быструю либерализацию импорта и иностранных инвестиций. Однако во всем остальном Малайзия не многим отличалась от своих соседей. Более того, как выяснилось, консультации с МВФ проводились все время, и особый курс малазийского правительства не был для него сюрпризом.

ГЛАВА 2. Новая волна роста

Выйдя из кризиса 1997-1998 гг., все основные восточноазиатские страны и территории, кроме Японии, вступили в новую фазу быстрого экономического роста, которая охватывает период с 1999 по 2007 гг., т.е. до наступления так называемого глобального финансового и экономического кризиса 2008-2009 гг. (см. таблицу 2.1.). В годы кризиса, особенно в 2009 г., регион разделился на две группы.

Малые страны и территории, а также Япония и Таиланд прошли через депрессию. Крупные же страны с нарождающимися рынками – Китай, Индонезия и Вьетнам (а также ближайший сосед Индия) – продолжали расти быстрым темпом – пусть немного медленнее, чем до кризиса. Удержала положительную динамику роста и еще одна крупная развивающаяся страна – Филиппины. После окончания кризиса произошло резкое ускорение роста по всему региону. В 2011 г. большинство стран замедлило бег, но все равно в целом темп остался высоким. Японии «помешало» землетрясение, Таиланду – наводнение.

Таблица 2.1. Средние темпы прироста реального ВВП стран и территорий Восточной Азии (%)

	1985-1990	1991-1996	1999-2007	2008	2009	2010	2011
Япония	5,2	1,7	1,5	-1,2	-6,3	4,0	-0,9
Южная Корея	8,3	7,8	5,7	2,3	0,3	6,2	3,6
Тайвань	8,1	7,0	4,6	0,7	-1,9	10,9	4,0
Гонконг	6,9	5,2	5,0	2,3	-2,7	7,0	5,0
Сингапур	7,1	8,4	6,3	1,5	-0,8	14,5	4,9
Малайзия	5,6	9,6	5,6	4,8	-1,6	7,2	5,1
Таиланд	9,5	8,1	5,0	2,6	-2,4	7,8	0,1
Филиппины	2,7	2,8	4,7	4,2	1,1	7,6	3,7
Индонезия	5,9	7,3	5,4	6,0	4,6	6,1	6,5
Китай	8,9	11,9	10,2	9,6	9,2	10,3	9,2
Вьетнам	6,6	8,4	7,3	6,3	5,3	6,8	5,9

Источник: ADB; IMF. World Economic Outlook Data Base

Таблица 2.2. Средние темпы прироста реального ВВП азиатских НИС, АСЕАН-5 и других крупных регионов и стран мира

	1985-1990	1991-1996	1999-2007	2008	2009	2010
Мир	3,5	2,5	3,2	1,5	-2,3	4,0
Азиатские НИС	8,7	7,2	5,6	1,8	-0,7	8,4
АСЕАН-5*	6,3	7,2	5,1	4,8	1,7	6,9
Индия	6,0	5,3	6,8	6,2	6,8	10,1
Центральная и Восточная Европа	2,2	1,6	4,6	3,1	-3,6	4,5
ЕС-27	3,1	2,1	2,4	0,7	-4,2	1,8
США	3,4	2,7	2,8	-0,3	-3,5	3,0
Страны Латинской Америки и	2,3	3,5	3,1	4,3	1,7	6,1

Карибского бассейна						
Ближний Восток и Северная Африка	2,2	3,9	5,0	4,6	2,6	4,4
Остальная Африка	2,5	1,8	5,6	1,8	-0,7	8,4

*АСЕАН-5: Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины и Вьетнам.

Рассчитано по: IMF. World Economic Outlook Data Base.

В целом, после азиатского кризиса, в период с 1999 по 2007 гг. Восточная Азия, если иметь в виду треугольник Китай–НИС–АСЕАН, вновь стала наиболее динамично растущим регионом современного мира, хотя произошло заметное ускорение роста на Ближнем Востоке и в Африке (таблицы 2.1. и 2.2.). В число самых быстрых «бегунов» вошла также Индия. Отсюда дальнейшее увеличение ее доли в мировом ВВП и мировой торговле.

2-1. Нынешнее место в мировой экономике

Доля в мировом ВВП и экспорте

Без Японии, доля Восточной Азии (совокупная доля четырех НИС, АСЕАН-5 и Китая) в мировом ВВП возросла с 8,2% в 1999 г. до 11,6% в 2007 г. и до 14,6% в 2010 г. Однако ее рост был достигнут, прежде всего, благодаря стремительному повышению удельного веса Китая. Доля АСЕАН-5 тоже несколько возросла, а доля четырех НИС не претерпела существенных изменений. С учетом Японии, удельный вес региона составил соответственно 22,2%, 19,5% и 23,3% (см. таблицу 2.3.).

По объему номинального ВВП Китай вышел на второе место в мире. Япония занимает 3-е место, Индия – 9-е, Южная Корея – 15-е, Индонезия – 18-е, Тайвань – 24-е, Таиланд – 30-е, Малайзия – 37-е, Сингапур – 40-е, Филиппины – 45-е и Вьетнам – 58-е место (таблица 2.4.).

Доля Восточной Азии в мировом экспорте выше: в 2010 г. она достигла почти 30%, включая Японию и около четверти без нее – против соответственно 25,6% и 17,9% в 1999 г. Повышение доли региона опять же произошло благодаря существенному, на 6,8 процентного пункта, росту удельного веса Китая. Доли НИС и АСЕАН-5 почти не изменились, а доля Японии снизилась.

Иными словами, динамизм экономического роста Восточной Азии в рассматриваемый период в решающей мере обеспечивался Китаем. Он ведет региональный рост – остальные следуют за ним, используя возможности, которые открывает спурт китайской экономики. Ниже это явление будет рассмотрено более подробно.

Место в рейтинге по ВВП (ППС)

Рейтинг восточноазиатских стран и территорий в мировой «табели о рангах» (кроме Японии и Сингапура) значительно повышается, если производить расчеты ВВП в долларовой эквиваленте на основе паритета покупательной способности (ППС) национальных валют, а не по обменному курсу (см. таблицу 2.4.). Как мера масштаба национальной экономики ВВП, исчисленный на базе ППС, точнее, чем ВВП, рассчитанный на основе обменного курса, т.к. последний игнорирует то обстоятельство, что цена на товары

и услуги одинакового вида и качества ниже, например, в Китае, чем в Германии. Пересчет по ППС устраняет эту погрешность.

Таблица 2.3. Доля Восточной Азии в мировом ВВП и мировом экспорте, %

	Доля в мировом ВВП			Доля в мировом экспорте		
	1999	2007	2010	1999	2007	2010
НИС-4	3,2	3,3	3,0	10,1	9,2	9,8
АСЕАН-5	1,5	2,0	2,3	4,2	3,9	4,4
Китай	3,5	6,3	9,3	3,6	8,8	10,4
Япония	14,0	7,9	8,7	7,7	5,1	5,1
Восточная Азия (исключая Японию)	8,2	11,6	14,6	17,9	21,9	24,6
Восточная Азия (включая Японию)	22,2	19,5	23,3	25,6	27,0	29,7
ЕС-27	29,3	32,8	25,8	39,8	42,5	33,8
США	29,9	25,2	23,1	12,7	8,4	8,4

Источник: World Economic Outlook Data Base, September 2011; World Trade Organization (www.wto.org).

По ВВП, рассчитанному на основе ППС, Китай, занимающий вторую строчку, превышает Японию, находящуюся на четвертом месте, в 3,3 раза, а Германию – почти вчетверо. На третье же место вышла Индия. Среди восточноазиатских экономик, наряду с Южной Кореей и Индонезией, в первую двадцатку попадает также Тайвань.

Таблица 2.5. показывает расположение мест между странами и территориями региона по своему богатству, или по ВВП на душу населения (рассчитан на основе ППС). В настоящее время два «азиатских тигра»: Сингапур и Гонконг, вместе с богатым нефтью Брунеем, входят в первую мировую десятку (Гонконг входит де-факто: МВФ в своих списках ему ранга не присваивает). Тайвань находится на четвертом месте в регионе, а за ним следуют Япония и Южная Корея. Эта группа развитых стран и территорий входит в ведущую мировую тридцатку. Их ВВП на душу населения выше, чем, например, средний показатель для ЕС: 31 548 долл.

В наши дни по сути уже нет никаких веских оснований называть четверку «азиатских тигров» новыми индустриальными странами. По таким показателям, как доля промышленности в ВВП или в общей численности занятых, они стали индустриальными еще три десятилетия назад. Однако для удобства читателя мы будем придерживаться традиционной терминологии.

Малайзия и Таиланд являются государствами со средним уровнем доходов. (ВВП на душу населения России: 16 587 долл. – 52-е место – немного выше малазийского). Их ВВП на душу населения гораздо выше, чем средний показатель для развивающихся стран. Вместе с тем, чтобы преодолеть отставание от развитых стран, им предстоит пройти еще немалый путь (для Португалии, имеющей самый низкий показатель среди развитых стран, подушевой ВВП составляет 23 204 долл.).

Таблица 2.4. ВВП стран и территорий Восточной Азии, Индии и крупнейших стран Европы и Америки, 2010 г., млн. долл.

	Номинальный ВВП	Место	ВВП (ППС)	Место в мире
США	14 527	1	15 065	1
Китай	5878	2	11 316	2
Япония	5459	3	3396	4
Германия	3286	4	2944	5
Франция	2563	5	2135	9
Британия	2250	6	2181	7
Бразилия	2090	7	2179	10
Италия	2055	8	1779	11
Индия	1632	9	4469	3
Канада	1577	10	1334	14
Россия	1480	11	2231	6
Испания	1410	12	1373	13
Южная Корея	1014	15	1466	12
Индонезия	707	18	1033	15
Тайвань	430	24	825	19
Таиланд	319	30	589	24
Малайзия	238	37	417	29
Гонконг	224	Не ранжирован	327	Не ранжирован
Сингапур	223	39	293	39
Филиппины	200	45	369	32
Вьетнам	104	58	277	40

Источник: World Economic Outlook Database, IMF, September 2011.

По экономическим достижениям Восточную Азию часто сравнивают с другим регионом, который составляют страны с нарождающимися рынками – Латинской Америкой. Данные, представленные в таблицах 2.5. и 2.6., не оставляют сомнений в том, что, если исходить из уровня ВВП на душу населения, восточноазиатские НИС явно «переиграли» ведущие латиноамериканские государства. Малайзия и Таиланд, однако, находятся с последними в одной когорте.

Следующая пара – Индонезия и Филиппины, принадлежат к группе стран с уровнем доходов заметно ниже среднемирового (10 922 долл.), или к нижней подгруппе стран со средними доходами. Поэтому неудивительно, что, например, для индонезийцев Малайзия – это богатая страна-сосед, и на тех, кому там удастся найти работу, смотрят как на счастливых. В свою очередь, для малазийцев Индонезия – это поставщик дешевой рабочей силы (включая нелегальных иммигрантов, чье присутствие в стране подчас порождает некоторую социальную напряженность), занятой на плантациях, в строительстве и в сфере общественного питания.

Таблица 2.5. ВВП на душу населения (ППС) в Восточной Азии и Индии, 2010 г., долл.

	ВВП на душу населения	Место в мире
Сингапур	59 936	3
Бруней	49 517	5
Гонконг	49 342	Не ранжирован
Тайвань	37 931	18
Япония	34 362	24
Южная Корея	31 753	25
Малайзия	15 578	58
Таиланд	9693	84
Китай	8394	90
Индонезия	4668	119
Филиппины	4111	124
Индия	3703	126
Вьетнам	3354	129
Лаос	2659	137
Камбоджа	2286	143
Мьянма	1327	161

Источник: IMF, 2011.

Китай, до последнего времени находившийся в той же подгруппе, сейчас вошел в число стран со средними доходами. Его темпы роста ВВП на душу населения – самые высокие в регионе.

Среди остальных стран Восточной Азии быстрым темпом растет ВВП на душу населения во Вьетнаме, хотя в мировой таблице о рангах страна пока занимает невысокое место. Вместе с Камбоджой, Лаосом и Мьянмой он остается в группе стран с низким уровнем дохода.

Размер имеет значение

Сравнивая ВВП на душу населения, необходимо учитывать, что крупным развивающимся странам добиться его роста зачастую сложнее, чем средним и малым. На их обширных территориях, особенно в сельской местности, живет гораздо больше бедных семей – и для того, чтобы результаты индустриального развития распространились на всю страну и привели к заметному улучшению уровня жизни этих огромных масс людей, требуется значительно более длительное время.

В этом отношении маленькие государства-города или территории – такие, как, например, Сингапур и Гонконг, находятся в наиболее выигрышном положении, а Китай, Индия, Индонезия и Филиппины сталкиваются с самыми сложными задачами.

Таблица 2.6. ВВП на душу населения (ППС) в основных странах Латинской Америки, 2010 г., долл.

	ВВП на душу населения	Место в мире
Аргентина	17 336	51
Чили	16 171	55
Мексика	15 121	61
Бразилия	11 845	74
Коста-Рика	11 562	76

Источник: IMF, 2011.

До настоящего времени Китай и основные страны Юго-Восточной Азии добились существенного повышения уровня благосостояния в своих столицах и других крупных городах (а также в районах, ставших международно-признанными курортными зонами). Однако остальная часть их территории остается на более низкой стадии экономического развития.

2-2. Быстрый рост продолжается, но темпы падают

Средние темпы роста в Восточной Азии в послекризисный период (1999-2007 гг.) были в несколько раз выше, чем в «старых» развитых странах.

Вместе с тем по сравнению со средними показателями эпохи «восточноазиатского чуда» (1960-е - середина 1990-х гг.) и предкризисным периодом 1990-1996 гг., средние темпы роста в 1999-2007 гг. были ниже во всех его основных странах и территориях, кроме Филиппин. С другой стороны, рост экономики США, ЕС, а также мировой экономики в целом ускорился (см. таблицу 2.2.). После кризиса 2008-2009 гг. разрыв в темпах в пользу Восточной Азии стал снова увеличиваться.

Что касается порядка следования самих восточноазиатских экономик по темпам роста, то в 1999-2007 гг. лидером остался Китай, на втором месте закрепился Вьетнам, на третьем был Сингапур (Таблица 2.1.). НИС, с временным лагом, по сути воспроизвели траекторию роста, ранее прочерченную Японией. Темпы роста несколько замедляются по мере того, как их экономика становится более зрелой. Их резкое ускорение в 2010 г. (правда, после чувствительного падения в 2009 г.), однако, позволяет предположить, что, возможно, «еще не вечер». В правительственных и деловых кругах этих стран и территорий часто говорится о том, что возможности нового выхода на высокие темпы роста сохраняются, а 4-5-процентный рост никто не считает успехом.

У стран АСЕАН-4 положение несколько иное.

Для Малайзии и Таиланда замедление роста чревато серьезными проблемами. Эти две страны замедлили ход «слишком рано»: еще до того, как они достигли стадии зрелости – и это мешает решению ряда ключевых задач, в первую очередь – проблемы бедности. Положение Индонезии в этом смысле еще более критическое. Новое, причем существенное ускорение роста в нынешнем десятилетии является для нее важнейшей задачей.

Экономика Филиппин, демонстрировавшая низкие показатели роста в «эпоху восточноазиатского чуда», после окончания азиатского кризиса заметно увеличила свой темп. Однако достигнутое ускорение явно недостаточно для страны, примерно 40% населения которой живет за чертой бедности.

Наконец, в Китае средние темпы роста в 1999-2007 гг. были ниже, чем в 1990-1996 гг., но с 2003 г. они снова пошли вверх, достигнув двузначных величин и превысив уровень любой другой основной экономической державы в мире.

2-3. Труд и капитал: вложения и производительность

Темпы экономического роста зависят от увеличения числа работников и накопленного капитала, а также от динамики производительности каждого из этих двух факторов производства.

Трудовые ресурсы: пока в достатке

В период после азиатского кризиса ситуация в области предложения трудовых ресурсов в регионе, за исключением Японии, остается благоприятной. Во-первых, в большинстве его основных стран и территорий сохраняются достаточно высокие темпы

роста населения. Так, в 2001-2010 гг. они в среднем составили в Индии – 1,5%, в Индонезии – 1,3%, на Филиппинах – 1,2% (высокие темпы роста); в Малайзии – 0,9%, в Китае и Гонконге – 0,6%, в Южной Корее, на Тайване и в Таиланде – 0,4% (умеренные темпы роста). Во-вторых, в Восточной Азии сохраняется самый высокий в мире удельный вес населения в возрасте от 15 до 64 лет, что помогает поддерживать высокий уровень участия населения в трудовой деятельности. Доля же пожилых людей, наоборот (за исключением Японии), низкая (см. таблицу 2.8.). Для сравнения, доля населения в возрасте 65 лет и старше составляет в Германии 20,4%, Италии – 20,1%, Франции – 16,8%, США – 13,0%, России – 13,8%.

Таблица 2.8. Возрастная структура населения

	Дата переписи	От 0 до 14 лет (%)	От 15 до 64 лет (%)	От 65 лет (%)
Япония	1.10.2009	13,3	63,9	22,7
Южная Корея	1.07.2009	16,8	72,6	10,7
Тайвань	31.12.2009	16,3	73,0	8,5
Гонконг	1.07.2006	13,7	73,9	12,4
Сингапур	1.07.2007	18,9	72,5	8,5
Малайзия	1.07.2008	32,2	63,4	4,4
Таиланд	31.12.2007	22,0	70,7	7,3
Филиппины	1.07.2003	34,7	61,1	4,2
Китай	31.12.2009	18,5	73,0	8,5
Вьетнам	1.04.1999	33,1	61,1	5,8

Источник: Sekai Kokusei Zue, 2010-11.

Однако в ряде основных стран Восточной Азии благоприятные демографические условия едва ли сохранятся надолго. Прежде всего, уже с 2010-х годов ожидается сокращение доли населения трудоспособного возраста в НИС и Китае, а также в Таиланде. Здесь наблюдаются низкая рождаемость и быстрое старение населения. Южная Корея сейчас «стареет» самым быстрым темпом в человеческой истории. С другой стороны, в Малайзии, Индонезии, на Филиппинах, во Вьетнаме и Индии демографические условия останутся, по всей видимости, благоприятными в течение нескольких десятилетий.

Дефицит высококвалифицированных работников

Что касается качества трудовых ресурсов, то значительное количество грамотных, трудолюбивых, мотивированных и легкоуправляемых работников сохраняет свое значение как фактор экономического роста восточноазиатских стран.

Вместе с тем появилась новая серьезная проблема: неблагоприятные изменения в соотношении затрат на рабочую силу и ее качества. С одной стороны, затраты на оплату труда в основных странах и территориях Восточной Азии неуклонно возрастают, с другой – регион сталкивается с острым дефицитом квалифицированных кадров, особенно специалистов высокой квалификации.

Тем не менее, по темпам роста производительности труда (реального ВВП, пересчитанного в доллары по ППС, на одного занятого) Восточная Азия опережает большинство других регионов мира (таблица 2.9.). (В 2000-2008 гг. они были выше в СНГ и в Центральной и Юго-Восточной Европе, но после падения в 1992-2000 гг., к тому же в Центральной и Юго-Восточной Европе средние показатели тянут вверх только Албания и Босния и Герцеговина). Наиболее велики ее темпы прироста в Китае (в среднем 6,0% в 1992-2000 гг. и 10,9% в 2000-2008 гг.) и во Вьетнаме (соответственно 5,0% и 4,8%).

Таблица 2.9. Среднегодовой прирост производительности труда, %

	1992-2000	2000-2008	2010
Восточная Азия*	3,7	4,0	5,8
Южная Азия	3,0	3,1	4,2
Ближний Восток	-0,0	1,7	1,9
Центральная и Южная Америка	1,5	1,5	2,8
Центральная и Юго-Восточная Европа**	4,2	5,0	3,2
США	2,1	1,3	3,5
ЕС-27	2,8	2,6	2,7
Япония	1,1	1,4	3,9
Россия	-1,0	5,8	3,2
СНГ	-1,5	7,5	3,6

Источник: International Labor Organization (ILO), Key Indicators of the Labor Market, 2012

*Помимо рассматриваемых стран и территорий, включены Камбоджа и Мьянма. Не включена Япония.

** Албания, Босния и Герцеговина, Хорватия, Сербия и Черногория, Турция.

Доля инвестиций в ВВП

С начала эпохи «экономического чуда» для Восточной Азии были характерны высокие нормы сбережений и инвестиций. Исключения составляли лишь Индонезия и Филиппины, где норма инвестиций (доля инвестиций в ВВП) были ниже, чем в «старых» развитых странах, а также Тайвань, где эта норма была примерно такой же (см. таблицу 2.10.). В послекризисный период в большинстве стран и территорий Восточной Азии нормы инвестиций оставались выше, чем в других регионах. В целом по региону их высокий уровень, безусловно, сохраняет свое значение как важнейший фактор роста.

Динамика этого показателя, однако, существенно разнится от страны к стране.

По сравнению со средним уровнем для 1960-1994 гг., в Китае норма инвестиций в 1996-2006 гг. почти удвоилась и поднялась еще выше в конце прошлого десятилетия. Здесь она намного выше, чем в любой другой стране. Заметный рост нормы инвестиций наблюдался также в Южной Корее и, в 2007-2010 гг., в Индонезии. На Филиппинах, в Малайзии и Сингапуре в послекризисный период норма инвестиций упала. Особенно сильную нехватку инвестиций испытывает экономика Филиппин. На Тайване и в Таиланде этот показатель не претерпел существенных изменений.

С начала 2000-х годов в регионе обострилась борьба за привлечение иностранных инвестиций. Развивающиеся страны ЮВА, в частности, столкнулись с резко возросшей конкуренцией со стороны крупных реципиентов – Китая и Индии. В то же время новым привлекательным объектом зарубежных инвестиций стал Вьетнам.

Нередко трудности привлечения иностранных инвестиций развивающимися странами региона связаны с вышеупомянутой нехваткой квалифицированных работников. Она мешает осуществлению инвестиционных проектов во многих перспективных областях, где требуется высококвалифицированные специалисты и персонал, умеющий работать с передовыми технологиями.

Таблица 2.10. Норма инвестиций* (доля инвестиций в ВВП, в среднем за период), %

	1960-1994	1999-2006	2007-2010
Южная Корея	23,5	28,8	29,0
Тайвань	20,0	20,2	21,5
Гонконг	-	23,9	26,6
Сингапур	33,2	22,5	25,4
Малайзия	25,6	22,8	19,9
Таиланд	25,1	25,8	25,7
Индонезия	18,1	18,8	29,1
Филиппины	19,8	17,8	18,4
Китай	22,3	41,5	45,6

Источник: Для периода 1960-1994 гг. –Collins and Bosworth. 1996, для периода 1999-2006 и 2007-2010 гг. – Asian Development Bank (ADB, Key Economic Indicators).

*Валовое накопление капитала.

Падение производительности капитала

Как показано в таблице 2.11., предельный капитальный коэффициент (рассчитываемый как доля валового накопления капитала в номинальном ВВП, деленная на темп прироста реального ВВП) в 1999-2006 гг. был выше, чем в среднем в 1960-1994 гг., во всех восточноазиатских странах и территориях, кроме Сингапура и Филиппин. В 2007-2010 гг. он поднялся везде, кроме Тайваня и Малайзии.

Повышение коэффициента означает, что в настоящее время для обеспечения каждого процента роста ВВП восточноазиатские страны и территории должны направлять на инвестиции его более значительную часть. В определенной мере это связано с увеличением доли капиталоемких производств в совокупном объеме выпускаемой продукции. Падение производительности капитала может быть компенсировано ростом производительности живого труда.

Вместе с тем низкая эффективность капитала уже стала предметом особого внимания и беспокойства в регионе – особенно в Китае, хотя его предельный капитальный коэффициент ниже, чем в большинстве других восточноазиатских стран.

Совокупная производительность факторов производства

Одной из наиболее острых и широко обсуждаемых проблем региона стал вклад в экономический рост такого фактора, как повышение совокупной производительности факторов производства (Total Factor Productivity – TFP). Экономический рост может быть достигнут благодаря либо увеличению количества используемых трудовых ресурсов и капитала, либо росту производства в расчете на единицу их совокупных затрат. Повышение совокупной производительности как раз и означает рост производства в расчете на единицу затрат труда и капитала. Он достигается главным образом вследствие технологического прогресса.

Дискуссии о вкладе совокупной производительности в экономический рост восточноазиатских стран и территорий развернулись после публикации знаменитой статьи П. Кругмана «Миф об азиатском чуде» (Krugman, 1994). Опираясь на расчеты, выполненные А. Янгом, автор утверждал, что рост азиатских НИС был обусловлен лишь увеличением количества используемого капитала и трудовых ресурсов, а не повышением их производительности. Иными словами, вклад совокупной производительности был крайне незначительным. Поэтому, согласно позиции П. Кругмана, «азиатское чудо» – это миф.

Быстрый рост в регионе захлебнется, т.к. сработает закон падения предельной нормы прибыли от инвестиций.

Таблица 2.11. Средние показатели предельной капиталоемкости

	1964-1994	1999-2006	2007-2010*
Южная Корея	3,46	5,05	7,81
Тайвань	2,30	4,93	3,99
Сингапур	4,00	3,81	8,72
Малайзия	3,66	4,07	3,44
Таиланд	3,26	5,27	6,75
Индонезия	3,17	4,37	5,16
Филиппины	5,21	3,79	6,24
Китай	3,28	3,84	4,47

Источник: данные 1960-94 – Collins and Bosworth 2006; данные 1999-2006 –Asian Development Bank (ADB), Key Economic Indicators.

*Для Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Таиланда исключен 2009 год, когда рост был отрицательным или (в Южной Корее) близким к нулю.

Утверждения Кругмана были раскритикованы многими экономистами. Оппоненты, в частности, указывали, что выводы во многом зависят от методологии расчетов и временного периода, который они покрывают. Другие расчеты показывали, что повышение совокупной производительности было важным фактором экономического роста в регионе – по крайней мере в НИС и Китае, и что по сравнению с другими регионами ситуация в Восточной Азии выглядела в этом отношении вполне благоприятно.

Недавнее исследование, проведенное специалистами МВФ, охватывает период с 1970 по 2005 гг., а также – для каждой основной группы азиатских стран (в этом исследовании Азия включает государства Южной Азии и не включает Японию) – период между началом ее динамичного роста и серединой первого десятилетия 2000-х годов. Результаты говорят о том, что, хотя увеличение количества работников было важной движущей силой роста, последний был обусловлен, прежде всего, повышением производительности труда. Его вклад в экономический рост в регионе был выше, чем в Латинской Америке.

Кроме того, по сравнению с другими развивающимися регионами, Азия как быстрее накапливала капитал, так и выигрывала по темпам роста совокупной производительности. Вместе с тем сокращение ее экономического отставания от развитых стран было достигнуто, прежде всего, в результате накопления капитала, а не повышения совокупной производительности. Иными словами, в развитых странах повышение совокупной производительности было более значительным.

Наибольший в регионе вклад повышения совокупной производительности в экономический рост был достигнут в НИС, Китае, Таиланде и Индии. Его вклад в рост экономики АСЕАН-4 в целом был низким – во многом из-за низких показателей отдельных стран, прежде всего Филиппин (см. таблицу 2.11.)

К результатам многочисленных исследований вклада совокупной производительности в экономический рост следует подходить с большой осторожностью. Сами их авторы не скрывают, что результаты во многом зависят от методологии (предпосылок, на которых строятся расчеты), хронологических рамок, используемых статистических данных и т.д. Более того, совокупная производительность факторов производства сама по себе не является общепризнанным экономическим показателем.

Вместе с тем развернувшаяся дискуссия помогла странам региона осознать и сформулировать проблему огромной важности. Хотя им удалось существенно увеличить

объем используемых трудовых ресурсов и особенно основного капитала, они, очевидно, не достигли столь же значительных успехов в повышении эффективности их использования.

Не следует забывать и о том, что, несмотря на заметное продвижение вверх по технологической лестнице, восточноазиатские компании (кроме японских), даже в НИС, не говоря уже о развивающихся странах, нередко специализируются на производстве продукции с более низкой добавленной стоимостью и более технологически простой, чем японские, американские или европейские фирмы. Зачастую они осуществляют лишь сборку, например, электронной продукции или автомобилей или производят их сравнительно несложные детали, в то время как ключевые компоненты, требующие более высоких технологий, поступают из-за рубежа.

Производство большего числа видов продукции с высокой добавленной стоимостью – это ключевая предпосылка будущего роста в регионе.

2-4. Движущие силы роста со стороны спроса

Роль внутреннего потребления как фактора роста увеличивается...

Формирование и расширение среднего класса, особенно в крупных городах, привело к быстрому росту внутреннего потребления.

В НИС общество массового потребления уже сложилось. Более того, их растущий средний класс становится все более требовательным к качеству потребляемых товаров и услуг. На глазах растет интерес потребителей к высококлассным дорогим товарам и брендам. Эта тенденция также усиливается в Китае и странах Юго-Восточной Азии (например, Китай стал одним из крупнейших импортеров дизайнерской одежды, обуви и косметики), но здесь она заметна в основном только в крупных городах.

В 2005 г. общее количество потребителей с относительно высокой покупательной способностью (т.е. со средним годовым доходом на семью свыше 3000 долл.) оценивалось в 160 млн. человек в Китае и чуть более 40 млн. в странах АСЕАН (МЕТІ, 2006). По некоторым оценкам, к 2015 г. в Китае оно будет примерно втрое больше.

Но все-таки экспорт остается ведущим фактором

Несмотря на рост роли внутреннего потребления, экспорт в основном сохранил свое значение как ведущий фактор роста экономики региона в 1999-2007 гг. В большинстве восточноазиатских стран и территорий отношение объема товарного экспорта к ВВП выросло – в ряде случаев значительно. Так, с 2000 г. по 2007 г. оно увеличилось в Гонконге с 119,4% до 166,3%, в Сингапуре – с 146,5% до 185,3%, в Таиланде – с 56,3% до 61,9%, в Южной Корее – с 33,7% до 38,3%, в Китае – с 20,9% до 37,1% и в Японии – с 10,3% до 16,3%. [1] В 2010 г., после сильнейших ударов по азиатскому экспорту, нанесенных «глобальным кризисом» 2008-2009 гг., этот показатель снизился до 162,3% в Сингапуре, 58,3% – в Таиланде, 26,8% – в Китае и 14,2% – в Японии, но возрос до 179,0% в Гонконге и 45,1% – в Южной Корее.

До середины первого десятилетия 2000-х годов повышался удельный вес внутрирегионального экспорта, что было обусловлено главным образом опережающим расширением торговли Китая с другими восточноазиатскими странами и территориями (см. таблицу 2.12.). Во второй половине десятилетия он стабилизировался. Внутри региона торговля товарами производственного назначения росла быстрее, чем взаимный обмен потребительской продукцией. По экспорту потребительских товаров сохранялась высокая зависимость от западных рынков.

После «глобального кризиса» растет доля экспорта в развивающиеся страны. В 2010 г. на них пришлось более половины азиатского экспорта промышленных товаров.

2-5. Рост, ведомый Китаем

Почему именно Китаем?

Основной составляющей роста Восточной Азии является подъем Китая. Он оказывает огромное влияние на все остальные экономики региона, открывая перед ними новые возможности и в то же время заставляя решать сложные задачи. Решающее влияние Китая обусловлено следующими причинами.

Во-первых, темпы роста его экономики являются самыми высокими в регионе и одними из наиболее быстрых в мире. Это сделало его второй по масштабам экономической державой в мире, первым экспортером и вторым импортером.

Во-вторых, для большинства других экономик Восточной Азии Китай стал конкурентом номер один. В стране получили развитие фактически все существующие отрасли производства, и все большая их часть становится конкурентоспособной на мировых рынках. Каждая другая страна или территория региона должна думать о том, как дифференцировать свою продукцию относительно китайской – иначе последствия для экспорта и в целом экономического роста могут стать катастрофическими.

Таблица 2.12. Торговые потоки между Восточной Азией и ее основными партнерами,

млн. долл.

Торговые потоки	2000	2010	2010/2000
Из НИС и АСЕАН* в Китай	107 058	542 674	5,1
Из Китая в НИС и АСЕАН	76 509	457 604	6,0
Внутри Восточной Азии (Восточная Азия: НИС, АСЕАН, Китай)	434 277	1 612 441	3,7
Внутри НИС-АСЕАН	250 710	612 183	2,4
Из Восточной Азии в Японию	143 287	282 113	2,0
Из Японии в Восточную Азию	189 158	413 970	2,2
Из Восточной Азии в США	250 519	509 035	2,0
Из США в Восточную Азию	126 502	250 594	2,0
Из Восточной Азии в ЕС**	179 934	544 144	3,0
Из ЕС в Восточную Азию	108 368	289 549	2,7

Примечания:

* Данные 2000 г. охватывают АСЕАН-4: Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины.

** 2000 г.: ЕС-25, 2010 г.: ЕС-27.

В-третьих, Китай является лидером региона по объему привлекаемых иностранных инвестиций. Производить в Китае и экспортировать по всему миру – эту модель взяли на вооружение многие многонациональные компании.

В-четвертых, стремительно растущий Китай открывает для восточноазиатских стран и территорий огромные торговые и другие деловые возможности. Экспорт в Китай, ведение там бизнеса и предоставление различных услуг для китайских клиентов – например, для все более многочисленных китайских туристов – стимулирует рост по всему региону.

Доля Китая в региональной торговле

Бросим взгляд на динамику торговли Восточной Азии с различными регионами в 2000-2010 гг. (см. таблицу 2.12.).

Обращают на себя внимание следующие тенденции.

Во-первых, расчеты на основе данных таблицы показывают, что доля Китая в общем объеме внутрирегиональной торговли (НИС + АСЕАН-4 + Китай) существенно возросла: с 42,3% в 2000 г. до 62,0% в 2010 г. Иными словами, в 2010 г. более 60% внутрирегиональной торговли составлял товарооборот между Китаем и другими странами и территориями Восточной Азии. По сравнению с 2000 г., экспорт НИС-АСЕАН в Китай вырос в 5,1 раза, экспорт Китая в НИС-АСЕАН – в 6 раз. На этом фоне рост торговли между другими странами и территориями региона (иными словами, внутри группы НИС-АСЕАН) выглядит более чем скромно: всего в 2,4 раза. Объемы торговли Восточной Азии с Японией, США и ЕС также выросли не более чем в 2-3 раза.

Во-вторых, в 2010 г. экспорт НИС-АСЕАН в Китай был уже почти вдвое больше, чем совокупный экспорт всей Восточной Азии (НИС, АСЕАН и КНР) в Японию. Десять лет назад, напротив, объем последнего был больше. Кроме того, в 2010 г. НИС и АСЕАН экспортировали в Китай больше, чем вся Восточная Азия в США и почти столько же, сколько она же в страны ЕС, в то время как в 2000 г. экспорт Восточной Азии в США был примерно вдвое, а в ЕС в 1,6 раза больше. Иными словами, масштаб китайского рынка и его значение для стран и территорий НИС-АСЕАН возросли в колоссальной степени, в то время как роль всех других основных рынков упала.

Очевидно, что нынешняя конфигурация регионального роста, который в решающей мере зависит от роста в Китае, таит в себе и существенные риски: все другие экономики региона, включая японскую, оказываются экономическими заложниками КНР. Если по каким-либо причинам рост в Китае застынет, весь регион испытает сильнейший шок.

2-6. Проблемы «качества роста»: высокая энергоемкость и загрязнение окружающей среды

Темпы экономического роста в Восточной Азии высоки, но его «качество» остается низким – прежде всего потому, что эффективность использования энергетических и других природных ресурсов в большинстве стран региона остается заметно ниже, чем в «старых развитых странах», а уровни эмиссии CO₂ и других веществ, загрязняющих окружающую среду, высоки.

Высокая энергоемкость экономики

Под воздействием «первого нефтяного шока» 1973-1975 гг. Япония предприняла крупномасштабные меры по сокращению потребления энергии на единицу выпускаемой продукции. Широко и успешно внедрялись энергосберегающие технологии. Был осуществлен крупный структурный сдвиг в сторону повышения удельного веса техно- и

наукоемких отраслей со сравнительно низкими нормами энергопотребления. Охрана окружающей среды стала одним из первых приоритетов экономической политики. На данный момент другие азиатские страны и территории, прежде всего НИС и Китай, еще только начинают такой поворот.

В таблице 2.13. приведены страновые показатели «энергоотдачи», т.е. реального ВВП в расчете на единицу энергопотребления. Это величина, обратная энергоемкости: чем она выше, тем ниже потребление энергии на единицу продукта и наоборот.

В 2010 г. в Азии – не считая Японии, а также Гонконга и Сингапура, где ведущее место занимают отрасли услуг, а доля энергоемких производств минимальна, и менее индустриализированных Филиппин – энергоемкость ВВП была в полтора-два раза выше, чем в развитых странах Европы и в Японии, и заметно выше, чем в США.

Обращают на себя внимание и различия в динамике энергоемкости. «Старые развитые экономики», радикальным образом сократив потребление энергии на единицу продукции (иными словами, увеличив ВВП на единицу энергопотребления) в конце 1970-х годов, продолжали снижать его и дальше и в 2010 г. потребляли существенно меньше (а Германия, Британия и США – примерно вдвое меньше) энергии в расчете на один доллар реального ВВП, чем в 1980 г. Что касается стран Восточной Азии, то в Южной Корее, Малайзии, Таиланде и Индонезии изменения были минимальны. Китай, Вьетнам, а также Индия снизили энергоемкость более значительно, но при очень высоком исходном уровне.

В результате, при высоких темпах экономического роста, абсолютные объемы энергопотребления в Азии стремительно возрастают. Например, в Китае потребление энергии между 1980 г. и 2000 г. увеличилось вдвое, а его прирост только за 2003-2006 гг. был больше, чем за предыдущие четверть века.

Таблица 2.13. ВВП (ППС) на 1 кг энергозатрат (нефтяной эквивалент, в долл. 2005 г.)

	1980	1990	2001	2010
Япония	6,4	7,3	7,1	7,9
Южная Корея	5,1	5,2	4,8	5,4
Гонконг	15,3	15,6	14,1	18,4
Сингапур	7,1	6,7	6,9	12,5
Малайзия	5,7	5,5	4,8	5,2
Таиланд	4,8	5,4	4,7	4,8
Индонезия	3,5	3,7	3,6	4,3
Филиппины	5,8	5,4	5,5	7,9
Вьетнам	...	2,5	3,4	3,7
Китай	0,9	1,4	3,3	3,7
Индия	3,0	3,3	4,1	5,1
Германия	4,6	5,9	7,3	8,2
Франция	5,8	6,3	6,7	7,3
Италия	8,1	9,2	9,3	9,5
Британия	5,2	6,6	8,0	10,1
США	2,8	4,2	5,1	5,9
Россия	...	2,1	2,1	3,0

Источник: World Bank. World Development Indicators.

Ресурсные ограничения как препятствие для роста

Ограничения со стороны предложения энергоресурсов становятся все более существенным препятствием для экономического роста. Стремительное расширение

масштабов энергоемких производств, особенно в Китае и Индии, но также и в других крупных азиатских странах, вызвало беспрецедентный скачок спроса на нефть и прочие энергоресурсы в мировом масштабе. С середины первого десятилетия 2000-х годов мировые цены на них стали бить один рекорд за другим, что оказывало негативное влияние на уровень затрат, потребление и инвестиции практически по всему региону. Тенденция была прервана «глобальным кризисом» 2008-2009 гг., но по его прохождении вновь стала обретать силу. «Ресурсная инфляция» – это один из основных экономических рисков для Восточной Азии образца 2010-х годов.

Китай – мировой лидер по выбросу вредоносных веществ в атмосферу

Высокий уровень энергопотребления ведет к ухудшению состояния окружающей среды.

Китай вышел на первое место в мире по объему выброса в атмосферу двуокиси углерода и других вредоносных веществ. В 2008 г. на него приходилось 23,3% мировой эмиссии двуокиси углерода против 18,1% для США (таблица 2.14). В гигантской по своим масштабам экономике страны очень высока, даже по восточноазиатским стандартам, доля энергоемких производств, а эффективность использования энергии остается самой низкой в регион.

Таблица 2.14. 15 стран с наибольшими объемами эмиссии CO₂, 2008 г., тыс. т

	Объем эмиссии CO₂	Доля в мировой эмиссии (%)
Китай	7 031 916	23,3
США	5 461 014	18,1
Индия	1 742 698	5,8
Россия	1 708 653	5,7
Япония	1 208 163	4,0
Германия	786 660	2,6
Канада	544 091	1,8
Иран	538 404	1,8
Британия	522 856	1,7
Южная Корея	509 170	1,7
Мексика	475 834	1,6
Италия	445 190	1,6
ЮАР	435 878	1,5
Саудовская Аравия	433 557	1,5
Индонезия	406 029	1,4

Источник: US Department of Energy's Carbon Dioxide Information Center; IMF WEO Outlook Data Base, September 2011.

Еще одна причина увеличения выброса парниковых газов заключается в модернизации и вестернизации потребления. Уровень жизни большинства китайских семей пока еще значительно ниже, чем в среднем на Западе. Например, в 2010 г. в среднем из каждых ста городских семей только 11 имели автомобиль (правда, против 3,4 в 2005 г.). Однако китайские потребители всеми силами стремятся приблизиться к западным стандартам, и чем дальше, тем большая их часть успешно решает эту задачу.

В настоящее время «среднее» западное домохозяйство выбрасывает в атмосферу двуокиси углерода примерно втрое больше, чем «среднее» городское в Китае. Выбросы сельскими китайскими домохозяйствами значительно меньше. Попробуем представить, что

произойдет, если большая часть из 1,3 млрд. жителей Китая достигнет или хотя бы приблизится к уровню потребления и эмиссий среднего европейца или американца. Результатом была бы экологическая катастрофа. Поэтому Китай «обречен» на поиск альтернативных моделей, призванных предотвратить разрушение окружающей среды.

Выброс парниковых газов другими странами региона

Данные об эмиссии двуокиси углерода другими азиатскими странами тоже пока не внушают оптимизма. По абсолютным объемам эмиссии CO₂ в 2008 г. Индия занимала третье место в мире, Южная Корея – десятое, Таиланд – двадцать второе, Тайвань – двадцать четвертое. По предварительным данным, в 2010 г. Южная Корея «поднялась» на восьмое место, обойдя, в частности, Великобританию, а Индонезия – на одиннадцатое, оставив позади Италию.

Данные таблицы 2.15. свидетельствуют о том, что на единицу ВВП восточноазиатские экономики (кроме Гонконга и Сингапура) выбрасывают CO₂ в 1,5-2 раза больше, чем европейские страны и Япония. Удельные выбросы в Южной Корее и на Тайване примерно равны американским, остальные восточноазиатские страны эмитируют CO₂ значительно больше и по сравнению с США.

В 2008 г. Южная Корея эмитировала CO₂ почти столько же, сколько Великобритания и больше Италии, хотя ее ВВП был меньше соответственно в 1,6 и в 1,3 раза. У Индонезии уровень эмиссии превышал 90% от итальянского при ВВП вдвое меньшим итальянского.

Таблица 2.15. Эмиссия двуокиси углерода на 1 млрд. долл. ВВП (ППС, текущие цены), 2008 г., тыс. т

Китай	855,9
Индия	516,0
Южная Корея	378,0
Тайвань	348,5
Гонконг	125,6
Сингапур	128,2
Малайзия	539,4
Таиланд	521,4
Индонезия	445,7
Филиппины	251,2
Вьетнам	528,6
Япония	278,3
Германия	268,5
Британия	236,7
Италия	245,5
США	382,1
Россия	750,7

Источник: US Department of Energy's Carbon Dioxide Information Center; IMF WEO Outlook Data Base, September 2011.

Примечание. Приводимые данные касаются только двуокиси углерода, выбрасываемой в атмосферу в результате сжигания топлива, а также в процессе производства цемента.

Проблемы окружающей среды как препятствие росту

Со временем ограничители экономического роста Восточной Азии, связанные с проблемами окружающей среды, будут становиться все более существенными.

Страны региона будут испытывать растущее давление международного сообщества принять конкретные, выраженные в цифрах обязательства по сокращению эмиссии двуокиси углерода. Кроме того, чтобы не допустить критического ухудшения экологической обстановки, правительства будут вынуждены усиливать административные ограничения инвестиций и производства.

Другая группа ограничителей касается трудовых ресурсов. Ухудшение экологической обстановки, особенно загрязнение воздуха, все больше влияет на здоровье людей. Прежде всего, это касается развивающихся стран региона. Чем дальше, тем больше людей трудоспособного возраста не могут работать или учиться в полную силу, а иногда и работать вообще из-за «экологических заболеваний». Кроме того, экологические проблемы повышают вероятность того, что квалифицированные специалисты, включая занятых в высокотехнологичных отраслях, предпочтут работать не в Восточной Азии, а в других регионах, где экологическая обстановка более благоприятна.

Еще один ограничитель роста – связанные с загрязнением окружающей среды социальные волнения. Они возникают, прежде всего, там и тогда, где и когда экологические проблемы порождают фатальные последствия для традиционных сфер хозяйственной деятельности, в первую очередь сельского хозяйства.

С другой стороны, однако, переориентация китайской и других восточноазиатских экономик в сторону большей «экологичности» может оказать стимулирующее воздействие на их рост благодаря расширению спроса на эко-товары и эко-услуги. Экобизнес становится одним из наиболее быстрорастущих секторов экономики и получает значительную поддержку от государства.

2-7. Влияние «мирового» финансово-экономического кризиса

В 2006 г. - первой половине 2008 г. стремительный рост мировых цены на нефть и другие природные ресурсы, а также продовольствие, стал представлять серьезную угрозу для экономического роста большинства восточноазиатских стран и территорий. Усиление «ресурсной инфляции» повышало производственные затраты и ограничивало личное потребление. Возникла реальная угроза дефицитов энергоресурсов и сырья. В среднесрочной и долгосрочной перспективе это едва ли не основной экономический вызов для региона.

Вместе с тем в краткосрочном плане с осени 2008 г. эта проблема на время «исчезла». Напротив, началось стремительное падение цен на нефть и другие сырьевые товары, а инфляционное давление резко ослабло. Это, однако, было слабым утешением, поскольку причиной послужил «глобальный» финансово-экономический кризис, начавшийся с потрясений на рынке ипотечных кредитов в США и разразившийся со всей силой после сентябрьского (2008 г.) краха банка Леман Бразерс.

Кризис не был глобальным

Было бы смешно отрицать, что кризис 2008-2009 гг. больно ударил и по азиатским странам и территориям. Важнее другое: их экономика обнаружила достаточный запас прочности, чтобы минимизировать последствия внешних финансовых и экономических потрясений. Япония, Таиланд и высокочувствительные от экспорта малые страны и территории (Тайвань, Гонконг, Сингапур и Малайзия) прошли через рецессию, т.е. отрицательный рост в течение двух или более кварталов подряд. Южная Корея была на ее пороге. Все эти страны и

территории, однако (включая даже Японию), достигли высоких или очень высоких темпов роста в 2010 г.

С другой стороны, крупные развивающиеся страны региона (за исключением Таиланда, «провалившегося из-за внутривосточной дестабилизации и элементарного беспорядка в управлении страной): Китай, Индонезия и Вьетнам, а также «ближайший сосед» Индия, удерживали весьма высокие темпы роста в течение всего периода «мирового» кризиса, потеряв, по сравнению с докризисными годами, лишь 2-3 процентных пункта прироста ВВП. Смогла удержать положительный рост и еще одна крупная восточноазиатская страна – Филиппины (см. таблицу 2.16., удержавшие положительные темпы роста крупные страны выделены жирным шрифтом).

Именно поэтому «глобальный» или «мировой» кризис был таковым только в кавычках. Определения эти не выдерживают никакой критики. Напротив, это был глубокий структурный кризис американской и западноевропейской экономики, а также поворотный пункт в экономической истории, поскольку крупные развивающиеся экономики показали свою способность продолжать рост независимо от западных «болячек». Иными словами, Америка и Европа уже не настолько «важны» для мировой экономики, чтобы их кризис автоматически перерастал в мировой.

Бесспорно, что и по окончании кризиса экономическое положение в Восточной Азии и Индии значительно более благоприятно, чем в США и Европе.

Таблица 2.16. Темпы прироста реального ВВП, %

	2009	2010
США	-3,5	3,0
Япония	-6,3	4,0
Еврозона	-4,3	1,8
Германия	-5,1	3,6
Британия	-4,9	1,4
Франция	-2,6	1,4
Тайвань	-1,9	10,9
Гонконг	-2,7	7,0
Сингапур	-0,8	14,5
Малайзия	-1,7	7,2
Южная Корея	0,3	6,2
Китай	9,2	10,3
Индия	4,6	10,1
Индонезия	4,6	6,1
Вьетнам	5,3	6,8
Филиппины	1,1	7,6
Таиланд	-2,3	7,8

Источник: IMF. WEO Data Base, September, 2011.

Экономические показатели стран региона в эти нелегкие для мировой экономики времена являются наилучшим свидетельством того, что структурная трансформация, через которую они прошли в этом десятилетии, принесла зримые плоды.

Сильные стороны восточноазиатской экономики

В чем конкретно проявилась сила экономики Восточной Азии?

Прежде всего, сегодня, в отличие от 1997-1998 гг., финансово-кредитный сектор в странах региона находится в здоровом состоянии и имеет высокий запас прочности. Его

зависимость от американского рынка ипотечных займов и связанных с ним «токсичных» финансовых инструментов невелика. Нормально работает система государственного надзора над банками и другими финансовыми институтами, включая контроль над рисками, а управление банками отличают разумная осторожность и здоровый консерватизм: в частности, по большей части настороженное отношение к спекулятивным финансовым авантюрам. Большинство азиатских банков имеют высокий уровень капитализации, а объем их невозвратных кредитов не вызывает беспокойства. Кроме того, финансовые инструменты, обращающиеся в Азии, значительно менее разнообразны, чем в западных странах – в частности, здесь «гуляет» намного меньше сложных структуризованных инструментов. В годы глобального кризиса это сослужило региону добрую службу.

В результате, в этот раз в Азии практически не было банкротств финансовых институтов и не возникало необходимости в операциях по их спасению с использованием средств налогоплательщика.

В-вторых, значительное активное сальдо платежного баланса по текущим операциям и крупные валютные резервы большинства восточноазиатских стран, наряду со сбалансированными бюджетами, послужили своего рода буфером, облегчившим принятие мер по стимулированию экономики со стороны правительств и накачку экономики ликвидностью со стороны центральных банков. Последние также смогли обеспечить крупномасштабные гарантии кредитов и вкладов. В результате, удалось смягчить удар, нанесенный глобальным сокращением кредитования и оттоком зарубежного капитала.

В-третьих, личное потребление, несмотря на некоторое снижение темпа своего роста, осталось достаточно динамичным, чтобы, при определенной поддержке государства, поддержать экономический рост в крупных развивающихся странах. В них по сути продолжается «длинная волна» роста личного потребления, связанная с расширением среднего класса и переходом миллионов семей из категории неимущих в категорию более или менее зажиточных. «Глобальный» кризис этой волны не остановил.

В итоге продолжающееся расширение внутреннего спроса «вытянуло» экономики крупных развивающихся стран, ослабив негативный эффект сокращения экспорта и других последствий западного кризиса.

Удары кризиса

Вместе с тем удары, нанесенные кризисом, были весьма тяжелыми. Наиболее разрушительный среди них – падение объемов экспорта, вызванное снижением уровня спроса в США и Европе. Высокая степень зависимости от экспорта, особенно в страны Запада, показала свою отрицательную сторону. Хотя, как уже отмечалось, внутренние рынки в восточноазиатских странах и их взаимная торговля расширяются и поглощают все больше производимых в регионе товаров. США накануне кризиса являлись основным экспортным рынком для пяти из одиннадцати основных стран и территорий Восточной Азии (Китая, Японии, Малайзии, Таиланда и Вьетнама) и вторым по величине для остальных шести (Южной Кореи, Гонконга, Тайваня, Сингапура, Индонезии и Филиппин).

Доля стран ЕС тоже оставалась значительной для всех, кроме Гонконга. В 2006 г. она находилась в диапазоне от 11,3% (Сингапур) до 19,6% (Китай). Кроме того, во внутрирегиональной торговле в Восточной Азии значительное место занимает промежуточная продукция (такая, как детали, компоненты и материалы), а также оборудование, используемые в производстве конечной продукции, экспортируемой в США и Европу. Поэтому экономический спад на Западе отрицательно сказался и на торговле восточноазиатских стран и территорий между собой.

Второй мощный удар нанесли порожденные глобальным кризисом ограничение кредитования и нехватка ликвидности. Зарубежные банки стали зачастую отказываться от

возобновления займов азиатским компаниям и финансовым институтам, а также сокращать объемы новых кредитов. Больше всех от этого пострадали страны с высоким уровнем внешней корпоративной задолженности – прежде всего Южная Корея, Индонезия и Индия. Кредитно-банковские институты в самих азиатских странах начали утрачивать доверие друг к другу, поскольку не были уверены в прочности финансового положения партнера и опасались, что он может иметь значительное количество «токсичных» активов. Отсюда сокращение межбанковского кредитования, усугубившее проблему сокращения общего объема кредитов.

В некоторых странах остаток банковских кредитов приблизился или даже превысил совокупный объем вкладов, что сделало их особенно уязвимыми в условиях сокращения притока капитала из-за рубежа. В 2008 г. отношение банковских кредитов к депозитам в Южной Корее достигло 136%, а в Индонезии – 95% (Tejada, 2008).

Наконец, третий удар был нанесен в результате вывода капиталов международными инвесторами. Так, по данным Citigroup, с января по ноябрь 2008 г. иностранные взаимные фонды продали акций компаний из азиатских стран с нарождающимися рынками на сумму 61,8 млрд. долл. (Tejada, 2008). В отличие от 1997-1998 гг. основной причиной для такой крупной распродажи стали не структурные слабости азиатской экономики, а стремление инвесторов избегать рисков ввиду общего усиления нестабильности на мировых финансовых рынках. Несмотря на то, что экономическое положение азиатских стран с нарождающимися рынками было сравнительно благоприятным, уровень рисков на их рынках капиталов расценивался как высокий, и капиталы перебрасывались туда, где ожидалось более низкие риски: например, в Японию и США.

«Исход» инвесторов усугубил проблему падения стоимости акций по всему региону. Однако в этой связи нелишне вспомнить, что курсы акций в Азии начали снижаться уже с конца 2007 г. и потеряли значительную часть своей стоимости еще до того, как банкротство Леман Бразерс форсировало глобальный кризис. Изначально падение было связано с неопределенностью перспектив экономического роста в условиях ускорившегося роста цен на нефть и продовольствие. Кроме того, к середине первого десятилетия 2000-х годов в экономике большинства азиатских стран раздулся финансовый «пузырь», связанный со спекулятивным ростом стоимости активов. С конца 2007 г. он начал «лопаться».

Отток капитала, при общем ухудшении состояния текущего платежного баланса в ряде стран региона (особенно в Таиланде и Южной Корее), привел к снижению курсов почти всех национальных валют. Падение курсов, в свою очередь, провоцировало дальнейший отток капитала. Исключениями стали только Япония, Гонконг и Китай. Так, в январе-декабре 2008 г. курс южнокорейской воны к доллару снизился на 38%, индонезийской рупии – на 23% (обе валюты приблизились к курсу времен азиатского кризиса), а индийской рупии – на 21% (Tejada, 2008).

Однако, в отличие от конца 1990-х гг., падение курсов не привело к росту экспорта: помешало сокращения мирового спроса. Негативные же последствия обесценения валют – удорожание импортируемых сырья, материалов и компонентов, рост стоимости зарубежных кредитов, увеличение бремени долгов, полученных в долларах США и других иностранных валютах – проявились в полной мере. Для поддержки курсов центральные банки Индонезии, Индии, Филиппин, Малайзии и даже Сингапура были вынуждены осуществить валютные интервенции.

С другой стороны, курс иены, которую международные инвесторы считали и считают «островком безопасности», резко пошел вверх. В Гонконге Центральному банку (Hong Kong Monetary Authority) пришлось продавать американские доллары, чтобы не допустить выхода курса местной валюты за верхний предел установленного коридора. Одна из основных причин роста курса обеих валют состояла в том, что международные инвесторы свертывали свои операции типа «кэрри трейд»: когда производится заем в иенах или гонконгских

долларах под низкий процент с тем, чтобы финансировать транзакции с долларовыми активами в странах, где процент выше. «Свертывание» увеличивает спрос на эти валюты, так как они нужны для возврата займов.

В новом десятилетии высокий темп роста может быть удержан

В целом, однако, несмотря на нанесенные ей удары, в конце прошлого десятилетия Восточная Азия сохранила и даже упрочила свое положение наиболее динамично растущего региона в мире.

В текущем десятилетии, несмотря на трудности, связанные с перебоями в экономике «старых» развитых стран, ресурсными и экологическими ограничителями, ухудшением в ряде ключевых стран демографической ситуации, а также подчас не таким значительным, как ожидалось, прогрессом в области технологии и инноваций, регион способен поддержать высокий темп роста.

На стороне предложения сохраняет свое значение как фактор роста высокая норма инвестиций. Воздействие негативных демографических тенденций – там, где они есть или где появятся – может быть компенсировано повышением производительности труда. Кроме того, в крупных странах еще не исчерпаны возможности пополнения городской рабочей силы за счет миграции из сельских районов (например, в Китае на селе до сих пор работает примерно 40% занятого населения).

На стороне спроса будет увеличиваться вклад личного потребления: длинная волна его роста, о которой говорилось выше, набирает силу. Что же касается экспорта, то негативное влияние вялого спроса на Западе будет все больше перекрываться динамичным расширением экспортных рынков в странах с нарождающимися рынками и развивающихся государствах – как внутри Восточной Азии, так и за ее пределами.

Наконец, представляющая, безусловно, серьезный риск «ресурсная инфляция» будет в то же время служить стимулом повышения эффективности (снижения ресурсоемкости) производства, а экологические проблемы, еще одна «головная боль» – подталкивать развитие широкого круга сфер экобизнеса.

Обращает на себя внимание и еще один существенный резерв роста. В крупных странах региона, где до последнего времени рост «вели» несколько мегаполисов, все более динамично растет «глубинка»: небольшие города и сельские районы. Иными словами, рост и модернизация все больше идет вширь. В Китае, например, сейчас наиболее быстрым темпом растут не наиболее развитые восточные приморские провинции, Шанхай и Пекин, а до сих пор отстававшие в своем развитии центральные и западные районы. Так, в 2009 г. рост в провинциях Аньхой и Хэнань (центральная часть страны) составил 12,9% и 13,2% соответственно, а лидером по темпам роста была Внутренняя Монголия (северо-запад) – 19%. Рост по всей стране составил 10,2%.

Кроме того, наряду со средним классом, нередко существенно растут и потребительские расходы семей с низкими доходами. Так, в Индии вошло в повседневный обиход понятие «дно пирамиды», обозначающее огромное количество семей с низкими доходами, в совокупности составляющие все более емкий и интересный для бизнеса рынок.

О специфической азиатской модели в Азии уже почти не говорят

Несмотря на то, что «глобальный кризис» начался в США и больше всего ударил по экономике западных стран, вскрыв ее структурные слабости, сегодня в Азии мы фактически не слышим призывов решать порожденные им проблемы путем возрождения или создания какой-либо специфической азиатской модели капитализма. В этот раз острейшая критика

американской модели капитализма и в целом системы «свободного рынка» исходит из самих Америки и Европы.

Будем, однако, объективны. Утверждения о том, что «мировой» финансово-экономический кризис ознаменовал собой крах капитализма или же его американской («англо-саксонской») модели, которыми пестрят многие получившие популярность работы, прежде всего западных же экономистов и социологов, не выглядели и не выглядят убедительными.

Кризис явился результатом фиаско лишь одного сектора экономики: кредитно-банковского, и прежде всего в одной стране: США. Это был провал финансовых институтов, их менеджеров и государственных органов, ответственных за регулирование их деятельности. Наконец, дала сбой система корпоративного управления, оказавшаяся неспособной обеспечить адекватное управление рисками в период спекулятивного роста стоимости активов.

Другая крупная проблема состояла в том, что правительства США и западноевропейских стран «вытянули» – за деньги налогоплательщиков – проблемные финансовые институты, не заставив в должной мере их менеджеров и акционеров нести ответственность за допущенные провалы. Это противоречит самым основополагающим принципам рыночной экономики и англо-саксонской системы ценностей, а также представляет собой разящий контраст с тем курсом, который МВФ и Запад требовали принять от восточноазиатских стран (и который они в основном приняли) во время азиатского кризиса 1997-1998 гг.

Проблемы эти чрезвычайно серьезны и глубоки, но, однако, они никоим образом не означают «коллапса» или «конца» модели западного капитализма как таковой.

Глобальные финансовые потрясения последних лет никоим образом не меняют и основную траекторию развития экономики стран и территорий Восточной Азии после азиатского кризиса. Они продолжают структурную трансформацию, открывающую большой простор для действия рыночных механизмов.

Заключительные замечания

Итак, после азиатского кризиса 1997-1998 гг. Восточная Азия быстро вернула себе положение наиболее динамично растущего региона в мире. Вместе с тем ее рост в послекризисное десятилетие во многом отличается от роста времен «экономического чуда».

В 1999-2007 гг. в большинстве экономик Восточной Азии он несколько замедлился, тогда как другие регионы и мировая экономика в целом, напротив, стали расти быстрее.

Тем не менее, по стандартам развитых стран темпы роста НИС остаются высокими. С другой стороны, замедление роста в Малайзии, Таиланде и Индонезии – это предмет для беспокойства. Для выхода в обозримом будущем на уровень развитых стран им необходимо новое ускорение.

Китай усиливает свои позиции как бесспорный лидер региона по темпам роста и, по сути, «тянет за собой» все его другие страны и территории. Вьетнам заслуживает внимания как новая быстрорастущая крупная страна, занимающая в регионе все более важное место. Индия – это стремительно растущий новый экономический гигант, активно расширяющий и углубляющий связи с Восточной Азией. Сегодня она де-факто неотделима от восточноазиатского экономического ареала.

Демографические условия в регионе пока остаются по большей части благоприятными, обеспечивая увеличение количества используемых трудовых ресурсов. Однако в обозримом будущем в ряде ведущих стран региона ожидается их ухудшение.

Поэтому восточноазиатские страны уделяют растущее внимание повышению производительности факторов производства и производству товаров и услуг с высокой

добавленной стоимостью, внедрению высоких технологий и активизации собственных исследований и разработок.

Благодаря, прежде всего, формированию и расширению среднего класса личное потребление стало одним из важных двигателей роста. Однако в целом рост восточноазиатских стран и территорий пока остается в значительной мере ведомым экспортом. В текущем десятилетии, однако, в крупных развивающихся странах большую роль станет играть расширение внутренних рынков, в том числе в «глубинке».

Наконец, в период после азиатского кризиса экономика региона растет в условиях структурных реформ, которые радикально преобразуют саму восточноазиатскую экономическую модель. Не все реформы начались в 1997-1998 гг. Некоторые из них были запущены раньше, некоторые – позже. Опять же, разворачиваются они далеко не только в странах, непосредственно пострадавших от азиатского кризиса. Главное, однако, заключается в том, что азиатский кризис обнажил слабости восточноазиатской модели, подчеркнув насущную необходимость ее незамедлительной и радикальной трансформации.

Основные ее направления рассматриваются в следующих главах.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Подсчеты автора. Источники: ADB, “Key Economic Indicators 2008”, NationMaster.com, 2008.

ГЛАВА 3. Структурная трансформация: государство

3-1. «Государство развития» уходит в прошлое

Переоценка ценностей была неизбежна

Не будь «государства развития» – не было бы и восточноазиатского экономического чуда. Обозначив экономическое развитие как главный национальный приоритет, правительства стран и территорий вырабатывали краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные экономические планы (для частного сектора – индикативные) и использовали широкий арсенал средств для достижения поставленных в них целей.

Главная заслуга «государства развития» – создание, часто с нуля, и последующая поддержка отраслей обрабатывающей промышленности, которые вели рост всей экономики. Для решения этой задачи оно задействовало различные формы промышленной политики, активно вмешиваясь в распределение ресурсов.

Азиатское «государство развития» отличается от государства в «классической» капиталистической системе, которая ассоциируется, прежде всего, с системой англо-американского образца. В этой последней от него ожидают минимизации вмешательства в экономику на уровне отраслей, поскольку то, как распределяются ресурсы, должна определять, прежде всего, «невидимая рука» рынка.

В литературе восточноазиатские экономики 1960-1990-х годов нередко называют «ведомыми государством». Это определение можно принять – но только при учете следующего обстоятельства.

В первые послевоенные десятилетия, когда перед развивающимися странами встал вопрос о выборе пути (капиталистический или социалистический путь), за исключением государств, которыми управляли коммунистические партии, прежде всего Китая и Вьетнама до начала рыночных преобразований, все совершившие «экономическое чудо» восточноазиатские страны выбрали капитализм. Китай и Вьетнам достигли видимых успехов после того, как начали переход к рынку, т.е. к капиталистической системе, которую они сами, исключительно по политическим соображениям, называют социалистической рыночной. С течением времени – по мере того, как частный бизнес становился сильнее, по всему региону государство постепенно ограничивало свое вмешательство в экономику и сужало его рамки, расширяя поле деятельности для частного предпринимательства и поощряя конкуренцию.

Азиатский кризис резко ускорил поворот в этом направлении. Он ясно показал, что «государство развития» с его традиционным арсеналом инструментов промышленной политики изжило себя и, по сути, стало приносить больше вреда, чем пользы. Роль государства в экономике нуждалась в кардинальной переоценке – прежде всего в силу следующих трех причин.

Во-первых, «особые отношения» между политиками и чиновниками, с одной стороны, и отдельными компаниями и бизнес-группами – с другой, основанные на принципе «привилегии за деньги», а также участие политиков в бизнесе достигли таких масштабов, которые не только ставили под угрозу самые основы общественной морали, но и все более препятствовали экономическому росту как таковому. Чем дальше – тем больше поддерживались не те компании, которые имеют значительный потенциал роста и представляют стратегическую важность для страны, а те, что имеют «хорошие связи».

Во-вторых, правительства зачастую совершали ошибки в выборе отраслей, становившихся объектами поддержки. Нередко схемы поддержки определялись субъективными оценками и эгоистическими интересами политических лидеров и

государственной бюрократии и были слишком амбициозными, затратными и экономически необоснованными.

В-третьих, изменившиеся экономические условия сделали сохранение «государства развития» невозможным с чисто практической точки зрения. Глобализация, либерализация торговли и иностранных инвестиций, ужесточающиеся требования ВТО и стремительный рост числа соглашений о свободной торговле не позволяли государству защищать и поддерживать национальных производителей так, как оно это делало в годы «восточноазиатского экономического чуда».

Шоковая терапия по-азиатски

Кризис 1997-1998 гг. разрушил один из краеугольных камней «государства развития» – тесное партнерство между правительством и бизнесом. Вместо поддержки бизнеса при помощи различных льгот правительства были вынуждены инициировать его быструю реорганизацию и реструктуризацию, чаще используя кнут, нежели пряник.

Это была шоковая терапия по-азиатски. Так, в Южной Корее с конца 1997 г. по начало 2000 г. были ликвидированы 347 финансовых институтов (16,5% от их общего числа), имевших крупные невозвратные кредиты (Tselichtchev, 2004, 36). В Таиланде, несмотря на сильное противодействие влиятельных политических и деловых кругов, в октябре 1997 г. правительство закрыло 56 финансовых компаний (небанковских кредитных организаций), а годом позже временно национализировало четыре ведущих коммерческих банка, поменяло их высших менеджеров и сократило капитал (Tselichtchev, 2004, 38-39). В Индонезии государство национализировало или вложило капитал в одиннадцать банков, включая Bank Central Asia (BCA) – основной финансовый институт ведущего конгломерата страны Salim Group, потерпевшего банкротство. Проведя их крупномасштабную реструктуризацию, оно оставило прежних основных собственников вне игры.

В течение очень короткого периода времени центр тяжести государственной политики резко сместился от поддержки частного бизнеса посредством налоговых стимулов, льготных кредитов, субсидий и т.д. (включая вытягивание компаний и бизнес-групп, оказывающихся на грани банкротства) к поощрению, или, скорее, к «принуждению» его к самостоятельности и повышению конкурентоспособности без прямой поддержки и руководства со стороны государства. «Капитаны бизнеса», не способные работать в новом формате, оказываются не у дел.

Восточноазиатский менталитет как ограничитель

В то же время, хотя трансформация в этом направлении набирает силу, ее несколько сдерживают такие ограничители, как сложившиеся в странах региона система ценностей и менталитет. На государство зачастую все еще смотрят как на главную движущую силу экономического развития. Его считают ответственным за обеспечение, через развитие, благосостояния каждой семьи – подчас в большей степени, чем сами семьи. Более того, по мере усиления глобализации, люди требуют от своих правительств защиты от усиливающейся международной конкуренции и приносимых ею неопределенности и рисков.

Кроме того, значительная часть правящих элит и государственной бюрократии привыкла к жесткому государственному контролю над экономикой, который обеспечивает ей богатство и власть, и заинтересована в его сохранении, хотя, возможно, в иных формах.

Все это оставляет открытыми двери для масштабного государственного вмешательства и временами может вызывать волны его эскалации по политическим причинам. Тем не менее, это не меняет основной тренд.

3-2. «Меньше государства, больше рынка»

Девиз Коидзуми

Бывший премьер-министр Японии Дзюньитиро Коидзуми любил повторять: «Все, что частный сектор умеет делать лучше, чем государство, должно делаться частным сектором». Структурные реформы, запущенные его администрацией в 2001-2006 гг., значительно продвинули Японию вперед в этом направлении.

В одной из телевизионных передач начала 1990-х гг. владелец небольшой строительной фирмы в прямом эфире обратился с эмоциональным призывом к тогдашнему премьер-министру страны Рютаро Хасимото: «Хасимото-сан, единственное, чего я хочу – это работа». Он выразил широко распространенные настроения того времени – правительство должно «занять» бизнес, в первую очередь повысив расходы на общественные работы по развитию инфраструктуры. Со времен Коидзуми таких призывов не слышать – настроения в обществе изменились.

После Коидзуми страна ощущала и ощущает острый дефицит политического лидерства. В 2009 г. основной правящей партией стала Демократическая партия Японии (ДПЯ), а Либерально-демократическая партия впервые надолго ушла в оппозицию. Правительства И. Хатояма и Н. Кана так и не сформулировали какой-либо внятной экономической стратегии, предложив коктейль из популистских мер, сдобренный абстрактной критикой «засилья рынка». Правительство Ё. Ноды заняло более прагматическую позицию, постепенно устраняя популистские перехлесты, но оно должно было бросить все силы на решение трех срочных проблем: восстановление районов, пострадавших от землетрясения 11 марта 2011 г., поиск путей реформирования систем налогообложения и социального обеспечения и переговоры о присоединении к Транстихоокеанскому партнерству (см. ниже). В целом динамизм структурных реформ был утерян, но результаты реформ, проведенных при Коидзуми, все-таки были большей частью сохранены.

Реструктуризация «Дзайто»

Одним из главных дел для Коидзуми стала перекройка Дзайто: Программы финансовых инвестиций и займов (ПФИЗ), служившей краеугольным камнем системы государственной поддержки отраслей и компаний.

Программу часто называли «вторым бюджетом»: по своим масштабам она достигала половины размера общего счета бюджета. Основным источником ее финансирования были почтовые сбережения. Почтовая сеть Японии, помимо того, что она функционирует как собственно почта, представляет собой крупнейший в мире финансовый институт по объему депозитов. Она также предоставляет услуги по страхованию жизни. Фонд почтового страхования, наряду с национальным пенсионным фондом, был вторым по значению источником финансирования Программы. Средства, выделенные для реализации Программы, аккумулировались на специальном счете, которым управляло министерство финансов. Он назывался Бюро доверительных фондов. Затем они поступали, в виде инвестиций или займов под низкий процент, в различные сектора экономики в соответствии с приоритетами правительства.

Дзайто был ключевым инструментом промышленной политики. Практически каждая значимая отрасль японской экономики на определенном, как правило, раннем, этапе своего развития поддерживалась выделяемыми в рамках программы средствами. По мере того, как крупные компании становились сильнее и самостоятельнее, особенно с начала 1970-х гг., приоритеты ПФИЗ все больше смещались в сторону финансирования малого и среднего

бизнеса, сельского, лесного и рыбного хозяйства, жилищного строительства, инфраструктурных проектов, сферы коммунальных услуг и развития относительно отстающих районов. В 1990-е гг. объемы кредитов государственных банков и финансовых корпораций зачастую достигали примерно одной трети общего кредитов финансовых институтов Японии нефинансовым компаниям.

Эта программа внесла огромный вклад в развитие японской экономики и ее структурную модернизацию. Однако она подвергалась критике за отсутствие четких критериев предоставления займов и оценки эффективности работы участвующих в ней государственных финансовых институтов. Указывалось и на то, что она сужает деловые возможности для частных банков: почтовая сеть поглощала до трети общего объема депозитов населения; кроме того, государственные финансовые институты пользовались такими привилегиями, как финансирование из бюджета, фактические гарантии господдержки в случае убытков и освобождение от налогов.

С 2001 г. кабинет Коидзуми начал реформы. Бюро доверительных фондов было упразднено. Отмене подлежало обязательное выделение на цели Программы средств, находившихся на почтово-сберегательных, почтово-страховых и пенсионных счетах. Государственным финансовым институтам и другим компаниям, ранее имевшим доступ к финансированию по линии ПФИЗ, было вменено в обязанность привлекать средства непосредственно на рынке ценных бумаг, выпуская собственные облигации (т.н. Дзайто-кикансай: «облигации институтов ПФИЗ»). Вместе с тем, поскольку последние не могли обеспечить необходимый объем средств, правительство ввело семилетний переходный период (до 2007 г.), в течение которого поддерживало эти институты, выпуская собственные «специальные облигации ПФИЗ» (Дзайтосай). Последние частично покупались почтово-сберегательной и почтово-страховой сетями и пенсионным фондом.

Масштабы программы значительно сократились – в 2007 г. ее расходы (исходный бюджет) составили лишь 14 112 млрд. иен, или меньше трети от 48 190 млрд. иен, выделенных в 1995 г. (МЭС, 2008).

Приватизация почтовой сети

Важнейшей реформой правительства Коидзуми стало принятие закона о приватизации почтовой системы (2005 г.). Оно открыло дорогу для осуществления крупнейшего приватизационного проекта с 1980-х гг., когда правительство Я. Накасонэ приватизировало Государственные железные дороги (Кокутэцу) и Национальную Телефонно-телеграфную корпорацию (Дэндэн Кося).

В результате, в октябре 2007 г. родилась Japan Post Group. С самого начала ее руководство подчеркивало намерение работать так же, как и другие частные коммерческие организации, и искать новые возможности для расширения своего бизнеса. Во главе группы стоит холдинг-компания Japan Post (JP), в ведение которой входят также собственно почтовые услуги и управление почтовыми отделениями. Под ней – Японский почтовый банк (Japan Post Bank) и Японская почтово-страховая корпорация (Japan Post Insurance). На начальном этапе государство сохраняло за собой все акции холдинга, но к 2017 г. его доля должна быть уменьшена до 33%. Предполагалось, что банк и корпорация будут зарегистрированы на бирже в 2010 г., а до 2017 г. все их акции станут объектом купли-продажи.

Демократическая партия Японии вместе со своими партнерами по правящей коалиции изменила курс. Продажа акций была заморожена. Новая редакция закона, принятая парламентом в апреле 2012 г., отменила положение о выпуске в продажу всех акций Почтового банка и Почтово-страховой корпорации до 2017 г. Было подтверждено лишь то, что в данном направлении должны предприниматься усилия – без указания каких-либо

сроков. Право принимать решение по этому вопросу предоставлено холдингу. Вступление закона в силу открыло дорогу к возобновлению продажи акций холдинга при условии, что государство сохраняет за собой не менее одной трети.

Реорганизация финансовых институтов

В июне 2006 г. правительство Коидзуми представило план реорганизации государственных финансовых институтов, предусматривающий сокращение их числа фактически до минимума. В октябре 2008 г. был корпоратизирован Японский банк развития (Japan Development Bank). Пока все акции остаются у государства, но, очевидно, в ближайшее время начнется их частичная, по крайней мере, передача частным инвесторам.

Основанная в октябре 2008 г. Японская финансовая корпорация (Japan Finance Corporation) интегрировала в себя такие институты, как Корпорация по финансированию мелкого бизнеса (Small Business Finance Corporation), Корпорация по финансированию сельского, лесного и рыбного хозяйства (The Agriculture, Forestry and Fisheries Finance Corporation) и Японский банк международного сотрудничества (Japan Bank for International Cooperation).

Пересмотр сложившейся практики

В Индонезии политика поддержки стратегически важных отраслей, ассоциировавшаяся с худшими проявлениями фаворитизма времен Сухарто, была фактически свернута после смены режима в 1998 г.

Аналогичным образом была прекращена практика выделения, под контролем государства, крупных банковских кредитов для ведущих отраслей промышленности и конгломератов в Южной Корее. Лебединой песней традиционной индустриальной политики стала осуществленная в разгар и непосредственно после азиатского кризиса операция, получившая название «Big Deal» («большая сделка»). Речь идет об инициированном правительством «обмене» сферами бизнеса между ведущими конгломератами с целью сосредоточить деятельность последних в тех сферах, где у них есть конкурентные преимущества.

«Сделка» затронула такие отрасли, как производство полупроводников, вагонов, энергетического оборудования, двигателей для судов, самолетостроение, нефтепереработку и нефтехимию. Так, Samsung Group совершила обмен пяти своих отраслевых подразделений, а Hyundai Group – четырех (ERINA, 2005, 58). Количество производителей вагонов и электро-энергетического оборудования было сокращено до одного в каждой отрасли, а полупроводников, самолетов и двигателей для судов – до двух. После «большой сделки» правительство воздерживалось от постоянного крупномасштабного вмешательства в экономику на уровне отраслей.

В Малайзии важнейший шаг был сделан непосредственно перед азиатским кризисом. В 1996 г. Корпорация тяжелой промышленности Малайзии (NICOM) была слита с частным конгломератом Diversified Resources Berhad (DRB), в результате чего образовался крупнейший конгломерат, принадлежащий коренным малайцам (бумипутра). Это, по сути, знаменовало собой отказ от политики создания и поддержки широкого круга приоритетных отраслей при непосредственном участии государства, поскольку данная политика осуществлялась преимущественно через NICOM.

В Китае в результате рыночных реформ, начатых в конце 1970-х гг. и ускорившихся с 1992 г., государство коренным образом изменило свою роль в экономике. В традиционной социалистической плановой экономике оно дает производителям директивы о том, что и в

каком объеме производить, кому и по какой цене продавать. Эта система приказала долго жить, что было окончательно подтверждено в начале 1990-х годов.

В июле 1992 г. правительство приняло «Правила изменения механизма работы промышленных предприятий, принадлежащих всему народу». Закон о предприятии конкретизировал их 14 прав, в том числе права принятия решений о производстве и управлении, ценах на продукцию и размерах заработной платы, условиях продажи продукции, закупках, экспорте и импорте, инвестициях и распоряжении собственностью. Были упразднены планы распределения кредитных средств на основе квот для отраслей и предприятий. В октябре того же года 14-й Съезд КПК провозгласил целью экономической реформы формирование социалистической рыночной экономики и призвал государственные, коллективные и прочие предприятия выходить на рынки и конкурировать так, чтобы побеждал тот, кто сильнее (China.org, 2003).

В настоящее время подавляющее большинство китайских компаний, включая госпредприятия, работают в условиях, при которых цены устанавливаются рынком, а решения, касающиеся производственного планирования, мобилизации финансовых средств, найма, закупки оборудования и материалов, реализации продукции и т.д., за некоторым исключением, принимаются их менеджерами, а не профильными министерствами.

3-3. Промышленная политика: все еще жива, но ...

Вместе с тем сказанное выше не означает, что пришло время говорить «Прощай, промышленная политика!» В некоторых странах региона она сохраняется или даже возрождается. Так, в Китае или в Индонезии государство продолжает активно участвовать в развитии ведущих или перспективных отраслей, не скрывая намерения сохранить «руководящую и направляющую роль». Однако концепция промышленной политики и методы ее осуществления заметно меняются.

Индонезия: политика развития обрабатывающей промышленности

Летом 2005 г., впервые после окончания эпохи Сухарто, министерство промышленности Индонезии обнародовало детализированный долгосрочный План развития национальной обрабатывающей промышленности, рассчитанный на 20 лет. Были выделены 32 приоритетные отрасли из 365 существующих в стране, и для каждой из них поставлена цель: какую продукцию она должна производить через 10 лет. Эти отрасли получили ряд преференций, в том числе налоговые, кредитные и административные льготы. Правительство обязалось содействовать расширению рынков их продукции, содействовать притоку в них прямых зарубежных инвестиций, помогать им в подготовке кадров, направлять и организовывать важные для их развития исследования в университетах и создавать необходимую инфраструктуру. В 2005 г. эти 32 отрасли произвели 78% всей продукции обрабатывающей промышленности и обеспечили 83% экспортных поступлений, не считая нефти и газа (Nakim, 2005).

Приоритетные отрасли были разделены на две категории – базовые отрасли (ключевые и поддерживающие) и отрасли будущего. Перед первыми была поставлена цель выйти на предкризисный уровень конкурентоспособности в течение пяти лет, а в последующем – достичь мирового уровня. С другой стороны, правительство объявило, что если какая-либо из приоритетных отраслей не выдержит «естественной» конкуренции, оно не будет удерживать ее на плаву, а попросту пересмотрит отраслевые приоритеты. В сравнение с промышленной политикой прошлого это новый, более рыночный подход.

Таиланд: изменение роли Совета по инвестициям

Важную роль в промышленной политике Таиланда традиционно играл Совет по инвестициям при министерстве промышленности. Круг его полномочий включает отбор инвестиционных проектов, осуществляемых как таиландскими, так и зарубежными компаниями, которые стимулируются посредством налоговых льгот, включая налоговые каникулы (по налогу на прибыль) на срок до восьми лет, освобождение от уплаты пошлин на импорт оборудования и материалов и т.д. Проекты в отраслях, стимулируемых государством, получают статус приоритетных. Действующие внутри Совета отделы определяют содержание мер по стимулированию, курируют определенные отрасли промышленности, осуществляют оценку конкретных проектов и мониторинг их исполнения. Перечень стимулируемых отраслей промышленности, большая часть которых относится к общему машиностроению, автомобилестроению, электронике и сталелитейной промышленности, представлен в Приложении 3.1. В каждой из этих отраслей Совет также выделяет конкретные виды продукции, производителям которых предоставляются преференции.

Четыре других вида экономической деятельности, являющиеся объектами стимулирования (их набор может со временем корректироваться) – сельское хозяйство и сельскохозяйственные продукты; проекты, непосредственно связанные с развитием технологий и человеческого ресурса; инфраструктура (сфера коммунальных услуг и базовые услуги) и охрана окружающей среды.

Сохраняя набор традиционных инструментов промышленной политики, Совет ищет для себя новые роли и подходы. В 2001 г. его Генеральный секретарь Чакрамон Фасукаванич отметил: «Совет вступает в новую эру – в эпоху, основанную на знаниях» (ВОI Investment Review, 2001,1). При этом, согласно концепции, «основанными на знаниях» могут быть не только высокотехнологичные сектора, а любая отрасль производства – например, рисоводство. Ключевая задача теперь – это повышение эффективности производства и качества продукта на основе использования передовых технологий, а также поддержка усилий по дифференцированию продукции (а не создание отраслей и наращивание их масштабов).

Наряду с налоговыми стимулами для стимулируемых проектов, все большее значение придается поддержке кластеров. Упор делается на помощь росту так называемых «поддерживающих отраслей» (производство деталей, компонентов, материалов, оборудования) – прежде всего посредством предоставления информации фирмам-производителям конечной продукции (главным образом иностранным) о возможностях установления деловых отношений с таиландскими субподрядчиками и содействия в создании локальных сетей поставщиков. Эта функция возложена на Группу по развитию промышленных связей Совета, которая входит в состав отдела по содействию инвестициям.

Что касается дифференцирования, то отдел маркетинга помогает таиландским компаниям создавать собственные бренды, воплощающие в себе национальные особенности и национальный характер тайцев.

Приложение 3.1. Таиланд: отрасли и производства, стимулируемые Советом по инвестициям*:

1. Отливка стали с использованием индукционных печей
2. Производство деталей из ковanej стали.
3. Производство машин и оборудования.
 - А) Производство литейных форм, трафаретных изделий и запасных частей.
 - Б) Производство зажимных приспособлений и фиксаторов.
 - В) Производство промышленного оборудования

- токарные станки
- сверлильные станки
- фрезерные станки
- шлифовальные станки
- обрабатывающие центры
- станки для нарезания зубчатых колес и оборудование для окончательной обработки продукции

- станки для электроискровой обработки печатей и штампов
- устройства для резки лазерным лучом
- плазменные устройства и резальные машины
- электронно-лучевые устройства
- протяжные станки

Г) Производство оснащения и оборудования для приборов, задействованных в «высокоточных» процессах – фрезерование, измельчение, токарная обработка, нарезание пазов, шевингование, шлифовка, полировка, резьба.

4. Производство агломерированной продукции.

5. Производство и обслуживание воздушных судов или запасных частей

6. Производство запчастей к транспортным средствам

А) Производство антиблокировочных систем тормозов

Б) Производство подложек для каталитических дожигателей выхлопных газов.

В) Производство электронных систем впрыскивания топлива.

7. Термическая обработка

8. Производство материалов для микроэлектроники

9. Электронный дизайн

10. Программное обеспечение

11. Парки высокотехнологичного программного обеспечения

12. Международные оптово-распределительные центры

*Список оглашен в 2000 г.

Источник: VOI Web site.

Современный этап промышленной политики в Китае

Несмотря на заметное повышение роли рыночных механизмов, Китай остается в числе стран региона, проводящих наиболее активную промышленную политику. Государство сохраняет за собой право осуществлять непосредственное руководство ключевыми отраслями. В середине прошлого десятилетия была, в частности, сформулирована политика в отношении двух ключевых отраслей – автомобилестроения и сталелитейной промышленности.

Политика развития автомобилестроения была официально озвучена в июне 2004 г. Ее цель – превращение страны в течение 10-ти лет в одного из крупнейших в мире производителей автомобилей, а автомобильной промышленности – в один из ключевых секторов экономики. Важнейшая задача – концентрация производства основных деталей и компонентов в китайских компаниях. Для ее решения в 2005 г. был принят новый закон, регулирующий импорт восьми ключевых компонентов (двигатели, коробки передач и т.д.) с целью стимулирования национальных производителей. В ответ ЕС и США направили жалобу в ВТО.

Другая задача – сокращение избыточных производственных мощностей. Государство ограничивает вход в отрасль новых производителей и расширение производственных мощностей. Чтобы учредить новую компанию или начать строить завод, требуется разрешение властей.

Доля иностранного капитала в автомобилестроительных компаниях не должна превышать 50%. Иностранная компания может создавать не более двух совместных

предприятий в каждом из основных секторов: производстве легковых автомобилей, грузовых автомобилей и мотоциклов (Sekai Nenkan 2006, 176).

Содержание политики развития сталелитейной промышленности было разъяснено в июле 2005 г. Ее основная цель – решение структурных проблем, возникших в результате стремительного роста объемов производства: Китай – мировой лидер в производстве стали с 1996 г. Его доля в общемировом производстве составляет примерно одну треть. Количество производителей сильно возросло, однако значительную их часть составляют мелкие предприятия, не способные обеспечивать экономию на масштабе и внедрять прогрессивные технологии. По мнению правительства, в отрасли образовался значительный избыток мощностей, немалая часть оборудования устарела, схема размещения заводов неэффективна, а уровень загрязнения ими окружающей среды неприемлем. Соответственно, четырьмя основными направлениями провозглашенной политики являются рационализация размещения заводов, повышение уровня концентрации производства, рост выпуска продукции с высокой долей добавленной стоимости и решение проблем окружающей среды.

Чтобы поддержать НИОКР, связанные с созданием прогрессивных видов оборудования, и его производство национальными компаниями, правительство предоставляет субсидии и налоговые льготы для фирм, осуществляющих крупномасштабные проекты в этих областях. Оно также призывает производителей стали снизить объемы импорта оборудования и технологий, рекомендуя ограничить его высокотехнологичным оборудованием, которое не производится внутри страны или производится в количестве, не позволяющем удовлетворить спрос.

Прямое административное вмешательство иногда ведет к конфликтам между властями, пытающимися не допустить перегрева экономики, поставить ее развитие под свой контроль и бороться с загрязнением окружающей среды, и предпринимателями, стремящимися расширить производство по максимуму, используя огромные возможности, открываемые стремительным расширением рынка.

В начале 2007 г. главный орган экономического планирования, Комиссия по национальному развитию и реформам, потребовала от местных органов власти сократить производственные мощности в отрасли в общей сложности на 100 млн. т, что составляло 20% от их общего объема. Под сокращение попали небольшие заводы, которые наиболее энергоемки и наносят наибольший урон экологии. Их владельцы встретили это начинание в штыки. Кай Ньянгуан, 40-летний владелец небольшого завода в Люанцяне, провинция Хэбэй, где работают около 500 человек и который, наряду с другими 56 заводами в этой провинции, был включен в список предприятий, подлежащих закрытию, формулирует свою позицию следующим образом: «Я бизнесмен и говорю только о бизнесе. Промышленная политика постоянно меняется... У меня хороший бизнес. Я продал всю свою продукцию (200 000 тонн) в прошлом году и заработал деньги. При таком огромном рынке мне никогда не приходится беспокоиться о конкуренции или продажах» (Straits Times, 2.22.2007). Г-н Кай планирует расширить свое производство дальше, а не сокращать его.

Завод г-на Кая, как и другие 56, попавшие под сокращение, зарегистрированы в установленном порядке. Вместе с тем, как говорят местные жители, в той же провинции Хэбэй «на просторах пустырей» скрыто куда большее число заводов, которые не регистрировались нигде и никогда. По всей вероятности, они неуклонно наращивают выпуск своей продукции, покуда существует спрос. В итоге власти не очень-то контролируют ситуацию, в то время как «свободный рынок» продолжает расти. Поистине, «меньше государства, больше рынка».

Шаги правительства Японии

В Японии правительство и центральный банк в последнее время выступили с рядом новых инициатив по стимулированию отраслей национальной экономики.

Так, Банк Японии (до конца марта 2014 г.) выделяет специальные низкопроцентные кредиты 85-ти финансовым институтам, включая крупнейшие коммерческие банки страны, для поддержки «растущих отраслей»: таких, как здравоохранение, отрасли, связанные с охраной окружающей среды, и освоение альтернативных источников энергии.

Управление мелких и средних предприятий министерства экономики и внешней торговли в 2004 г. начало осуществление программы «Японский Брэнд», предусматривающую субсидии небольшим фирмам, разрабатывающим оригинальную продукцию и стремящимся утвердиться на зарубежных рынках со своими брендами.

Японский банк развития вместе с рядом ведущих судостроительных фирм, банков и торговых домов инвестировал в совместную Компанию по поддержке инвестиций в японские суда (Ниппон Сэмпаку Тоси Сокусин), которая будет предоставлять долгосрочные низкопроцентные кредиты зарубежным судоходным компаниям, покупающим суда японского производства.

Новые черты промышленной политики

Бесспорно, ряд стран Восточной Азии продолжает осуществлять промышленную политику. Однако сегодня она не такая, как вчера.

Прежде всего, она переплетается с другими направлениями экономической политики, которые стимулируют конкуренцию и побуждают частный бизнес быть более «самостоятельным».

Далее, в сегодняшней индустриальной политике протекционизм уже не является одной из основных составляющих. В тех случаях, когда государство все-таки прибегает к нему, это делается в весьма ограниченных масштабах и как бы «с опаской». С течением времени все большее значение придается информационным, консультативным и прочим услугам государства, а его координирующие функции становятся важнее, чем финансовая поддержка. Повышается роль стимулирования кластеров и содействия формированию эффективных межфирменных связей.

Объектом промышленной политики становится широкий круг мелких и средних предприятий, а не только узкие группы крупных компаний.

Наконец, сегодня эта политика ориентирована на решение более широкого круга задач, чем стимулирование роста отраслей-лидеров. Все более актуальными, например, становятся задачи, связанные с защитой окружающей среды и, прежде всего в Китае, избавлением от избыточных производственных мощностей.

И самое главное – индустриальная политика становится все более сфокусированной на поддержке производства продукции с высокой долей добавленной стоимости и создания новых продуктов и технологий.

3-4. Акцент на поддержку инноваций

Вектор перемен

От создания отраслей и поддержки их роста к стимулированию инноваций – таков основной вектор трансформации роли государства в экономике стран Восточной Азии. В

этом отношении восточноазиатская экономическая модель в значительной мере приближается к западной.

Правительства поддерживают создание оригинальной продукции и технологий, стимулируют взаимодействие между бизнесом и наукой, оказывают содействие инновационным компаниям и создают необходимую инфраструктуру: в частности, научные и технологические парки.

Эти вопросы оказываются и в центре внимания деловых кругов, которые иногда открыто критикуют правительства за слишком медленное продвижение вперед в этом направлении.

Малазийский микрочип

Малайзия представляет собой пример активной проинновационной политики. Правительство подчеркивает, что малазийцы должны стать не только потребителями, но и создателями новых технологий.

В феврале 2007 г. оно объявило о запуске проекта «Малазийский Микрочип». Речь шла о разработке самого маленького в мире микрочипа, работающего на основе радиотехнологий – важный шаг к тому, чтобы стать одним из ведущих в мире производителей высокотехнологичных интегральных схем. Минимальный размер такого чипа составляет 0,7х0,7 мм, а его стоимость – шесть центов за штуку. После покупки правительством в 2003 г. у японской фирмы FEC Inc. права конструировать, производить и продавать эту интегральную схему, начались исследования и разработки в Малайзии под эгидой специально созданной для этих целей государственной структуры. Они продолжались более двух лет, а расходы на НИОКР составили, по имеющимся данным, порядка 50-60 млн. долларов (AFP, 2007).

Эта интегральная схема может посылать радиоволны на разных частотах и обнаруживается, будучи прикрепленной к печатным документам, предметам или животным. В краткосрочной перспективе одной из сфер ее применения в самой Малайзии будет маркировка и распознавание оригинальных версий кинофильмов на DVD и VCD. Помимо этого, международные аэропорты Малайзии и Гонконга планируют использовать ее для отслеживания доставки багажа на маршрутах между ними. Это облегчит поиск багажа, который был утерян или снят с рейса из-за неявки пассажира. Малазийский микрочип будет использоваться и для обеспечения безопасности в общественных местах.

Стимулирование инновационного предпринимательства в Китае

С начала 1990-х гг. правительство Китая заметно активизировало усилия в поддержку инновационного предпринимательства, особенно через инкубаторы, действующие в научных парках. Количество вновь созданных частных компаний (не считая зарегистрированных как индивидуальные) стало быстро расти, достигнув 1,5 млн. в 1999 г. Программы, поддерживающие высокотехнологичные проекты, включают гранты на исследования и возможность размещения частных предприятий в созданных государством высокотехнологичных промышленных парках, наряду с государственными и иностранными компаниями.

Чтобы придать импульс развитию высокотехнологичных отраслей, правительство активно поощряет конкуренцию, в том числе между компаниями с различными формами собственности. Развивая высокотехнологичные сектора, оно не только поддерживает государственные предприятия, но и оставляет «пространство» для частных компаний и даже оказывает им финансовую поддержку. Показательный пример – частная компания Evermore Software LLC, занимающаяся разработкой и продажами программного обеспечения.

Успешно разработав программу Evermore Integrated Office, эта фирма вошла в число конкурентов Майкрософт. Она была основана в августе 2003 г. ныне известным предпринимателем Гус Цао в городе Вуци на юго-востоке страны, а финансирование обеспечила Wuxi Economic Development Group: инвестиционная компания, принадлежащая местной администрации.

Масштабная поддержка венчурного бизнеса в Южной Корее

Во второй половине 1990-х гг. правительство Южной Кореи значительно активизировало поддержку венчурного бизнеса. В августе 1997 г. парламент страны принял Специальный закон о венчурном бизнесе (Special Venture Business Law), который привел в действие весьма специфическую схему его стимулирования. Ее краеугольным камнем стало предоставление официального статуса венчурных компаний конкретным малым и средним фирмам. Для компании, получившей этот статус в результате отбора по установленным критериям, открывается доступ к значительной государственной поддержке в таких областях, как финансирование, разработка технологий, подготовка персонала, предоставление возможности вести НИОКР в государственных исследовательских центрах и т.д. Финансовая поддержка – инвестиции, кредиты и субсидии – предоставляется Корейским венчурным фондом, правительственной компанией венчурного капитала Tasan Venture, а также национальными пенсионным и страховым фондами. Одновременно имеющие этот статус компании получили право приоритетного доступа к государственным гарантиям по кредитам.

С 1998 по 2001 гг. объем государственных средств – инвестиций и кредитов, направленных на поддержку вновь созданных венчурных компаний (компании, работающие не больше 3-х лет) – составил 1,6 трлн. вон. Одновременно правительство вложило почти 630 млрд. вон в 180 вновь созданных фондов венчурного капитала. Общий объем гарантированных государством кредитов для венчурных компаний достиг 8,7 трлн. вон (ERINA 2005, 108). Критики отмечали, что правительство несколько переусердствовало: в таких условиях основным мотивом для тех, кто начинает венчурный бизнес, может стать скорее получение доступа к массивному государственному финансированию, чем интерес к самому бизнесу.

Наряду с финансовой поддержкой, государство строит индустриальные зоны, предназначенные исключительно для венчурных фирм, и предоставляет им в пользование экспериментальные заводы и лаборатории. В 2000 г. для координации работы по этому направлению была создана система Специальных зон поддержки развития венчурных компаний.

3-5. Модернизация сельского хозяйства: новая старая задача

Краткая характеристика проблемы

Модернизация сельскохозяйственного сектора и развитие сельских районов занимает высокое место среди приоритетов экономической политики для многих восточноазиатских стран. Это, образно говоря, «новая старая» задача. Старая – потому что большинство восточноазиатских стран на протяжении веков были аграрными. Новая – потому что успешная индустриализация породила еще одно измерение проблемы: огромный и увеличивающийся разрыв между современными отраслями промышленности и передовой частью сферы услуг, крупными городами и уровнем жизни семей с высокими и средними доходами (это большей частью городские семьи), с одной стороны, и, соответственно,

сельскохозяйственным сектором, сельскими районами и небольшими городами и уровнем жизни большинства живущих там людей – с другой.

Этот разрыв особенно заметен в странах Юго-Восточной Азии (за исключением Сингапура) и в Китае. В городских районах, особенно в крупнейших городах, модернизация времен «восточноазиатского чуда» принесла ощутимые результаты. Большинство же сельских районов и небольших городов отстают в своем развитии.

Сингапuru и Гонконгу «повезло»: они не столкнулись с этой проблемой в силу отсутствия там сельского хозяйства и сельских районов как таковых. На Тайване, территория которого сравнительно невелика, а основу экономики составляют промышленность и сфера услуг, она крайне незначительна. Однако для других экономик региона эта проблема исключительно остра.

Так, по данным Института глобальных проблем Маккинзи, в 2005 г. в КНР средний класс составлял лишь 22 % от общего числа городского населения (Farrell, 2006). В Китае, Индонезии, на Филиппинах и, в несколько меньшей степени, Малайзии и Таиланде большинство населения живет в сельских районах и небольших городах и поселках и, в своей значительной части, вынуждено бороться за то, чтобы свести концы с концами. Чем больше сельское население (и, соответственно, население страны в целом), тем выше острота проблемы.

Ее причина кроется, прежде всего, в том, что за несколько десятилетий быстрого экономического роста Восточная Азия так и не создала эффективное и конкурентоспособное сельское хозяйство – за небольшими исключениями: такими, как производство риса в Таиланде или выращивание тропических фруктов на плантациях.

Даже в Японии и Южной Корее, где разрыв между городскими и сельскими районами не является социально взрывоопасным, производительность труда в сельском хозяйстве остается низкой, его структура – устаревшей (преобладают малоэффективные мелкие хозяйства), а способность функционировать без государственной поддержки – близкой к нулевой.

В других экономиках, несмотря на «зеленую революцию», (модернизация ирригационных систем, инфраструктуры, использование удобрений, переход на более прогрессивные сорта растений и т.д.) значительная, если не подавляющая, часть сельского населения все еще занята примитивным сельским хозяйством, используя далеко не передовые технологии и методы производства.

Япония: попытки стимулировать сельскохозяйственный экспорт

Японские фермеры (а большинство из них – это владельцы очень небольших по размерам хозяйств) пока по-прежнему находятся под опекой государства. Правительство охотно выделяет им разнообразные субсидии. Действуют различные системы поддержания цен на их продукцию. Национальная федерация ассоциаций сельскохозяйственных кооперативов (бывшая Дзэнно) обеспечивает ее продажу.

До последнего времени было трудно избавиться от ощущения, что в представлении японцев сельское хозяйство страны – это низко производительная сфера, которую, тем не менее, нужно защищать, т.к. это не просто одна из отраслей экономики, а важный элемент национальной культуры. Кроме того, такая поддержка считалась необходимой для обеспечения продовольственной безопасности: в смысле как минимального уровня самообеспечения, так и соответствия требованиям к качеству и безопасности самих продуктов.

Государство защищало фермеров и по вышеуказанным соображениям, и потому, что большинство сельских избирателей традиционно поддерживали правящую до последнего времени Либерально-демократическую партию.

Действительно, по настоящее время японское сельское хозяйство – это больше культура, образ жизни, нежели коммерчески рентабельная сфера бизнеса. Подавляющее большинство японских фермеров трудятся в других сферах экономики, и для большинства таких «совместителей» эти другие сферы важнее сельского хозяйства и как источник дохода, и по затратам рабочего времени.

И все-таки устоявшиеся взгляды и подходы претерпевают существенные изменения. Нарастает давление внешних факторов. В мире заключается все больше соглашений о свободной торговле, и Япония не может позволить себе «опоздать на поезд». Между тем страны-партнеры, многие из которых являются крупными экспортерами сельскохозяйственной продукции, настойчиво требуют от Токио либерализации импорта.

Правительство предприняло ряд шагов, нацеленных на ускорение структурных реформ в сельском хозяйстве и поддержку аграрного экспорта. В частности, кабинет Дз. Коидзуми организовал национальную конференцию по проблемам экспорта сельскохозяйственных товаров, на которой звучали призывы к фермерам увеличить экспорт высококачественных продуктов, имеющих свой бренд: таких, как яблоки, клубника и мандарины. В ряде префектур (первой стала префектура Акита) местные органы власти и фермеры предпринимают совместные усилия для расширения экспорта риса. Администрации префектур стремятся оказать содействие фермерам главным образом в продвижении товаров на внешние рынки и проведении маркетинговых исследований. Кроме того, правительство начало смягчать ограничения на вход крупных компаний в отрасли сельского хозяйства в районах, получивших статус Зон структурных реформ.

Программа восстановления сельского хозяйства в Индонезии

Президент Индонезии Сусило Юдойоно в 2006 г. дал старт национальной программе восстановления сельского хозяйства – одному из наиболее масштабных проектов в данной области во всем регионе, а, возможно, и в мире. Она преследует две основные цели. Первая – увеличить национальное производство риса и добиться самообеспечения. Вторая – создать на неиспользуемых землях плантации для выращивания культур, которые станут сырьем для производства биотоплива. Правительство поставило задачу утилизировать до 500 тыс. гектаров торфяных земель в центральном районе острова Калимантан (Hudiono, 2007).

Как заявил Ал Хилал Хамди, глава Национальной комиссии по использованию биотоплива, такие культуры, как пальмовое масло, маниока и сахарный тростник помогут решить проблемы не только энергетической безопасности страны, но и безработицы, бедности, загрязнения окружающей среды и социальных волнений в провинциях (ANTARA News 2007). В январе 2007 г. было объявлено, что иностранные фирмы подписали инвестиционные контракты на общую сумму 12,4 млрд. долл., а национальные фирмы – 5 млрд. долл. Половина общей суммы направляется индонезийским фермерам через местные банки.

В течение восьми лет от пяти до шести миллионов гектаров земли – а это больше, чем, например, территория Дании – будет засажено культурами, используемыми как сырье для производства биотоплива. Государственные предприятия поддержат внедрение новых разновидностей этих культур и прогрессивных технологий (ANTARA News 2007).

Другие новые шаги в регионе

Долгосрочный план развития Малайзии (до 2020 г.) определяет сельское хозяйство, наряду со сферой услуг и туризмом, как новый приоритетный сектор государственной поддержки модернизации. Это тесно связано с изменением акцентов в политике поддержки Бумипутра (коренного населения), которая составляет основу экономической стратегии

страны. Поскольку шаги, направленные на повышение роли Бумипутра в обрабатывающей промышленности, торговле и сфере услуг, принесли более чем скромные результаты, в 2007 г. тогдашний премьер-министр Абдулла Бадави заявил, что он хотел бы проводить эту политику, развивая агроиндустрию, т.к. «сельское хозяйство хорошо знакомо малайцам» (Jakarta Post, 2007). Правительство разработало пакет мер в поддержку 10 тысячам бизнесменов, чья деятельность связана с сельским хозяйством. Кроме того, стало стимулироваться производство «халяльных» продуктов – новой сферы, где Малайзия – один из экономических лидеров среди исламских стран, по всей вероятности, будет иметь серьезные конкурентные преимущества.

Правительство Китая, особенно после прихода к власти председателя КНР Ху Цзиньтао (2003 г.), переносит центр тяжести экономической политики с городских районов на сельские и с промышленности на сельское хозяйство. Такой поворот был подтвержден в 11-м (2006-2010 гг.) и 12-м (2011- 2015 гг.) пятилетних планах. Сельским районам выделяется все большая часть государственных инвестиций, в первую очередь – в инфраструктуру. Правительство увеличивает субсидии крестьянским хозяйствам и начинает субсидировать медицинское обслуживание сельских жителей. В 2005 г. оно ликвидировало налог на сельскохозяйственную продукцию, а год спустя начало упразднять плату за обучение в сельских школах.

В Таиланде государство традиционно предоставляет значительную финансовую поддержку фермерам и в целом сельским районам – главным образом, в форме грантов и займов под низкие проценты. Ее масштаб увеличился в начале 2000-х годов после выхода страны из кризиса.

3-6. Государственные предприятия и «компании, связанные с правительством» как лидеры рыночной экономики

Новые глобальные игроки

Большинство восточноазиатских стран проводит приватизацию госпредприятий. Вместе с тем в Китае и странах Юго-Восточной Азии, при том, что общее количество государственных предприятий сокращается, те из них, которые остаются, нередко становятся не только лидерами национальной экономики, но и сильными игроками на мировой арене (единственное исключение – Филиппины, где государственные предприятия сосредоточены большей частью в сферах инфраструктуры и коммунальных услуг).

Чтобы нарастить их капитал, правительства зачастую предлагают частным инвесторам – как отечественным, так и зарубежным – войти в долю. Вместе с тем, государство сохраняет за собой контрольный пакет акций – это краеугольный камень его политики. Создание или, по меньшей мере, попытки создания группы динамичных, ориентированных на мировой рынок предприятий, контрольный пакет акций которых принадлежит государству, является одной из наиболее заметных экономических тенденций в Восточной Азии начала XXI в. Аналогичные процессы происходят и в Индии.

В Китае такие компании все еще называют госпредприятиями (ГП), а в странах Юго-Восточной Азии обычно используют термин «компании, связанные с правительством» (КСП).

Вряд ли было бы уместно определять эти компании как «третий сектор». «Третий сектор» обычно означает относительно равное партнерство между государственными и частными владельцами, в то время как здесь государство является главным действующим лицом. Это скорее «государственные компании с участием частного капитала».

В целом же, участвует частный капитал или нет, в названных странах региона формируется широкий слой государственных компаний, играющих по правилам рынка.

Возникает вопрос – не являются ли такие компании вполне типичными и для экономики других регионов, в первую очередь – Европы? Например, французскому правительству принадлежит доля акций Рено, а правительству Нижней Саксонии в Германии – Фольксвагена. Может быть, азиатские страны просто идут по тому же пути? Отчасти это так. Но есть, как минимум, два важных отличия.

Во-первых, в европейских странах существуют вековые традиции свободного предпринимательства. Даже тогда, когда количество госпредприятий достигало максимума, частный бизнес играл определяющую роль в экономике. В Китае же и государствах Юго-Восточной Азии богатых традиций и сложившейся идеологии свободного предпринимательства нет, как нет и такого сильного, как в Европе, частного сектора.

Напротив, широкомасштабное участие государства в экономической жизни считается нормой. В отличие от многих европейских госкомпаний, восточноазиатские ГП и КСП с самого начала были государственными, а не частными предприятиями, которые потом национализировали. Все это создает основу для того, чтобы они и далее играли ведущую роль во «все более рыночных» экономиках названных стран в гораздо более значительных масштабах и на более длительном временном отрезке.

Во-вторых, в Китае и государствах ЮВА, как и в некоторых других странах с нарождающимися рынками, появился новый тип государственной компании – инвестиционный холдинг, который часто называют «суверенным фондом по управлению активами (богатством)». Интересы таких холдингов распространяются на все более широкий круг отраслей во все более глобальном масштабе. В Европе и в целом в «старых развитых экономиках» такой тип компании распространения не получил.

Здесь мы рассмотрим основные черты восточноазиатских ГП и КСП и новейшие тенденции их развития. Более детальный анализ их стратегий и корпоративного управления содержится в следующей главе.

«Почти» как частные компании

В настоящее время правительства восточноазиатских стран стремятся развивать ГП и КСП как автономные бизнес-организации, которые должны быть конкурентоспособными на внутреннем и мировом рынке. Это означает серьезный сдвиг. Ранее, за исключением Сингапура, миссия госпредприятий заключалась, прежде всего, в том, чтобы вносить вклад в достижение определенных целей государственной политики: таких, как формирование, развитие или поддержка какой-либо отрасли, обеспечение рабочих мест или даже содержание школ, больниц, детских садов и т.д. Рыночная эффективность, т.е. в конечном итоге прибыльность, не рассматривалась как первый приоритет.

Теперь подходы изменились. Правительства требуют от госпредприятий высокой прибыльности, эффективности управления и роста капитализации. На ключевые, включая высшие, руководящие должности назначаются профессиональные менеджеры с опытом работы в частном бизнесе, многие из которых получили образование на Западе. Они работают под сильным давлением как «требовательного» собственника – государства, так и рыночной конкуренции. Их реально могут попросить уступить свое место другим, если не будут достигнуты ожидаемые результаты.

Такие госпредприятия все чаще напрямую конкурируют с частными компаниями и, опровергая привычные стереотипы, нередко выходят победителями. Одна из основных причин состоит в том, что у госпредприятий лучше управленческие кадры, которые – что может показаться неожиданным – работают под более сильным конкурентным давлением, чем менеджеры частных фирм.

Дело в том, что в госпредприятиях этого нового типа основным критерием найма менеджеров являются их профессиональные навыки, в то время как высшее руководство

«классической» азиатской компании – разумеется, это семейный бизнес – все еще состоит в основном из членов семьи основателя, его родственников и близких друзей. Поэтому требования к квалификации и способностям оказываются менее жесткими, и даже если показатели работы компании невысоки, замена менеджеров остается за рамками возможного.

Появление сильных госпредприятий, ориентированных на мировой рынок, привносит новую составляющую в международную конкуренцию. Как только среди глобальных игроков появляется когорта мощных ГП и КСП, «поле равных возможностей» для всех исчезает. Ведь, несмотря на то, что ГП и КСП работают «почти» как частные компании, ряд принципиальных различий сохраняется. В отличие от частных компаний, в ГП и КСП вкладываются государственные средства. Они не могут обанкротиться или быть поглощены, если на этот счет не принято правительственного решения. Кроме того, когда они инвестируют за рубеж и пытаются поглотить крупные компании в ключевых секторах экономики, это может затрагивать интересы безопасности стран-реципиентов.

Таиландская компания РТТ

Таиландская компания РТТ является государственным нефтяным, газовым и нефтехимическим холдингом, принявшим активы Нефтяного управления Таиланда в октябре 2001 г. Она производит 10% ВВП страны и находится среди 300 крупнейших компаний мира по уровню капитализации. Это одна из наиболее прибыльных компаний Азии. В 2007 г. она получала 10% своих поступлений от зарубежных операций и планировала удвоить этот показатель в течение пяти лет (Shameen, 2007, 39-43).

РТТ занимается разведкой, добычей, переработкой и транспортировкой нефти, а также добычей и переработкой природного газа и газоснабжением. Она владеет перерабатывающими и нефтехимическими заводами и сетью заправочных станций как в Таиланде, так и за рубежом. Разведка и добыча нефти осуществляется в странах Ближнего Востока, Африки и Юго-Восточной Азии. Добыча нефти внутри страны (около 12,5 млн. т в год) составляет меньше одной трети ее общего объема (Shameen, 2007, 39). РТТ Exploration and Production – подразделение компании, занимающееся разведкой и добычей нефти, активно работает в Алжире, Египте, Индонезии, Иране, Омане и Вьетнаме.

РТТ целенаправленно использовала свободные денежные средства и существенную часть прибыли для значительного расширения масштабов своей деятельности в сфере нефтехимии и нефтепереработки, а также для строительства заводов по сепарации газа и увеличения мощностей нефтепроводов.

Стратегия РРТ, озвученная ее генеральным директором Прасертом Бунсумпуном, мало чем отличается от стратегии динамичной частной компании. «Наша стратегическая цель, – говорит он, – заключается в том, чтобы создать первоклассную таиландскую транснациональную компанию, ведущую интегрированную энергетическую и нефтехимическую фирму региона, которая имеет прочную базу в Таиланде и расширяет позиции на мировой арене». Он также подчеркнул, что приоритетом для РРТ является эффективность капитала и высокое качество управления.

Работа компании началась с реструктурирования «множества инвестиций в нефтепереработку, нефтехимию, производство электроэнергии и другие предприятия с целью максимизации рыночной стоимости и снижения рисков посредством интеграции и диверсификации, а также обеспечения стабильного притока наличности» (Shameen, 2007, 40).

Значимым событием в истории РРТ стало приобретение 50% акций компании Thai Petrochemical Industry (2006 г.), имевшей огромные долги. Эффективное госпредприятие поглотило дышавшую на ладан частную компанию.

Государственные инвестиционные компании-холдинги

Еще одна разновидность ГП и КСП – инвестиционные компании-холдинги, имеющие интересы в самых разных отраслях экономики и все более активные на мировой арене. Их часто называют инвестиционными подразделениями (дословно – «инвестиционной рукой») правительств. Такое предприятие должно быть прибыльным и действовать на чисто коммерческой основе.

В настоящее время одной из наиболее мощных компаний этого типа является сингапурская Temasek Holdings (Temasek в переводе с малайского означает «Сингапур»). Она была создана в 1974 г. для управления государственными инвестициями в КСП (Koh, 2007). Единственным держателем ее акций остается министерство финансов. Деятельность компании распространилась на чрезвычайно широкий спектр отраслей, в числе которых – телекоммуникации, СМИ, банковские и финансовые услуги, энергетика, инфраструктура, общее машиностроение, производство медикаментов и биотехнология. Один из ключевых элементов стратегии Темасек – активная глобализация. Внутренние и зарубежные активы холдинга примерно равны друг другу. К 2005 г. его глобальный портфель ценных бумаг превысил 100 млрд. долл. В самом Сингапуре он владеет акциями ведущих компаний, среди которых Singapore Airlines (одна из крупнейших авиакомпаний в мире по уровню рыночной капитализации), SingTel, Development Bank Of Singapore (крупнейший банк Юго-Восточной Азии) и Keppel, один из мировых лидеров в сфере тяжелого машиностроения.

За рубежом Темасек приобрела акции Bank of China, Construction Bank of China, индийской ICICI Bank, индонезийского Bank Danamon, Telecom Malaysia и российской телекоммуникационной фирмы Амтел. Компания объявила о своем намерении иметь треть инвестиций в Сингапуре, треть – в развитых страны и треть – в развивающихся.

В Малайзии аналогичных государственных инвестиционных холдингов – семь. Самый крупный из них – Khazanah Nasional, основанный в 1993 г. Его главой является премьер-министр. Наиболее масштабные инвестиции осуществляются в таких сферах, как финансы, телекоммуникации, коммунальные услуги, информационные технологии, транспорт и автомобильная промышленность. Khazanah является держателем акций более 50-ти компании. В их числе – как ведущие малайзийские фирмы (Malaysia Airlines, Telekom Malaysia, DRB-NICOM и, до последнего времени, национальный производитель автомобилей Proton), так и иностранные компании (японская Miyazu Seisakusho, индонезийский Lippo Bank и индийская Infrastructure Development Finance Corporation) (Khazanah Nasional, 2008). В начале 2012 г., однако, было объявлено, что DRD-NICOM выкупит у Khazanah контрольный пакет акций Proton – любимого детища архитекторов политики господдержки отраслей – с тем, чтобы ускорить развитие отношений рынка и конкуренции.

В Китае созданный в 2007 г. суверенный инвестиционный фонд China Investment Corporation стал символом финансовой мощи страны. Он управляет суммой в 200 млрд. долл. из валютных резервов страны и ищет объекты инвестиций по всему миру. В число этих объектов попадают и тяжеловесы такого уровня, как Морган Стэнли (AFP-Jiji, 2008).

Заключительные замечания

Азиатский кризис заметно ускорил трансформацию роли государства в экономике стран региона.

Во-первых, радикальным образом изменились отношения государства и бизнеса. Во времена «восточноазиатского чуда» государство направляло, поддерживало и охраняло национальные частные компании в целом и устанавливало особо тесные связи с отдельными отраслями, компаниями, конгломератами, семьями и кланами. Крупным компаниям и бизнес-группам была фактически гарантирована государственная поддержка и протекция в

любой ситуации. В результате структурных реформ, ускоренных азиатским кризисом, такие связи оказались разорванными или, по крайней мере, заметно ослабли.

Во-вторых, распределение ресурсов стало в большей мере определяться рынком. Роль государства как создателя, защитника и стимулятора конкретных отраслей снижается.

В-третьих, ключевым направлением государственной политики по всему региону становится стимулирование инноваций. Здесь, наряду с финансовыми стимулами, все большее значение придается информационным и консультативным услугам, созданию необходимой инфраструктуры, координации деятельности компаний, исследовательских центров и других участников инновационного процесса, формированию кластеров, подготовке кадров.

В-четвертых, в годы «восточноазиатского чуда» правительства стран региона отдавали приоритет индустриализации и развитию городских районов как основной составляющей процесса развития в целом. Это способствовало увеличению разрыва в доходах и уровне жизни городского и сельского населения, породив в развивающихся странах Восточной Азии новые серьезные социальные противоречия. В настоящее время в большинстве восточноазиатских государств модернизация сельского хозяйства и в целом сельских районов стала одним из первых приоритетов экономической политики.

В-пятых, в Китае и государствах Юго-Восточной Азии, за исключением Филиппин, госпредприятия и «компании, связанные с правительством», заняли ключевые позиции в экономике и активно выходят на глобальную арену. В этом отношении экономические системы этих стран существенно отличаются от западных. Правительства отводят таким компаниям ведущую роль в повышении конкурентоспособности национальной экономики. В то же время государство создает экономическую среду, в которой ГП и КСП должны работать как автономные самокупаемые бизнес-организации, в полной мере участвующие в конкуренции как внутри страны, так и за ее пределами. Во многих из них значительная доля акций принадлежит частным инвесторам. Для менеджеров первым приоритетом является прибыльность компании и максимизация ее рыночной стоимости.

В принципиальном плане трансформацию роли государства в экономике восточноазиатских стран можно охарактеризовать следующим образом. В целом поле государственного вмешательства сужается. Сужается постольку, поскольку сильнее становится частный сектор и – быть может, самое главное – появляются и усиливаются мощные группы интересов, стремящиеся к тому, чтобы государства в экономике было «поменьше». К этому добавляется влияние глобализации и складывающихся «глобальных стандартов», требующих следовать принципам рыночной экономики, обеспечивая равные условия для всех производителей и продавцов независимо от отраслевой и национальной принадлежности. Идти по этому пути все более настойчиво требуют международные организации типа ВТО и МВФ. Все чаще это становится условием при заключении соглашений о свободной торговле.

Вместе с тем на этом суженном поле государство вмешивается в экономику, в том числе на уровне отраслей, настолько активно и широко, насколько это возможно – или, иными словами, насколько оно в состоянии такое вмешательство «пробить», преодолевая сопротивление как внутри страны, так и вовне. И тут частные компании «не возражают» и не упускают своего шанса в случае, если такое вмешательство сулит им субсидию, дешевый кредит, налоговую льготу или иную форму поддержки.

Иногда приходится слышать, что экономический взлет Восточной Азии, особенно Китая, и, мягко говоря, серьезные трудности, испытываемые в настоящее время Западом, говорят о том, что сегодня экономическая модель, предполагающая активное участие и руководство со стороны государства, доказала свое превосходство перед моделью, где главенствуют рынок, частный сектор и «свободная конкуренция». Иными словами, говоря упрощенно, что «государственный капитализм» одерживает верх над «либеральным».

Это не так. Очевидно, что экономический динамизм Восточной Азии, особенно после азиатского кризиса, обеспечивался как раз благодаря тому, что государство допускало в экономику все больше рынка, все больше частной инициативы и конкуренции и что экономические системы в регионе эволюционировали, вбирая в себя все больше элементов западного, прежде всего англо-саксонского капитализма.

Иными словами, Восточная Азия, включая Китай, добилась своих успехов не потому, что в ее экономике государства «больше», чем на Западе, а потому, что она сумела перестроить свои экономики так, чтобы его стало меньше и чтобы оно все более действовало на рыночных принципах. Экономическая система сегодняшнего Китая (как и «похожих» на него азиатских стран) – это уже не государственный капитализм, а смешанная экономика, основанная на разных формах собственности, где роль частного сектора растет на глазах (характерно, например, что громадное положительное сальдо торгового баланса Китая создается, прежде всего, домашними частными компаниями; у компаний с участием иностранного капитала профицит меньше, а государственные предприятия являются крупными нетто-импортерами).

Особая тема, на которую выводит разговор о роли государства – это демократизация. В Восточной Азии перемены, происшедшие в этом направлении, огромны. Если до 1990-х годов в регионе преобладали так называемые «диктатуры во имя развития», то в настоящее время большинство его основных стран – это демократии – причем такие, где по результатам выборов правящие партии периодически сменяют друг друга. Там, где главой государства является президент (Южная Корея, Тайвань, Индонезия, Филиппины), на президентском посту также сменяют друг друга лидеры, представляющие разные политические силы.

В Сингапуре и Малайзии при том, что формально система является демократической, сменяемости власти нет и до последнего времени быть не могло. Правящие, соответственно, Партия народного действия и Объединенная малайская национальная организация удерживают монополию на власть – равных условий для деятельности разных политических сил нет, и в ход пускаются разнообразные способы зажима оппозиции. Однако и в этих двух странах на последних, на данный момент, парламентских выборах правящие партии потеряли немало голосов. Что касается Малайзии, то здесь открылась реальная возможность перехода от демократии «без сменяемости» к демократии «со сменяемостью» власти.

В Китае и Вьетнаме правящие партии на данном этапе говорить о демократизации отказываются. Но это потому, что еще не пришло время: пока им «удобнее» удерживать власть, сохраняя авторитарную систему. Тем не менее, и здесь стремление общества к демократизации становится все сильнее, а конфликты «народа и власти» обретают подчас весьма острые формы.

В то же время невозможно игнорировать тот факт, что Компартия Китая пошла весьма и весьма далеко по пути самореформирования, сначала отказавшись от идеологических догматов, потом разрешив бизнесменам пополнять ее ряды, а в последнее время – подчеркивая право народа высказывать свои претензии к власти и обязанность власти относиться к этим претензиям, по крайней мере, со вниманием.

Помимо КПК, в стране действует восемь политических партий, признающих и «одобряющих» ее руководящую роль. Наш прогноз: со временем Компартия даст (не сможет не дать) им возможность действовать в более широких масштабах, становясь более заметными и постепенно превращаясь в квази-оппозицию: «квази» здесь означает возможность полемизировать и высказывать альтернативную точку зрения по небольшим частным вопросам при «согласии» по крупным стратегическим.

Где-то в начале следующего десятилетия возможно проведение парламентских выборов, на которых будут конкурировать представители разных партий. Сначала КПК будет их выигрывать с подавляющим преимуществом. В долгосрочной перспективе, однако, возможен тот же постепенный переход к демократии «со сменяемостью» власти.

Наконец – тоже немаловажное обстоятельство – начало демократизации в Мьянме означает, что в регионе теперь больше нет ни одной военной диктатуры. С точки зрения политической системы и характера политического режима явной «белой вороной» остается только КНДР.

Очевидно одно: высокие темпы экономического развития и рост богатства в странах Восточной Азии привели к тому, что в определенный момент, по сути, в каждой из них во главу угла встает (или встанет) вопрос о демократизации и плюрализации общества. Для того, чтобы рост продолжался, власти было и есть необходимо находить на него достаточно убедительные и устраивающие общество ответы.

ГЛАВА 4. Структурная трансформация: бизнес

4-1. Три «больших сдвига»

Азиатская корпоративная модель претерпевает радикальные изменения. Их масштаб, диапазон и глубина, особенно в период после азиатского кризиса, настолько значительны, что многие (но не все) укоренившиеся представления и дефиниции оказываются устаревшими. На смену им должны прийти новые – иначе адекватно отразить нынешнее положение дел и определить вектор перемен окажется непосильной задачей.

Восточноазиатские компании уже не могут так же, как раньше, рассчитывать на массивную государственную поддержку и тесные связи с правительством. Как отмечалось выше, государство сейчас побуждает их к опоре на собственные силы и повышению конкурентоспособности.

Другой важный поворот – повышение роли выпуска акций как источника финансирования при относительном снижении роли банковского кредита. Резко уменьшились масштабы задолженности. В 1990-2005 гг. объем капитализации азиатских корпораций увеличился более, чем в два раза. Без учета японских компаний он возрос почти в десять раз. Совокупная капитализация корпораций Японии, НИС, АСЕАН-4, Китая и Индии в середине нулевых годов 21 века превысил 12 трлн. долл. («вклад» Японии составил 7,5 трлн. долл.), составив почти 30% мировой капитализации (Purfield, 2006).

С другой стороны, отношение корпоративной задолженности к акционерному капиталу в 2005 г. составило, например, в Таиланде, Южной Корее и Малайзии 0,70-0,75 (Burton, 2007) – на порядок ниже, чем накануне азиатского кризиса (см. главу 1).

В этих условиях стали все больше сворачиваться характерные для Азии тесные и не вполне рыночные отношения между компаниями и банками, результатом которых являются крупные «дружеские» займы, зачастую предоставляемые с благословения государства. Во время и после азиатского кризиса многие банки были вынуждены ограничить кредитование, бросив все силы на борьбу с невозвратными кредитами, а когда эта борьба закончилась – усилить мониторинг заемщиков и «семь раз отмерить» перед тем, как предоставлять новый кредит.

Это, в свою очередь, заставило компании существенно увеличить объемы мобилизации финансовых средств посредством выпуска акций, что усилило их зависимость от внутреннего и мирового рынка капиталов и создало предпосылки для повышения влияния «внешних» (не связанных с основателем компании и его семьей или, в Японии и Китае, с другим доминирующим собственником: соответственно корпоративными собственниками и государством) акционеров, требовавших максимизации дивидендов и повышения рыночной стоимости компаний. Таких акционеров мы будем называть акционерами «западного типа».

Ниже будут показаны три радикальных сдвига, которые, в этой новой бизнес-среде, разрушают сложившиеся в Восточной Азии корпоративные модели. Первый из них – это сдвиг в структуре собственности, второй – в характере корпоративного управления и третий – в менталитете и поведении тех, кто традиционно контролировал азиатские корпорации: так сказать, доминирующих игроков. Эти сдвиги приводят к далеко идущим изменениям приоритетных целей азиатских компаний и их стратегий.

4-2. Сдвиг в структуре собственности

Рост влияния акционеров «западного типа»

Одной из наиболее важных тенденций стал переход собственности от доминирующих к другим акционерам, в значительной степени акционерам «западного типа». В Японии этот процесс постепенно набрал такую динамику, что, по сути, изменил сложившуюся модель собственности как таковую. В большинстве других стран региона трансформация корпоративной собственности идет медленнее. Тем не менее, две важные тенденции фундаментальным образом изменили ситуацию по всему региону. Во-первых, азиатский кризис послужил отправной точкой для беспрецедентной волны поглощений азиатских корпораций иностранными, в первую очередь западными компаниями. Катализаторами явились глобализация и либерализация инвестиционных режимов. Во-вторых, результатом кризиса стали крах и последующее раздробление ряда ведущих азиатских конгломератов.

Изменение структуры собственности в Японии. Начнем с перемен в структуре собственности в Японии.

Очевидно, что здесь существенно – с 1990 по 2007 гг. почти вдвое упала доля акций, принадлежащих традиционным доминирующим собственникам – юридическим лицам: как финансовым институтам, так и нефинансовым корпорациям, включая перекрестное владение – основу сложившейся корпоративной системы. На столько же увеличилась доля «внешних» акционеров, достигнув почти двух третей – причем иностранные инвесторы увеличивали свою долю значительно быстрее, чем внутренние (табл. 4.1.). Стала более заметной и роль домашних институциональных инвесторов. Доля внутренних индивидуальных акционеров сохраняется на уровне примерно 20%.

1990 по 2005 гг. доля акций, находящихся в перекрестном или взаимном владении, в общей рыночной стоимости акций зарегистрированных на бирже компаний снизилась с почти 20% до 7,6%. Особенно быстро падала доля акций, находящихся в перекрестном владении банков и нефинансовых компаний.

Таблица 4.1. Структура акционерной собственности в Японии*, %

	1990	1997	2002	2007
«Внутренние» акционеры	62,8	56,3	41,4	33,9
В том числе:				
банки и страховые компании;	31,4	29,8	18,9	12,2
нефинансовые компании	29,5	25,6	21,8	20,7
«Внешние» акционеры	34,9	42,5	57,9	64,0
В том числе:				
иностранные инвесторы;	4,2	11,9	18,3	28,0
японские институциональные инвесторы	10,2	11,2	19,9	17,9

Источник: Нихон Кэйдзай Симбун, 26 сентября 2011 г.

*Некоторые акционеры – например, государственные, не отнесены ни к внутренним, ни к внешним, поэтому сумма доли первых и вторых чуть меньше 100%.

При перекрестном владении юридические лица держали акции друг друга в целях поддержания и укрепления долгосрочных деловых связей. Как правило, эти акции не продавались на рынке с целью извлечения прибыли. Однако в 1990-е гг., особенно во второй их половине, бизнес-партнеры все чаще стали проявлять взаимную «нелояльность», не колеблясь продавая акции, если думали, что это улучшит их финансовое положение.

Из-за существенного сокращения своих масштабов доминирование акционеров юридических лиц и перекрестное владение перестали служить защитой от «враждебных» поглощений компаний (т.е. поглощений путем активной скупки акций вопреки желанию топ-менеджеров). Хотя пока попытки осуществить такие поглощения и не приносили успеха, для японских менеджеров настали новые времена в том смысле, что теперь они должны работать, учитывая реальную возможность появления внутри страны или за рубежом «агрессивного поглотителя», для которого они станут мишенью.

Крупнейшие акционеры Японии. Кто оказался крупнейшими собственниками акций в Японии в начале 2000-х годов? На удивление, верхние строчки в списке заняли не всемирно известные корпорации и банки, а те акционеры, имена которых не очень хорошо известны даже внутри страны. Состав первой тридцатки крупнейших акционеров компаний, зарегистрированных в первой секции Токийской биржи (на конец марта 2006 г.), не оставляет сомнений в том, что на ключевые позиции вышли траст-банки, управляющие акциями институциональных инвесторов.

На первом месте – Japan Trustee Services Bank, основанный в 2000 г. Daiwa Bank и Sumitomo Trust and Banking Co. Его доля в совокупной рыночной стоимости акций составила ни много ни мало 5,82%. На втором месте – Master Trust Bank of Japan (4,96%), учрежденный Mitsubishi Trust and Banking Co, Nippon Life Insurance и рядом других инвесторов. Третью строчку заняла State Street Bank and Trust Company (2,19%).

Цифры эти по сути сенсационные: всего лишь трем траст-банкам, обслуживающим институциональных инвесторов, принадлежит более 10% от общей стоимости акций. Список таких крупных акционеров «западного типа» может быть продолжен. В первую пятерку входят Nippon Life Insurance (1,60%) и Chase Bank (1,32%). Среди лидеров также Moxley и Hero, крупные акционеры соответственно Sony и Toyota. Оба являются представителями владельцев американских депозитарных расписок – ADR (Nikkei Shimbun, October 25, 2006.)

Хотя в списке присутствуют и «традиционные» доминирующие акционеры – крупные компании и банки – ветры перемен становятся все сильнее. В ведущей экономической державе региона, которая первой создала модель корпоративной собственности, во многом отличную от западной, корпорации теперь принадлежат по большей части таким же акционерам, как и на Западе.

Как же обстоят дела в других восточноазиатских экономиках?

Послекризисные изменения в структуре акционерной собственности в Южной Корее. Структура акционерной собственности, отражающая доли разных групп акционеров в совокупной рыночной стоимости зарегистрированных на бирже компаний, выглядит так, как показано в таблице 4.2.

Таблица 4.2. Структура акционерной собственности в Южной Корее

	2000	2005	2010
Государственные/общественные институты	13,2	3,7	3,3
Нефинансовые компании	19,9	18,0	28,0
Банки и другие финансовые институты	16,4	18,6	13,5
Физические лица	23,5	22,6	24,1
Иностранные инвесторы	27,0	37,2	31,2

Источник: Korea Exchange, 2011.

Важнейший структурный сдвиг – существенный рост доли собственности иностранных инвесторов, начавшийся еще во второй половине 1990-х гг. В 2004 г. она достигла пика, превысив 40%, после чего снизилась: ряд инвесторов стал выводить капиталы из страны. Тем не менее, она остается существенно выше, чем до азиатского кризиса.

Изменения доли физических лиц, или индивидуальных акционеров, были минимальными.

До последнего времени, поскольку «рядовые граждане» страны не являлись активными покупателями акций, индивидуальными акционерами в большинстве случаев выступали основатели крупных конгломератов (в Южной Корее их называют «чеболей») и члены их семей. В начале 2000-х годов мелкие массовые акционеры активизировались: подсчитано, что сегодня акциями владеет каждый пятый житель страны. Это позволяет предположить, что – поскольку совокупный удельный вес физических лиц практически не меняется – доля семей-основателей (так сказать, «корейских олигархов») снизилась (об этом же говорят и имеющиеся данные по конкретным ведущим компаниям).

Корпоративными акционерами в основном ассоциировались с компаниями-членами чеболей. Основатели чеболей и их семьи осуществляют корпоративный контроль либо прямо – как ведущие акционеры, либо косвенно – через компании, в которых им принадлежит контрольный пакет. Одно из средств контроля – перекрестное владение акциями.

Доля корпоративных акционеров (нефинансовые компании) чуть-чуть упала в первой половине десятилетия и заметно выросла во второй. По всей вероятности, отчасти рост связан с тем, что семьи-основатели чеболей стали больше полагаться на механизмы косвенного контроля. Однако это далеко не единственное объяснение.

Обращает на себя внимание существенное падение доли государства (государственных и общественных институтов), которая заметно возросла в конце 1990-х-начале 2000-х годов, поскольку в связи с азиатским кризисом государство приобретало акции оказавшихся несостоятельными компаний-членов чеболей и проводило их санацию. Затем оно, как правило, продавало эти акции новым владельцам. Отсюда снижение его доли и повышение доли корпоративных акционеров во второй половине десятилетия. В этом случае рост удельного веса последних говорит не о консолидации традиционной структуры собственности, а, наоборот, о ее размыве.

Одним из наиболее значимых индикаторов степени контроля над корпорациями их семей-основателей является доля акций, находящихся во «внутреннем владении» (сюда включены акции, находящиеся в собственности семьи владельца, компаний-партнеров по чеболю и самой компании-эмитента), в общем количестве выпущенных акций. Она рассчитывается для компаний, входящих в тридцать крупнейших чеболей. В 1990-е гг. этот показатель составлял порядка 42-44%.

В 1998 г. правительство отменило закон, принятый четырьмя годами ранее, который не позволял корпорациям, входившим в крупнейшие тридцать чеболей (кроме финансовых, страховых и холдинговых компаний), владеть или приобретать акции других южнокорейских компаний на сумму более 25% их чистых активов. После этого покупки акций партнеров по чеболю выросли – в том числе потому, что компании стремились выполнить требования правительства снизить отношение задолженности к акционерному капиталу, увеличив объем последнего.

Рост «внутреннего владения» акциями продолжался до декабря 1999 г., достигнув 50,5% (ERINA, 2005, 56). Тогда правительство вновь установило 25-процентный верхний предел для фирм-членов тридцати крупнейших чеболей. Кроме того, в 1998 г. Комиссия по справедливым сделкам (Fair Trade Commission) запретила этим компаниям взаимные гарантии по долгам. Перекрестное владение акциями было тоже запрещено [1]. (Однако фактически оно по-прежнему существует – например, в таком варианте: компания А владеет акциями компании В, В – компании С, а С – компании А). После этого, с 2000 г., уровень

«внутреннего владения» акциями в тридцати крупнейших чеболях начал снижаться. В апреле 2001 г. он составлял 45% (МЕТІ, 2003, 91).

В целом, хотя семьи-основатели чеболей сохраняют ключевые позиции, присутствие других акционеров, главным образом «западного типа», становится более заметным.

Послекризисные изменения в структуре собственности в Таиланде. Среди стран Юго-Восточной Азии наиболее подробная информация об изменениях в структуре акционерной собственности собрана по Таиланду. Таиландские ученые А. Кантавит (А. Khanthavit), П. Полсири (P. Polsiri) и Й. Виваттанкантанг (Y. Wiwattanakantang) провели комплексное исследование структуры собственности всех нефинансовых корпораций, зарегистрированных на Таиландской фондовой бирже в предкризисном 1996 г. и сразу после кризиса в 2000 г. (Khanthavit, 2003). Количество обследованных компаний составило соответственно 352 и 322.

Одна из них основных целей данного исследования заключалась в том, чтобы выявить акционеров, реально контролирующую каждую из этих корпораций. «Контролирующим акционером» считался тот, кто владел, прямо или косвенно, не менее 25% капитала корпорации. И в 1996 г., и в 2000 г. «контролирующие акционеры» существовали почти в 80% компаний.

Между 1996 и 2000 гг. доля компаний, контролируемых одной семьей или группой семей, имеющих друг с другом родственные связи, снизилась с 51,4% до 45,7%, а группой семей, не имеющих родственных связей – с 6,0% до 5,6%. Доля же компаний, контролируемых иностранными инвесторами, напротив, увеличилась с 13,1% до 15,2%, таиландскими финансовыми институтами – с 0,6% до 1,2% (при этом в 2000 г. появились компании, контролируемые институциональными инвесторами – в 1996 г. таковых не было), правительством Таиланда – с 2,3% до 2,8%.

Процент фирм с двумя и более «контролирующими акционерами» разного типа (например, семья и иностранный инвестор) увеличилась довольно значительно – с 5,7% до 8,7%. Внутри этой группы также снизилась роль семей. Так, в 1996 г. отдельные семьи фигурировали в числе «контролирующих акционеров» в 95% корпораций с двумя и более «контролирующими акционерами», а в 2000 г. – только в 67,9%.

Хотя компании, находящиеся под семейным контролем, все еще составляют большинство среди зарегистрированных на бирже таиландских фирм, отчетливо просматривается переход собственности и контроля от семей-основателей к «внешним» акционерам. Особого внимания заслуживает рост доли собственности иностранных инвесторов и усиление их влияния как «контролирующих» акционеров.

«Особый случай» – Сингапур. Некоторые страны представляют собой, что называется, «особый случай». Прежде всего, это Сингапур. Здесь, наряду с семьями-основателями, доминирующим акционером во многих корпорациях выступает государство, которое не выказывает ни малейшего намерения или готовности уступить свое место влиятельным «внешним» акционерам. Государство предпочитает само действовать как настоящий предприниматель, главными приоритетами для которого являются эффективность и прибыльность.

Ему принадлежит контролирующий пакет во многих ведущих компаниях и финансовых институтах. Среди них, например, Development Bank of Singapore, крупнейший банк в Юго-Восточной Азии, на который в 2004 г. приходилось 29% всех банковских активов в стране. Банк зарегистрирован на бирже, но «контролирующим акционером» является государство.

Temasek Holdings, правительственная инвестиционная структура, контролирует более двадцати крупных компаний в различных отраслях как корпорации «первого уровня», у которых есть свои многочисленные дочерние компании или филиалы (т.е. компании «второго уровня»), у этих последних – свои (компании «третьего уровня») и т.д. Многие

компании, которые контролирует Темасек, зарегистрированы на фондовой бирже, а на основные корпорации группы приходится более 20% общей рыночной капитализации сингапурских корпораций (Ramirez, 2003).

Схожие тенденции просматриваются и в **Малайзии**, где ряд государственных институтов, в первую очередь инвестиционная компания Khazanah – малазийский аналог Темасек, играют все более важную роль как корпоративные собственники.

При этом, однако, принципиально важным является следующее обстоятельство. Чтобы быть эффективными деловыми организациями, государственные инвестиционные структуры должны играть в подконтрольных им корпорациях роль акционеров «западного типа» – инвестировать в прибыльные предприятия и добиваться их эффективного управления и высокой доходности. Как было указано в предыдущей главе, это уже не государство развития, которое вмешивается в экономику с целью корректировки рыночных механизмов распределения ресурсов. Это скорее государство-предприниматель, стремящееся стать влиятельным игроком внутри рыночной экономики, а не над ней.

Структура корпоративной собственности в Китае. В Китае, где государство изначально было единственным доминирующим акционером, изменение его доли служит наиболее основным индикатором масштаба и глубины трансформации структуры собственности. В настоящее время государство как основной собственник ведет себя во многом так же, как основные собственники в других азиатских странах. Оно стремится сохранить свое присутствие и контроль – но в то же время, чтобы сделать контролируемые компании конкурентоспособными, должно все чаще «приглашать» других, частных, инвесторов, делить с ними собственность и прислушиваться к их мнению.

Помимо государственных, Национальное бюро статистики Китая выделяет такие виды предприятий, как коллективные (компании, принадлежащие рабочим коллективам – эта форма собственности одобряется даже ортодоксальными коммунистическими идеологами, поскольку такие коллективы могут легко контролироваться государством), кооперативные, акционерные, с ограниченной ответственностью, частные, с участием иностранного капитала и прочие (предприятия с участием инвесторов из Гонконга и Макао, а также инвесторов из числа хуацяо – китайцев, осевших за рубежом).

С 1979 по 2000 г. доля госпредприятий в ВВП снизилась с 56% до 29%, доля предприятий, находящихся в коллективной собственности – с 42% до 39%, а доля компаний всех остальных форм собственности резко возросла – с 2% до 32% (Guo, 2003).

По данным Международной финансовой корпорации, количество госпредприятий сократилось с 114 тыс. в 1996 г. до 34 тыс. в 2003 г. (Garnout, 2005). Сокращение было на 50% обусловлено приватизацией (Knowledge&Wharton, 2006).

Расчет на основе официальных статистических данных КНР показывает, что с 2002 по 2008 г. доля государственных предприятий (включая те, в которых представлены и негосударственные инвесторы, но государство является основным владельцем) в общем количестве промышленных фирм сократилась с 22,7% до 5,0%, а в промышленном производстве – с 40,8% до 28,4%. Доля частных предприятий, наоборот, увеличилась, соответственно, с 27,1% до 57,8% и с 11,7% до 26,9%. А их абсолютное число утроилось.

Кроме того, падают доли таких компаний традиционных форм собственности, как кооперативы и коллективные предприятия при росте доли предприятий с ограниченной ответственностью и с участием иностранного капитала.

Иными словами, со второй половины 1990-х гг. идет огромный по своим масштабам процесс перехода собственности от государства к другим владельцам, включая частных.

После того, как на своем 15-м съезде КПК провозгласила курс на «стратегическую реструктуризацию» государственных предприятий, местные администрации – главным образом (но не только) в прибрежных провинциях – начали быстро приватизировать мелкие госпредприятия, находившиеся в их ведении. Кроме того, значительное количество таких

предприятий было реорганизовано в акционерные, а выпускаемые акции распределялись между их работниками.

Затем началась приватизация на муниципальном уровне, которая распространилась и на средние предприятия (с количеством занятых порядка 1000 человек). Многие муниципальные предприятия стали акционерными компаниями, чьи акции были поделены между государством, работниками и внешними инвесторами. Доля государства в большинстве таких компаний превышала 50% (Guo, 2003, 563).

Наконец, с 1997 г. была ускорена регистрация на бирже (листинг) крупных государственных предприятий. Сначала они преобразовывались в общества с ограниченной ответственностью, но государство оставалось единственным собственником. В 1999 г. принадлежащие государству акции начали продаваться. Была введена в действие схема, предусматривающая приобретение ведущими государственными предприятиями своих акций у государства и их последующую продажу имеющим право на покупку третьим лицам. Схема оказалась неудачной, и в конечном итоге акции стали продавать частным инвесторам на рыночных условиях. Одним из результатов такого поворота стало появление институциональных инвесторов среди крупных собственников: уже в 2000 г. они приобрели примерно 40% выставленных на продажу акций крупных государственных предприятий.

Государственные регламентации.

Хотя процесс перехода собственности от государства к другим владельцам постепенно набирает обороты, он остается под жестким государственным контролем. Государство определяет, какие компании и отрасли могут проводить акционирование, а какие нет. Центральные власти – Национальная комиссия по развитию и реформам, Народный банк Китая, Комиссия по ценным бумагам Китая – утверждают ежегодные планы эмиссии акций, устанавливая общий объем их выпуска. Затем каждой провинции выделяется квота. Компании, желающие выпускать акции, должны подавать заявку в провинциальную администрацию (Guo, 2003, 564). Окончательное решение принимают центральные власти. Присутствие иностранных инвесторов также носит ограниченный характер. Акции категории «А», номинированные в юанях предназначены, в принципе, для китайских инвесторов. Акции категории «В», номинированные в долларах США, доступны как внутренним, так и иностранным инвесторам.

Сохраняя контроль над процессом перехода собственности, государство остается собственником многих успешных компаний.

Китайские компании, потрясшие деловой мир своим стремительным входом в круг мировых лидеров, в большинстве своем не являются частными в подлинном смысле этого слова. Даже если формально они не относятся к госпредприятиям, государство сохраняет над ними косвенный контроль. Например, компания Haier, новая «звезда» в производстве электробытовой техники – это коллективное предприятие, принадлежащее ее работникам. Ее директор Жанг Руймин (Zhang Ruimin) входит в состав ЦК КПК (Crowell, 2005). Компания Lenovo, один из крупнейших в мире производителей персональных компьютеров, которая в 2005 г. приобрела подразделение по производству ПК у IBM, была основана Академией наук КНР в 1984 г. Последняя сохраняет мажоритарный пакет акций. Муниципалитет г. Хуичжоу владеет 25% акций электротехнического гиганта TCL. Пример Китая показывает, что, по меньшей мере, некоторые компании, находящиеся под прямым или косвенным контролем государства, могут быть успешными и конкурентоспособными на мировых рынках.

И все-таки частные собственники необходимы.

Очевидно, что для правящей элиты Китая наиболее предпочтителен такой путь реформирования госпредприятий, который позволил бы им интегрироваться в рыночную экономику и соответствовать ее стандартам эффективности, не меняя при этом форму

собственности. Правительство постепенно ужесточает условия финансовой поддержки госпредприятий, и с течением времени последним становится все сложнее рассчитывать на подпитку из бюджетных средств, в особенности на то, что государство будет их «вытягивать» даже при плохом менеджменте. Последнее играет роль «требовательного собственника», добивающегося того, чтобы предприятия были самокупаемыми и прибыльными. Вышеприведенные примеры свидетельствуют о том, что существуют компании, в которых такой курс приносит успех. Вместе с тем этого недостаточно для того, чтобы решить проблему эффективности государственного сектора в целом – несмотря на прилагаемые усилия, 40% госпредприятий убыточны (Knowledge&Wharton, 2006).

Правящий режим Китая без особой симпатии относится к частным инвесторам или, иными словами, внешним акционерам «западного типа». Куда с большей охотой, чем привлекать таких инвесторов, он будет распределять акции между работниками предприятий или эксплуатировать «идеологически корректную» концепцию собственности рабочего коллектива или кооператива.

Однако государство отдает себе отчет в том, что повышение эффективности и конкурентоспособности широкого круга госпредприятий невозможно без привлечения частного капитала, включая иностранных инвесторов, и в принципе не возражает против этого. (В этой связи нелишне вспомнить о том, что в начале нулевых годов XXI века китайским частным предпринимателям было разрешено вступать в КПК). В результате открывается дорога для формирования страты частных собственников, покупающих акции государственных предприятий или компаний, находящихся под госконтролем. Повышается роль не только институциональных инвесторов, но и индивидуальных акционеров, главный интерес которых – максимизация прибыли. Многие из них имеют прямое отношение к правящей элите.

С определенными модификациями логика перемен, действующая в других странах региона, начинает действовать и в Китае. И здесь собственность постепенно переходит от традиционного главного собственника, т.е. государства, к другим собственникам и далеко не в последнюю очередь – к акционерам «западного типа».

Бум поглощений иностранными компаниями

После кризиса 1997-1998 гг. набрала силу беспрецедентная по своим масштабам волна приобретений акций восточноазиатских фирм иностранными, прежде всего западными компаниями, включая поглощения крупных азиатских фирм и финансовых институтов.

Покупка акций и поглощения в Южной Корее. Иностранные инвесторы приобрели контрольные пакеты акций многих ведущих южнокорейских компаний и банков, чьи имена являются символом успеха страны в годы экономического чуда. В конце 2003 г. в компании Samsung Electronics доля иностранных инвесторов составляла 57,3%, а «внутренних» владельцев – лишь 15,3%, В Hyundai Motors – соответственно 51,3% и 23,7% (ERINA, 2005, 74). Иностранцы владели 74% акций крупнейшего южнокорейского коммерческого банка Kookmin (ERINA, 2005, 68).

С 1998 г. иностранным инвесторам было разрешено поглощать южнокорейские компании и финансовые институты. После этого французская Renault приобрела Samsung Motors, Volvo Construction – подразделение по производству строительного оборудования Samsung Heavy Industries, а Korea First Bank перешел под контроль американской финансовой компании Newbridge Capital.

Покупка акций и поглощения в Малайзии, Таиланде и Сингапуре. В Малайзии приобретение акций иностранными инвесторами в послекризисный период вызвало бурные дебаты. Премьер-министр Абдулла Бадави был вынужден публично опровергать утверждения о том, что они являются новой формой колонизации. Вместе с тем

правительство призвало бизнес и общество к бдительности, чтобы не уступить иностранцам контроль над малазийскими корпорациями. Крупнейшим приобретением стала покупка норвежской Norway Telenor 61% акций телекоммуникационной компании DiGi (2001 г.).

Западные компании осуществили ряд крупных инвестиций в корпорации Таиланда. Так, Alphatech Electronics, один из ведущих производителей интегральных схем, был приобретен American International Group (AIG) и Ericsson (1998 г.), что позволило ей восстановить платежеспособность. Наиболее заметным событием можно считать разрешение иностранным инвесторам приобретать до 100% акций финансовых институтов страны на срок до 10 лет (по истечении этого срока акции таких институтов могут продаваться только таиландским инвесторам). В итоге уже в начале 2000-х гг. иностранные инвесторы имели большинство акций в четырех из 13 крупнейших таиландских банков и владели 23 из 28 брокерских компаний (Agami, 2002).

Сингапур, напротив, занял жесткую позицию в отношении иностранного контроля над ключевыми компаниями и банками. Финансовое управление страны предписывает банкам иметь комитеты по выдвижению кандидатур менеджеров, состоящие только из сингапурских граждан. Большинство директоров банков также должны составлять граждане Сингапура или же лица, постоянно проживающие в стране.

Волна слияний и поглощений в Китае. Хотя в стране отменен запрет на передачу акций госпредприятий иностранным инвесторам, государство остается основным акционером компаний со смешанной формой собственности. В декабре 2002 г. иностранным инвесторам, включенным в список «квалифицированных иностранных инвестиционных организаций» разрешили покупать акции класса А, номинированные в юанях, ранее доступные только китайским организациям и гражданам (AsiaPulse News, 2006).

Список утверждается Комиссией по регулированию ценных бумаг Китая. В него входят иностранные траст-фонды, страховые и брокерские компании, коммерческие банки. Для покупки акций инвесторы должны обменять иностранную валюту на юани. Прибыль и дивиденды переводятся обратно в ту же валюту и впоследствии репатрируются. Один инвестор может приобретать не более 10% акций одной компании, а совокупная доля таких инвесторов не может превышать 20%.

Кроме того, крупным китайским компаниям все чаще предоставляется право регистрироваться на зарубежных биржах.

Иностранные инвестиции в ведущие китайские банки.

Новой заметной тенденцией стали крупномасштабные продажи акций ведущих китайских банков. В конце 2003 г. правительство вложило более чем 100 млрд. долл. в крупнейшие государственные банки в целях их рекапитализации и списания невозвратных долгов. Затем оно приступило к их инкорпорированию и призвало иностранных стратегических инвесторов к масштабным покупкам их акций перед выпуском последних в свободную продажу. Покупки состоялись, что помогло ведущим китайским банкам войти в число крупнейших в мире по объему мобилизованного капитала.

В 2004 г. HSBC приобрела 19,9% акций Bank of Communications за 2,25 млрд. долл. В 2005 г.: Bank of America объявил о вложении 3 млрд. долл. в China Construction Bank; консорциум, возглавляемый Royal Bank of Scotland, купил 19,9% акций Bank of China за 2,5 млрд. долл., а вскоре другой крупный пакет акций этого банка был приобретен сингапурским Temasek (Anderson, 2005); Goldman Sachs, American Express и немецкая страховая компания Allianz приобрели 9% акций Industrial and Commercial Bank of China (Chan-Fishel, 2007).

Менее крупные финансовые институты, прежде всего городские коммерческие банки, также вызвали интерес у зарубежных инвесторов. Например, Australia and New Zealand Banking Group инвестировала в Shanghai Rural Commercial Bank.

Хотя в отличие от других восточноазиатских стран, в Китае иностранная компания или финансовый институт пока не могут целиком поглощать крупные компании и банки, приобретение акций зарубежными инвесторами обрело весьма значительный масштаб.

Крушение конгломератов

Другой процесс, взломавший структуру сложившуюся структуру акционерной собственности – это банкротство и распад ряда ведущих конгломератов в Южной Корее и Юго-Восточной Азии.

Daewoo и Hyundai. Наибольший шок вызвал коллапс Daewoo. Эта группа, входившая в первую пятерку крупнейших южнокорейских конгломератов, потерпела крах из-за стремительного и вышедшего из-под контроля роста долгового бремени. Главной его причиной стало проникновение во все новые и новые сферы бизнеса, сопровождавшиеся крупными заимствованиями. Основатель Daewoo Ким Ву Чжун (Kim Woo-jung) скрылся из страны на 6 лет, а вернувшись в 2005 г. попал в тюрьму за мошенничество (в декабре 2007 г. он был амнистирован тогдашним президентом Но Му Хёном). Конгломерат был разделен на ряд отдельных компаний, принадлежащих разным владельцам и сфокусированных на определенных сферах бизнеса. Daewoo Motors была поставлена под контроль GM. Daewoo International стала глобальной торговой фирмой.

Другой показательный пример – Hyundai Group. После смерти ее основателя, Чун Чжу Юна (Chung Ju-yung), члены его семьи не смогли договориться о том, как совместно управлять конгломератом, и он был разделен на 5 групп – Hyundai Motor Company, Hyundai Group, Hyundai Development Store Group, Hyundai Development Company и Hyundai Heavy Industries Group. Сами названия четырех из пяти этих компаний говорят о том, что, в отличие от «классических» конгломератов, их деятельность сконцентрирована на определенных сферах бизнеса. Hyundai Electronics, сменившая свое название на Hynix, и Hyundai Engineering and Construction стали независимыми компаниями.

Salim. Индонезию потрясла новость о крахе Salim group, основанной Льем Со Лионгом (Liem Sioe Liong) и ставшей одной из наиболее известных в Юго-Восточной Азии. Накануне азиатского кризиса только внутри страны в состав конгломерата входили 500 компаний. Он имел также существенные интересы в Сингапуре, Гонконге, на Филиппинах и т.д. Среди основных сфер его деятельности были производство автомобилей, цемента, лапши быстрого приготовления, недвижимость, строительство, банковское дело и телекоммуникационный бизнес.

Под ударом кризиса компании Salim оказались на грани финансовой катастрофы, и группа была фактически раздроблена. Правительство национализировало ее основной финансовый институт – Bank Central Asia. Поскольку большая часть его кредитов была предоставлена компаниям-членам конгломерата, они были поставлены под государственный контроль. В ведение Индонезийского управления по реструктуризации банков (IBRA) было передано 107 входивших в конгломерат фирм. Позднее часть из них была продана новым владельцам, некоторые отошли обратно к Salim, а некоторые – приказали долго жить.

Наиболее крупные компании, включая Bank Central Asia, потеряны навсегда. Сам основатель переехал в Сингапур, а его сын, Энтони Салим, начал заново организовывать бизнес в качестве президента First Pacific Group, базирующейся в Гонконге и купленной его отцом в 1990-е гг. Деятельность последней сфокусирована на двух сферах бизнеса – производстве продуктов питания и телекоммуникациях. Ее дочерняя компания Indofood стала крупнейшим в мире производителем лапши быстрого приготовления.

Что же касается Bank Central Asia, то, проведя его реструктуризацию, правительство вскоре продало контрольный пакет акций. 50-процентную долю приобрела компания Farindo Investment Mauritius Ltd, находящейся под контролем семьи Хартоно (Hartono).

Приобрели активы Salim group и иностранные компании. Так, одна из крупнейших компаний группы, Indocement, перешла под контроль немецкой Heidelberg Cement Group.

Renong. В Малайзии потерпела крах Renong Group – крупнейший из конгломератов, принадлежавших бумипутра (коренным малайцам). На вершине ее находился инвестиционный холдинг, а под ним – более 100 компаний, занятых в таких секторах, как строительство, телекоммуникации и мультимедиа, транспорт, машиностроение и пр. Группа поддерживала тесные связи с главной в стране политической силой: Объединенной малайской национальной организацией (ОМНО). В конце 1990-х гг. Renong столкнулась с серьезными финансовыми проблемами. Попытки зарегистрировать некоторые из ее ведущих компаний на Куала-Лумпурской фондовой бирже успехом не увенчались.

Халим Саад, директор и фактический владелец Renong, имел огромный личный долг перед United Engineers Malaysia (UEM) – крупной компании, связанной с холдингом Renong взаимным владением акций (Renong имел 38% акций UEM, а UEM – 31% акций Renong). Халим попытался найти выход, обязав UEM купить активы и пассивы Renong на сумму 5,3 млрд. рингитов, но осуществить план не удалось (Tselichtchev, 2004). В августе 2001 г. Syarikat Danasaham, дочка государственной инвестиционной компании Khazanah Nasional, купила все акции и варранты UEM, включая те, которыми владела Renong. Поставив UEM под свой контроль, Khazanah одновременно стала владельцем холдинга Renong – благодаря выше упомянутому 31% акций. Халим потерял пост председателя совета директоров Renong, и на это место был поставлен член правления Khazanah. Была сформирована новая команда менеджеров, в которую вошли профессионалы в таких областях, как бухгалтерское дело, финансы, юриспруденция и т.д. Новое руководство объявило о своем намерении ускорить листинг входивших в группу компаний.

Крах и раздробление ряда ведущих конгломератов имели для восточноазиатских стран очень важные последствия. В принадлежавших им компаниях характер собственности был изменен радикальным путем – основатели были удалены со сцены, и им на смену пришли собственники нового типа. Провал этих конгломератов послужил предупреждением для других компаний с аналогичными структурой собственности, организацией и характером управления.

4-3. Сдвиг в корпоративном управлении

Корпоративное управление имеет значение

В Азии корпоративное управление подразумевает контроль со стороны аутсайдеров. Изменения в структуре собственности ведут к улучшению корпоративного управления: по мере того как растет доля внешних акционеров в капитале, они требуют большего контроля над компаниями. Более того, даже в тех странах или компаниях, где снижение доли доминирующего акционера незначительно или где его не происходит вообще, усиливается тенденция к улучшению корпоративного управления и большему учету интересов «акционеров западного типа», главный из которых (интересов) – максимизация прибыли.

Выше уже отмечалось, что для Восточной Азии понятие корпоративного управления имеет несколько иной смысл, нежели на Западе. Здесь оно означает систему, позволяющую внешним акционерам обеспечивать свои интересы, и заставляет доминирующего собственника и назначаемых им менеджеров эти интересы учитывать. Иными словами, это система, которая обеспечивает возможность эффективного внешнего контроля над доминирующим собственником.

Безусловно, несмотря на трансформацию структуры собственности, во многих восточноазиатских корпорациях такой контроль еще слаб. Тем не менее, признаки роста эффективности корпоративного управления в регионе видны невооруженным глазом.

Растущий интерес и начальные шаги. Практически во всех странах региона в 2000-е годы начал заметно расти интерес к «управлению извне»: в деловых и политических кругах, в СМИ и в обществе в целом. В Таиланде тогдашний премьер-министр Таксин Чиннават даже провозгласил 2002 г. «годом хорошего корпоративного управления».

Один за другим стали приниматься кодексы корпоративного управления. Обычно они не имеют обязательного характера, но их сложно игнорировать. На Филиппинах кодекс был введен в действие в 2002 г. Комиссией по ценным бумагам и операциям с валютой, которая обязала компании представлять свои правила корпоративного управления, что они и начали делать в том же году. В Малайзии Куала-Лумпурская фондовая биржа обязывает компании включать в своих ежегодных отчетах информацию о том, как и в какой степени они претворяют в жизнь принципы кодекса (принят в 2000 г.) касательно организации фирмы и процессов принятия решений. В Сингапуре от всех зарегистрированных на бирже компаний требуется представлять в ежегодных отчетах полную информацию о практике управления с объяснением того, как конкретно выполняются положения кодекса. Если происходят отклонения, то необходимо объяснить причины. В Индонезии «Кодекс хорошего корпоративного управления» был разработан Национальной комиссией по корпоративному управлению и введен в действие в 1999 г. министерским указом. Кроме того, Комиссия выпустила «Кодекс хорошего управления для банков» и «Руководство для аудиторских комиссий и независимых аудиторов».

Внешние директора: время пришло?

Зарегистрированным на бирже компаниям вменяется в обязанность или, по крайней мере, настоятельно рекомендуется назначать внешних директоров. Новые законы установили их минимальную долю от общего числа директоров. Иногда они также уточняют, какие должны быть созданы комиссии или подкомиссии, состоящие большей частью из внешних директоров. Одним словом, с начала 2000-х годов стали создаваться условия для того, чтобы внешние директора могли играть более активную роль.

Для Восточной Азии это означало очень большой поворот: ведь для большинства стран региона новым было даже само понятие «внешний директор».

Южная Корея. До 1998 г. в Южной Корее вообще не было независимых (не являющихся должностными лицами компании) директоров, как и не существовало разграничения между членами совета директоров и «исполнительной властью» – менеджерами. Неудивительно, что советы директоров фактически не функционировали. Хотя закон и предписывал проводить их заседания, в действительности таковые зачастую не созывались, и компании представляли фиктивные протоколы, составленные по указанию аппарата председателя (т.е., как правило, основателя). Директора без колебаний ставили под ними свои подписи-печати.

Реформа чеболей привела к отмене институтов председателя группы и его аппарата. По новым правилам, чтобы сохранить представительские права, основатель должен стать членом совета директоров хотя бы одной из компаний и, соответственно, взять на себя фидуциарную обязанность. К примеру, Чун Чжу Юн, владелец Hyundai Group, стал членом совета директоров компании Hyundai Construction. Фактически это была попытка утвердить институт советов директоров в его классической, западной форме. Однако эффект, похоже, оказался весьма ограниченным. Хотя владельцы-основатели становились членами совета директоров лишь отдельных компаний, на практике они сохраняли контроль над всей группой, а аппарат председателя зачастую реанимировался под другим названием.

С 1998 г. назначение внешних директоров предусматривается законом. Зарегистрированные на бирже компании с активами свыше 2 трлн. вон к концу 2001 г. должны были увеличить долю внешних директоров до 50 или более процентов от общего числа членов совета директоров (METI, 2003, 47). Кроме того, закон требует создания ревизионной комиссии, не менее двух третей от общего количества членов которой должны составлять внешние директора. Требуется также создание состоящих большей частью из внешних директоров комиссий по корпоративной стратегии, управлению рисками и окладам (ERINA, 2005, 66)

Что касается банков, то после азиатского кризиса вновь созданная Комиссия по финансовому надзору потребовала, чтобы большинство в их советах составляли независимые директора, и стала настоятельно рекомендовать их назначение на посты председателя и на ключевые должности в комиссиях, курирующих вопросы окладов, управления рисками и финансовой отчетности. Например, совет директоров Жилищного и коммерческого банка (Housing and Commercial Bank, HCB), в который до азиатского кризиса входили шесть «внутренних» и шесть «квази-внешних» директоров («квази», потому что это были в основном его крупные заемщики), стал состоять в основном из независимых директоров: таких, как главный исполнительный директор розничной компании, зарубежный банкир и финансовые эксперты (McKinsey, 2002, 36).

Юго-Восточная Азия и Китай. На Филиппинах кодекс корпоративного управления устанавливает, что независимых директоров должно быть не менее 20% или двух человек (можно выбрать меньшее из этих двух чисел). Было увеличено и их представительство в подкомитетах совета директоров.

В Сингапуре до начала 2000-х годов независимыми руководителями зачастую были члены семьи основателя, политики или деловые партнеры. Новый кодекс, вступивший в силу в 2003 г., установил минимум представительства независимых директоров в составе совета (не менее одной трети) и регламентировал их отношения с компанией.

В Малайзии кодекс корпоративного управления рекомендует, чтобы независимые руководители составляли не менее одной трети совета. Поощряется учреждение комиссий с четко прописанными обязанностями по поддержке работы совета, включая аудиторскую комиссию и комиссию по вознаграждениям, состоящие в основном из членов совета, не являющихся исполнительными руководителями компании. Согласно регистрационным требованиям Куала-Лумпурской фондовой биржи, независимыми должны быть, по меньшей мере, либо два директора, либо треть членов совета.

В Таиланде, согласно результатам обследования 133 ведущих компаний, проведенного Маккинзи и Таиландским институтом управления, в 68% этих компаний независимые руководители составляли 25-50%, хотя лишь в одной компании они составляли большинство. В 22% компаний председателем совета был независимый руководитель. Это больше, чем в США (15%), где функции председателя совета и главного исполнительного директора обычно выполняет одно и то же лицо (McKinsey, 2002, 34-35).

В Индонезии роль внешних директоров пока менее значительна. Согласно закону о компаниях, общество с ограниченной ответственностью должно иметь совет директоров как исполнительный орган, отвечающий за повседневное управление, и совет уполномоченных, функции которого – мониторинг, контроль и консультирование совета директоров (иными словами, если пользоваться общепринятой терминологией, то совет уполномоченных – это и есть то, что в других странах называют советом директоров). Обе структуры избираются на общем собрании акционеров. Однако на практике назначения обычно производятся менеджментом или держателями контрольного пакета акций.

Хотя закон о компаниях не предусматривает назначения независимых уполномоченных, Джакартская фондовая биржа требует, чтобы их доля была не ниже одной

трети от общего количества членов совета уполномоченных. Кроме того, независимый уполномоченный должен возглавлять аудиторскую комиссию (World Bank, 2004).

В Китае некоторые государственные компании пытаются копировать модели корпоративного управления, распространенные в частных фирмах, в том числе перенимая западный опыт и подчас даже приглашая западных управленцев. В частности, создаются советы директоров, перед которыми должны отчитываться менеджеры.

Япония. Здесь внешние директора в целом по-прежнему непопулярны, но, согласно данным специальных обследований, их число тем больше, чем большая доля акций принадлежит институциональным инвесторам. В корпорациях, где институциональные инвесторы пользуются влиянием, также более распространен институт напрямую подотчетных совету директоров «исполнительных должностных лиц» (executive officers), и больше внимания уделяется открытости и прозрачности информации.

Больше прозрачности и ответственности

Требования в отношении прозрачности работы компаний и ответственности их руководства перед акционерами ужесточаются, а для акционеров становится проще и дешевле подавать судебные иски против корпоративного руководства.

В 2004 г. в Южной Корее было разрешены судебные тяжбы, связанные с вопросами акционерной собственности, хотя вступление закона в силу было отложено до 2007 г. В 1998 г. минимальная доля акций, необходимая для получения права требовать увольнения члена совета директоров, была снижена с 1% до 0,5%, а для участия в иске против корпоративного руководства – с 1% до 0,01% (METI, 2003,39).

В отличие от предкризисного периода, все больше директоров и менеджеров приобретают страховку от должностной ответственности, и это – явный признак роста влияния внешних акционеров. Последнее стало особенно заметно после банкротства Дэу, когда, не только банки, поставщики и служащие, но и внешние акционеры стали возбуждать судебные дела против компаний группы и их менеджеров.

В Малайзии поправки к Закону о комиссии по ценным бумагам, принятому в 2000 г., ужесточили правила для эмитентов акций касательно предоставления и наложили более строгое наказание за ложную или недостоверную информацию в представляемой документации. Инвесторы получили право подавать гражданские иски против компаний, руководителей и их советников в случае нарушения закона.

В Индонезии продвижение вперед менее значительно. Хотя подача коллективных и индивидуальных исков разрешена, таковые оказываются слишком дорогостоящими для акционеров. На практике такие прецеденты встречаются нечасто, и акционеры, как правило, не выигрывают дела. Кроме того, возбуждение дела против руководителей или уполномоченных требует владения не менее чем 10% акций с правом голоса на собраниях акционеров. Это больше, чем в других странах (World Bank, 2004).

Движения в защиту миноритарных акционеров

Новым заметным явлением стали движения в защиту миноритарных акционеров. Наиболее яркий пример – движение Народная солидарность за объединенную демократию в Южной Корее. Изначально его цель заключалась в мониторинге действий руководства страны. Однако после азиатского кризиса оно начала активно защищать интересы миноритарных акционеров, подающим иски против корпораций-членов чеболей и их менеджеров или выступая с своими предложениями на общих собраниях акционеров.

В Малайзии появилась Наблюдательная группа по защите прав миноритарных акционеров (август 2002 г.). Это независимая организация, представляющая крупнейших в

стране институциональных инвесторов – Фонд поддержки наемных работников, Фонд вооруженных сил, Фонд паломников, Фонд общественного благосостояния и Фонд национального финансирования. Она действует как исследовательский и информационный центр для миноритарных акционеров, помогая им влиять на корпоративные решения и осуществлять мониторинг компаний на предмет нарушения или несоблюдения принципов хорошего корпоративного управления, и подсказывая, какие действия предпринимать, когда их интересы оказываются ущемленными. Кроме того, Группа стремится поддерживать коллективные действия своих членов, представляя их на общих собраниях акционеров.

Сингапурская ассоциация инвесторов в ценные бумаги, объединяющая мелких акционеров, проводит просветительскую работу среди своих членов по вопросам финансов и корпоративного управления. Когда возникают проблемы, вызванные неэффективным управлением, она стремится привлечь к этому внимание на общих собраниях акционеров, а также в средствах массовой информации.

Сложные вопросы остаются

Происходящие перемены усиливают «внешнее давление» на доминирующих акционеров – причем со стороны не только держателей акций их собственных компаний, но и общества в целом.

В целом, однако, практика управления и соотношение сил разных групп интересов в азиатских корпорациях меняются медленно, с частыми откатами назад. В реальной жизни доминирующие акционеры зачастую делают все возможное, чтобы свести перемены к минимуму.

В связи с этим возникает сложный и одновременно исключительно важный вопрос: может ли формально независимый директор оставаться таковым в компании, основным собственником которой является небольшая группа лиц? Можно поставить вопрос и более конкретно: какова роль независимого директора в азиатской компании, которая принадлежит отдельной семье (или в китайской государственной компании)?

В общепринятом понимании – директор является независимым, если он не участвует в управлении компанией. Его функция состоит в осуществлении надлежащего контроля над менеджерами с позиций защиты интересов акционеров. Но это – общая теория корпоративного управления. В типичной же азиатской компании, находящейся под контролем отдельных семей (равно как и в китайской государственной компании), роль независимого директора должна быть несколько иной. Независимость здесь означает, прежде всего, независимость от доминирующего акционера и способность отстаивать интересы остальных, «внешних» акционеров. Назначение независимого директора, однако, едва ли возможно без согласия доминирующего акционера. В итоге получается замкнутый круг.

Найти решение этой проблемы, устраивающее все стороны, нелегко. Здесь важны личные качества самого директора, прежде всего его способность защитить правильную, с его точки зрения, позицию, даже если она идет вразрез с интересами доминирующего акционера. Однако и этого не всегда достаточно: необходимо еще, чтобы сам доминирующий акционер не только позволял, но и поощрял такие действия.

4-4. Доминирующие акционеры: новый менталитет, новая модель поведения

Стремление быть на уровне требований времени

Вопросом исключительной важности является изменение приоритетов самих доминирующих акционеров.

На практике многие из них продолжают использовать различные средства для того, чтобы сохранить своей контроль над компанией даже при снижении доли в ее капитале. Такие акционеры неохотно принимают перемены, предпочитая использовать прежние методы управления.

Борьба за контроль над компаниями между традиционными доминирующими акционерами и акционерами западного типа представляет собой основной конфликт интересов в современных азиатских корпорациях. Однако набирает силу и другая тенденция.

Было бы неправильно считать всех традиционных доминирующих акционеров ретроградами, всеми силами стремящимися сохранить статус-кво. Зачастую они достаточно компетентны и прагматичны, чтобы осознавать очевидное – успешный бизнес в условиях современной глобализирующейся экономики требует мобилизации все более значительных средств на мировых рынках капиталов. За эти средства, разумеется, надо бороться, а успех в этой борьбе в немалой степени зависит от способности сформировать позитивный имидж в глазах международного инвестиционного сообщества. В таких условиях внешних акционеров необходимо рассматривать как партнеров, а не как соперников. А партнерские отношения, в свою очередь, предполагают внимание к их приоритетам – например, к максимизации прибыли.

Возможно, это и есть та цена, которую традиционные доминирующие акционеры вынуждены платить за сохранение своего влияния. Впрочем, их собственные интересы не обязательно противоречат интересам внешних акционеров. Будучи владельцами компаний, они тоже выигрывают от повышения ее прибыльности и роста капитализации.

Одновременно «прогрессивное крыло» доминирующих акционеров осознает, что оптимальный, если не единственный, способ сохранить влияние и богатство в современных условиях – это содействие, а не сопротивление, модернизации системы управления компаниями с тем, чтобы она отвечала мировым стандартам. Для этого необходимы, в частности, работающие механизмы контроля над менеджментом со стороны независимых директоров и аудиторов; продажа нерентабельных подразделений; концентрация деятельности на тех сферах бизнеса, где корпорация или группа имеет конкурентные преимущества (так называемая «фокусировка»), а не распыление сил по многим сферам; и наконец, способность конкурировать не только по цене, но и по качеству, технологиям и «бренду», т.е. дифференцировать свою продукцию или услуги.

Чтобы провести такую модернизацию, доминирующие акционеры вынуждены все больше полагаться на независимых высококвалифицированных профессионалов. В частности, им приходится прислушиваться к мнению внешних директоров и принимать его во внимание при принятии решений.

В последнее время в ряде азиатских компаний роль и место семей-основателей начинают меняться. Один из вероятных сценариев – их постепенная трансформация в инвесторов, которые сохраняют значительные права и влияние, но, в отличие от традиционной азиатской практики, не пытаются интегрировать эти компании в бизнес-империю и управлять ею как единым целым, осуществляя единоличный контроль. Такие инвесторы вряд ли будут добиваться непосредственного участия в принятии решений в каждой компании, где они имеют долю, все больше и чаще полагаясь на независимых менеджеров-профессионалов и принимая во внимание интересы других акционеров.

Семьям-основателям азиатских корпораций нужна эффективная стратегия, позволяющая выживать и побеждать в глобальной конкуренции. Как один из вариантов возможна следующая цепочка: разделение конгломерата на ряд специализированных фирм или по крайней мере децентрализация управления в группе, продажа неконкурентоспособных компаний, сохранение доли в конкурентоспособных, ставка на профессионально подготовленных «внешних» менеджеров, формирование механизмов эффективного контроля за их действиями. Все это поможет привлечь средства инвесторов по всему миру.

Некоторые семьи-основатели компаний уже предпринимают шаги в этом направлении.

Идущие в авангарде

Ayala Group. Это крупнейшая многопрофильная филиппинская корпорация, сфера деятельности которой охватывает банковские услуги, мобильную телефонную связь, строительство, гостиничный бизнес и пр. По некоторым данным, ее владелец, Хайме Аугусто Зобел де Айяла, председатель головной компании Ayala Corporation, открыто обсуждал с членами своей семьи возможности разукрупнения компании. Вопрос ставился так: почему компании, занятые в таких сферах, как банковские услуги, недвижимость и телекоммуникации, должны составлять единую организацию, в то время как они могли бы управляться более эффективно как отдельные специализированные фирмы?

Формально корпорация не подверглась разукрупнению. Однако основные особенности традиционного азиатского конгломерата уже не так заметны. Ayala не «гоняет» деньги между компаниями группы, чтобы поддержать отстающие компании за счет более прибыльных. Члены семьи, как правило, не пользуются привилегиями при назначении на руководящие должности. Напротив, в корпорации существует так называемый «банк талантов» – круг кандидатов на замещение руководящих должностей из нескольких десятков служащих. Главный критерий для зачисления в список – способности. Некоторых из кандидатов посылают на учебу в американские бизнес-школы.

Ayala стремится сформировать позитивный имидж в глазах международных инвесторов, подчеркивая, что ее бизнес абсолютно прозрачен. Она широко привлекает внешних инвесторов, чтобы финансировать свои новые предприятия. Например, создавая компанию мобильной телефонной связи, она разместила значительную часть ее акций среди западных инвесторов, а также пригласила к сотрудничеству сингапурскую телекоммуникационную фирму. Наконец, Ayala создала новую инвестиционную компанию, которая управляется по образцу западного венчурного фонда (*The Economist*, 2002).

Hutchison Whampoa. Одна из наиболее успешных восточноазиатских корпораций с точки зрения прибыльности и капитализации – это гонконгская Hutchison Whampoa. Ее деловые интересы охватывает контейнерные перевозки, особенно морские, производство ряда потребительских товаров, розничные сети, телекоммуникации, СМИ, энергетику, финансы и пр. Успех этой компании обусловлен в первую очередь смелыми, но хорошо просчитанными приобретениями и продажами активов ее владельцем Ли Ка Шином (Li Ka Shing). Он действует скорее как грамотный инвестор, или финансовый капиталист, а не как «обычный» основатель конгломерата, стремящийся постепенно расширять свою бизнес-империю. Большую часть прибыли корпорации составляют доходы от продаж активов. Наиболее известной стала продажа компаний Orange – ее купила Mannesmann за 22 млрд. долл., и Voice-Stream Wireless, приобретенной Deutsche Telekom за 5 млрд. долл. Ранее, чтобы купить Voice-Stream Wireless, Hutchison Whampoa инвестировала 1 млрд. долл. – т.е. всего лишь пятую часть от того, что было получено от ее продажи.

Важным аспектом финансовой стратегии корпорации является продажа компаний их так называемым «естественным владельцам» (компаниям-лидерам в отраслях, к которым эти компании принадлежат) в подходящее для этого время. Это играет важную роль в увеличении доходов акционеров (Кауе, 2003).

«Гибридные» системы в Таиланде. Компании некоторых восточноазиатских стран ищут новые оригинальные подходы, комбинируя элементы традиционной и западной моделей управления.

Исследование, проведенное группой Маккинзи в Таиланде, показало, что некоторые компании пытаются совместить привлечение профессиональных менеджеров с модифицированными формами семейного контроля (McKinsey, 2002). Повседневное управление в таких компаниях осуществляют менеджеры-профессионалы. Это могут быть как члены семьи, так и люди «со стороны». Суть в том, что при назначениях первые не имеют преимуществ перед вторыми. Вместе с тем для сохранения семейного контроля создается т.н. «семейный форум», задача которого – обеспечение консенсуса по ключевым вопросам, формулирование приоритетов и урегулирование споров между членами семьи. В корпоративной иерархии такой форум стоит над советом директоров и назначает его членов, выражая таким образом волю акционеров, имеющих контрольный пакет.

Другая гибридная система основана на том, что создается организационная структура, напоминающая частный инвестиционный фонд. Избираются от трех до пяти членов семьи-основателя корпорации, которые управляют предприятием подобно соучредителям фонда. Их задача – обеспечивать прибыль для всей семьи. Поставленные перед ними цели формулируются максимально конкретно. В их числе – повышение капитализации компании. Их вознаграждение напрямую зависит от того, в какой степени эти цели достигаются. Таким образом, получается, что семейные отношения – это одно, а деловые отношения внутри организации – совсем другое.

Обе схемы, однако, не оставляют сколько-нибудь важного места для внешних акционеров.

Новая модель поведения: три аспекта

Сдвиги в структуре собственности и новый менталитет части традиционных доминирующих акционеров изменили приоритеты управления азиатскими корпорациями по трем основным направлениям. Первое – максимизация прибыли акционеров становится одной из главных целей. Второе – деловая активность концентрируется («фокусируется») на тех сферах бизнеса, где компания имеет конкурентные преимущества или может их создать. Третье – больший акцент делается на международную конкурентоспособность не только по цене, но и по качеству товаров и услуг, технологиям и бренду: иными словами, на дифференциацию продукта.

Максимизация прибыли как первый приоритет. Возможно, наиболее яркое проявление этой тенденции – существенный рост дивидендов, выплачиваемых азиатскими компаниями своим акционерам. Это очень серьезный поворот, поскольку выплата крупных дивидендов никогда не была характерна для этого региона – до азиатского кризиса крупные портфельные инвестиции здесь объяснялись, прежде всего, быстрым ростом стоимости акций, обещавших большие доходы от их перепродажи.

По данным Д. Кестела (D. Kestel), главы отделения консультативной фирмы CLSA Asia Pacific Markets в Сингапуре, в первой половине нулевых годов XXI-го века уровень дивидендов в зарегистрированных на бирже азиатских компаниях (отношение дивиденда к стоимости акции) составил 3,5%, против 1,5% для компаний, входящих в список Standard&Poor's 500.

Концентрация на отдельных сферах бизнеса. Данный вектор – это, прежде всего, важная составляющая процесса реформирования корпораций, пострадавших от азиатского финансового кризиса. Вместе с тем, однако, это и стратегическое направление трансформации значительного числа азиатских компаний, которым удалось справиться с последствиями кризиса, а также тех фирм, которые впрямую были им не затронуты. «Фокусировка» на отдельных сферах бизнеса – иными словами, на значительно более узкой группе отраслей, чем та, в которой действовал конгломерат, как правило, сопровождается продажей нерентабельных производств или предприятий с сомнительными перспективами и децентрализацией процесса принятия решений: традиционный доминирующий акционер позволяет менеджерам специализированных (на производстве определенных товаров или услуг) компаний, находящихся под его финансовым контролем, управлять ими в автономном режиме.

Повышение международной конкурентоспособности. Наконец, ведущие азиатские компании активизируют усилия, направленные на повышение глобальной конкурентоспособности. Прошли времена, когда в процессе расширения своего бизнеса они могли рассчитывать на масштабную поддержку государства. Прошли и те времена, когда было достаточно конкурировать только по ценам. В условиях глобализации, взламывающей экономические барьеры между странами и регионами, правила ведения бизнеса становятся все более стандартизированными, а свободное перемещение капитала устраняет ценовые различия между компаниями разной национальной принадлежности.

Становится крайне сложно сохранять конкурентоспособность и получать прибыль без освоения или даже самостоятельной разработки ключевых технологий, дифференциации продукта, создания бренда, формирования эффективной сети партнерств и, зачастую, поглощений и слияний. По этому пути уже давно идут японские и южнокорейские компании. В последнее время к ним присоединяется ряд компаний из других восточноазиатских стран. Так, тайландская Charoen Pokphand создала себе имидж «мировой кухни», производящей для всех континентов продукты питания с высокой добавленной стоимостью (Williamson, 2004). Китайская Haier создала свой бренд, производя узнаваемые во всем мире холодильники, стиральные машины, и аппараты для охлаждения напитков и прочую бытовую технику. Слияние Sime Darby и двух других малайзийских компаний – Kumpulan Guthrie и Golden Hope – привело к появлению мирового лидера в производстве пальмового масла.

Заключительные замечания

Восточноазиатские компании идут по пути вестернизации.

Во-первых, меняется структура собственности – доля традиционных доминирующих акционеров снижается, а доля акционеров западного типа растет. Даже когда традиционный доминирующий акционер сохраняет контроль, управление осуществляется все больше «по-западному», с акцентом на максимизацию дивидендов и рыночной стоимости фирмы. «Внешние» акционеры становятся более и более важными действующими лицами в восточноазиатских корпорациях – они еще не доминируют, но игнорировать их уже невозможно.

Во-вторых, восточноазиатские фирмы начали активно внедрять принципы и механизмы западного корпоративного управления. В частности, они руководствуются принципами корпоративного управления, разработанными Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также стандартами Мирового банка и других международных организаций.

Основная причина такого рода перемен – мобилизация все большей части финансовых ресурсов посредством выпуска акций (при относительном снижении роли

банковских кредитов) и меняющиеся приоритеты акционеров, причем далеко не только иностранных. Возникновение и расширение среднего класса в азиатских странах привело к увеличению числа их собственных граждан, становящихся индивидуальными акционерами. Некоторые из них покупают акции напрямую, другие доверяют это инвестиционным инвесторам. Эти индивидуальные акционеры начали требовать большей «корпоративной демократии» – и в этом их активно поддерживает общественное мнение большинства восточноазиатских стран. На сегодняшний день имидж многих азиатских олигархов, сложившийся в их собственных странах, далек от положительного. Общество требует более тщательного контроля над их действиями и решительного пресечения злоупотреблений с их стороны. Игнорировать такие настроения уже невозможно.

Наконец, третий аспект вестернизации заключается в осознании некоторыми доминирующими акционерами того факта, что конфликт интересов между ними и акционерами западного типа, для которых первым приоритетом являются прибыль и повышение стоимости компаний (и которые в связи с этим требуют перемен в управлении и корпоративной стратегии – например, отказа от конгломератной модели и концентрации на отдельных сферах бизнеса), отнюдь не является неизбежным.

Вестернизация – это вектор перемен. Развитие в этом направлении не означает, что различия между азиатскими и западными компаниями в обозримом будущем исчезнут. Существенные «азиатские черты» останутся. Причины таковы.

Во-первых, большинство вышеописанных изменений в структуре собственности, корпоративном управлении и приоритетных целях корпораций происходят достаточно медленно. Традиционные для Восточной Азии доминирующие акционеры не только не уходят со сцены, но и сохраняют значительное влияние.

Во-вторых, вышеописанные перемены носят далеко не прямолинейный характер. Нередки зигзаги, пробуксовки и отступления назад. Зачастую традиционные доминирующие акционеры пытаются реанимировать практику «добрых старых времен», чтобы противостоять «нежелательным» переменам. Например, в 2006-2007 гг. взаимное владение корпоративными акциями в Японии снова начало расти. Это было вызвано боязнью враждебных поглощений. В то же время, однако, о возвращении к прежним масштабам перекрестного владения речь, разумеется, не идет – компании больше не могут, игнорируя интересы «внешних» акционеров, рисковать снижением курсов акций, к которому могли бы привести подобные действия.

В-третьих, отдельные элементы традиционной модели управления азиатскими компаниями и сейчас могут содействовать повышению их эффективности и конкурентоспособности. Яркий пример – долгосрочные деловые связи между производителями конечной продукции и основными поставщиками комплектующих и материалов (в значительной части мелкими и средними фирмами) в японской автомобильной и электротехнической промышленности. Другой пример – неформальные сети деловых и личных связей этнических китайцев, которые имеют трансграничный характер и зачастую выступают как платформы для сбора информации, накопления знаний и формирования бизнес-партнерств, усиливающих конкурентные позиции компаний.

«Азиатский колорит», вне всяких сомнений, сохранится. Но все же факторов, способных повернуть вспять процесс вестернизации азиатских компаний, не видно. Их трансформация будет иметь ряд важных последствий для мирового бизнеса. С одной стороны, западные и восточные корпорации все больше «говорят на одном языке». Отсюда формирование более благоприятной, для западной стороны, среды для инвестирования в азиатские компании, включая их поглощения, а также для укрепления деловых связей в регионе. С другой стороны, на волне происходящих перемен существенно растет число азиатских компаний, способных конкурировать с западными фирмами по качеству и бренду – причем нередко при сохранении ценовых преимуществ.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]В 2002 г. правительство сузило круг компаний, подпадающих под ограничения на инвестиции в акции, перекрестное владение акциями и взаимные гарантии по кредитам, с 30 крупнейших чеболей до компаний, совокупные активы которых составляют 5 и более триллионов вон (под этот критерий подпали 19 чеболей). Компании с активами от 2 до 5 трлн. вон подпали только под регулирование перекрестного владения акциями и взаимные гарантии по долговым обязательствам (ERINA, 2005, 71).

ГЛАВА 5. Структурная трансформация: трудовые отношения

5-1. Общий обзор: характер перемен и новые вызовы

Влияние экономической глобализации на кадровую политику и практику найма в восточноазиатских странах неуклонно возрастает, существенно видоизменяя стабильную до недавнего времени систему занятости. Формируются новые формы организации труда, трудовой деятельности и развития карьеры.

В Японии рецессия 1990-х гг. в сочетании с глобализацией большинства отраслей значительно ускорила изменения традиционной практики найма, начавшиеся еще в 1980-е гг. В Индии крупномасштабное проникновение иностранных фирм и формирование более конкурентной деловой среды заставили компании существенно рационализировать методы управления человеческим ресурсом.

В странах Юго-Восточной Азии необходимость перехода к производству продукции с более высокой долей добавленной стоимости ставит задачу повышения уровня подготовки кадров во главу угла. Им нужны значительно больше квалифицированных и образованных работников, чем могут обеспечить национальные образовательные учреждения, и более высокий уровень менеджмента, чтобы такие работники могли проявить свои способности. Это относится и к Китаю, где сегодня в большинстве своем работодатели сами определяют зарплату работников, продолжительность рабочего дня и условия труда, в то время как принципы «данвей» (единообразия), централизованного контроля и стабильности, которым традиционно следовала система трудовых отношений, все больше уходят в прошлое.

В целом в области трудовых отношений, несмотря на определенные межстрановые различия, перед странами Восточной Азии стоят схожие задачи. Государство и бизнес должны реагировать на изменения в отношении работников к работе вообще и к своим трудовым функциям в частности, утрату доверия к традиционным моделям найма и стрессы, вызываемые внедрением новых. Главное же – несмотря на огромное население, Восточная Азия страдает от нехватки квалифицированных кадров. К тому же снижение уровня рождаемости в регионе – это демографическая бомба замедленного действия, которая заставляет радикальным образом реформировать системы трудовых отношений.

Чтобы быть готовыми ответить на эти вызовы, восточноазиатские страны пересматривают концепции управления человеческим ресурсом, пробуют новые системы вознаграждения и оценки, все активнее ищут высококвалифицированные кадры и стремятся добиться большей гибкости найма.

До азиатского кризиса рынки труда в регионе были в основном жестко регулируемы – подчас крайне жестко, как, например, в Южной Корее. В процессе послекризисных структурных реформ практически во всех основных странах региона стали упрощаться процедуры увольнений и расширился найм непостоянных работников (Benson, 2004). В результате рынки труда стали более эластичными. Одновременно возросла структурная безработица. В то время как уровень безработицы квалифицированных работников снижался по мере восстановления экономической конъюнктуры, для некоторых категорий работников, прежде всего низкоквалифицированных рабочих и молодежи, он остается высоким и число лишних людей продолжает увеличиваться (World Bank, 2004). В ближайшие годы странам и фирмам региона будут предъявляться все более жесткие требования обеспечить большую стабильность найма.

Как и Европа, Восточная Азия стоит и будет стоять перед все более острой проблемой обеспечения внутренней целостности системы трудовых отношений, сталкиваясь с аналогичными трудностями при поиске долгосрочных решений. Например, каким образом эластичность найма может сосуществовать с высокой трудовой мотивацией занятых? Как

дифференцировать уровни оплаты труда, основываясь на объективных критериях, как того требуют наиболее динамичные и способные работники, и в то же время поддерживать высокую мотивацию всех работников, а не только ключевых?

Компании вводят правила и системы управления человеческим ресурсом, которые, как они ожидают, позволят справедливо оценивать результаты труда и определять адекватный размер вознаграждения работника, обеспечат свободу обеих сторон поддерживать или прерывать отношения и повысят эффективность человеческого капитала. Однако они еще должны доказать, что новые системы оценки и вознаграждения справедливы и убедить работников всех категорий, что «объективные» правила и критерии не превратят их в легко заменяемые винтики большого механизма, игнорирующего их индивидуальность (Caspersz, 2006).

Наконец, в экономике, где главный ресурс – знания, обладающие специальными знаниями кадры становятся важнейшим стратегическим активом. Однако азиатским менеджерам еще предстоит найти ответ на вопрос о том, как интегрировать их в организацию. Как и в США, они, как правило, более требовательны, чем другие категории работников. В частности, они настаивают на большем доступе к стратегической информации и даже на участии в процессе принятия решений (Debroux, 2004).

5-2. Эволюция концепций и практики управления

Поиск прогрессивных методов и систем

С 1980-х гг. азиатские компании стали активнее искать более передовые методы управления трудом. Основная причина этого – усиление международной конкуренции. Вторая причина заключалась в активизации деятельности иностранных компаний в регионе. Важным фактором стал и рост доли выпускников европейских и американских университетов и бизнес-школ среди менеджеров восточноазиатских фирм – менеджеров как настоящих, так и будущих. Это создает более благоприятные условия для проникновения западных, прежде всего американских методов управления.

Методы управления человеческим ресурсом становятся все более разнообразными. Управление по целям – система, где для каждого работника расписаны роли и на регулярной основе ставятся цели, степень достижения которых поддается количественному измерению, была введена в большинстве стран Восточной Азии в 1980-е гг. и стала использоваться для оценки результатов труда и развития карьеры. Она была модифицирована в 1990-е гг. с тем, чтобы теснее связать степень достижения целей и уровень вознаграждения (Benson, 2004).

США как модель

Вопреки ожиданиям двадцатилетней давности, японская модель управления фирмами, в частности – практика управления трудом и организация трудового процесса, не стала образцом для региона. Практически во всех его странах число студентов, желающих найти работу в американских или европейских компаниях, больше числа тех, кто предпочел бы работать в японской фирме. Сами японские компании постепенно во многом пересматривают сложившуюся практику управления как внутри страны, так и, особенно, на своих азиатских и других зарубежных филиалах. Их новые методы управления становятся ближе к американским (Jie Yu, 2006).

На Соединенные Штаты смотрят как на лидера в области и технологий, и менеджмента.

В целом не вызывает сомнений, что азиатские компании придают большее, чем раньше, значение управлению трудом, хотя пока еще не вполне ясно, последуют ли они

«рецепту» крупных американских фирм, делающим ставку на стратегическую интеграцию и мотивацию работников, гибкость системы найма и обеспечение качества (Legge, 2005). В регионе растет интерес не только к концепциям управления человеческим ресурсом, но и к ассоциируемым с этими концепциями конкретным методам – например, гибкому использованию трудового ресурса или широкому внедрению информационных и коммуникационных технологий.

«Меньше иерархии», первые признаки «недовольства правилами»

Число уровней иерархии в крупных азиатских компаниях сокращается. Наиболее передовые из них вводят различные схемы делегирования полномочий (Benson, 2004).

Вместе с тем в Восточной Азии возможности менеджеров выступать с инициативами, принимая на себя ответственность за риски, остаются ограниченными: большинство компаний в регионе по-прежнему предпочитают скрупулезно придерживаться стандартного набора правил и норм (Benson, 2004). Сегодня азиатские фирмы еще весьма далеки от того, что Джю Стори определил как «недовольство правилами» (Storey, 1995), или от подходов, основанных на формуле «нам это позволено», которые ассоциируются с американской моделью управления трудом, ставящей во главу угла высокую мотивацию (Guest, 1995).

Тем не менее, ряд ведущих компаний, например, Samsung Electronics, Panasonic, а с недавнего времени и Lenovo, поощряют острые дискуссии между менеджерами вне зависимости от иерархии с тем, чтобы избавиться от конформизма и обеспечить желаемую динамику организационных преобразований.

Подходы к вопросам найма и оплаты труда

По мере внедрения концепций управления человеческим ресурсом практика найма и оплаты труда в регионе приближается к западным образцам. Среди наиболее ярких примеров – использование более дифференцированных систем оплаты труда, теснее привязанных к производственным достижениям, и более гибкие формы найма.

В 1990-е гг. японские компании предприняли решительные шаги по сокращению или, по меньшей мере, ограничению числа постоянно занятых работников. Повышается удельный вес разного рода альтернативных форм найма, вводятся схемы раннего выхода на пенсию для работников старших возрастов, расширяются возможности найма и карьерного роста для женщин. В Китае управление трудом все больше строится на гибких индивидуальных трудовых контрактах. Основные критерии отбора – профессиональные навыки и мотивация, а основным стимулом становится не гарантия стабильного найма и различных социальных льгот, а материальное вознаграждение (Jie Shen, 2006).

Южная Корея переходит от концепций организации труда, отдающих приоритет равенству и чувству общности, к большей акцентировке индивидуальных особенностей каждого работника и роли рыночных отношений (Bae, 2004). Тем не менее, эти перемены пока не приводят к заметному росту дифференциации оплаты труда менеджеров. По западным, особенно американским, меркам они остаются незначительными (Towers Perrin, 2003). В Китае, несмотря на значительный сдвиг в сторону дерегулирования рынка труда, системы оплаты все еще испытывает сильное воздействие традиций эгалитаризма (Fang, 2004).

Что касается мобильности рабочей силы, ситуация остается неоднозначной. Так, в Японии мобильность менеджеров старше 35 лет возрастает, но остается сравнительно низкой (Debroux, 2006). В Южной Корее и странах Юго-Восточной Азии переход на другую работу в середине карьерного пути уже перестали воспринимать как нечто заслуживающее осуждения. Вчерашние выпускники ВУЗов, недавно устроившиеся на работу и обладающие

задатками менеджера, в большинстве своем ожидают, что в будущем они перейдут в другую компанию.

5-3. Признаки новой системы управления человеческим ресурсом

Погоня за квалифицированными кадрами

На рынках труда многих восточноазиатских стран предложение не поспевает за спросом.

Проблема эта приобретает все более острый характер, поскольку благоприятная демографическая ситуация вряд ли сохранится надолго. Благоприятная демографическая ситуация означает сравнительно высокую долю в общей численности населения страны граждан трудоспособного возраста и относительно низкую долю граждан нетрудоспособного возраста и в целом экономически несамостоятельного населения. Такая ситуация благоприятствует экономическому росту. В настоящее время она сохраняется в большинстве восточноазиатских стран. Но для многих из них она изменится (доля граждан нетрудоспособного возраста начнет существенно расти) в не столь отдаленном будущем. В Японии это уже произошло в начале 1990-х гг. В Южной Корее, Китае и Таиланде это происходит сейчас. Филиппины, Малайзия, Индонезия и Вьетнам имеют «в запасе» еще полтора-два десятилетия.

Демографические вызовы заставят азиатские компании существенно пересмотреть практику найма, обучения и «удержания» работников. Они будут поддерживать свою ценовую конкурентоспособность, одновременно воспитывая и привлекая талантливых работников и обеспечивая им возможности карьерного роста, сопоставимые с теми, которые существуют в других регионах мира.

Стремясь преодолеть дефицит квалифицированных работников, восточноазиатские страны корректируют политику в сфере образования. Так, Таиланд, где большинство студентов традиционно предпочитало гуманитарную специализацию, стремится поощрять интерес к естественным и техническим дисциплинам. Малайзия пытается расширить круг доступных технических специальностей и повысить качество образования и профессиональной подготовки. В течение последних десятилетий было открыто несколько новых ВУЗов как на западе, так и на востоке страны. Поощряется открытие филиалов зарубежных университетов.

В Индонезии уровень безработицы среди людей моложе 25 лет остается в 6-9 раз выше, чем среди граждан более старших возрастов (World Bank, 2006). Основная причина – низкие результаты обучения и уровень подготовки. Образовательные учреждения не обеспечивают ни должного качества преподавания, ни требуемого количества специалистов.

В некоторых восточноазиатских странах при большом количестве выпускников ВУЗов, имеющих техническую специальность, наблюдается разрыв между спросом и предложением на рынке труда. В Китае и Вьетнаме около 80% выпускников технических ВУЗов не имеют элементарных практических навыков и нуждаются в дополнительном обучении на предприятии перед тем, как приступить к работе (Lynton, 2006; Truong Quang, 2004).

Еще одной серьезной проблемой является дефицит квалифицированных управленцев, особенно – потенциальных лидеров в сфере маркетинга, продаж и кадровой политики. Для Восточной Азии все еще не характерен образ управленца как профессионала, получившего специальное образование. В Северной Америке существует около 700 школ, аккредитованных Американской ассамблеей бизнес-школ и ежегодно выпускающих примерно 150 000 специалистов в области делового администрирования. В Восточной и Западной Европе эти цифры составляют соответственно порядка 60 и 25 000. В Азии же

насчитывается лишь 20 таких школ, а выпускников программ MBA – примерно 10 000. Однако некоторые крупные бизнес-школы уже работают в регионе. Яркий пример – кампус INSEAD в Сингапуре.

Трудоустройство и служебное продвижение

Южнокорейская система трудоустройства и поощрений, традиционно уделявшая такое же большое внимание документам об образовании и стажу, как японская, становится более похожей на американскую. Это видно, в частности, на примере таких компаний, как Samsung Electronics и LG. Старые подходы, разумеется, не исчезли, однако в настоящее время компании уже не стремятся привлечь как можно больше выпускников элитных университетов, а ведут более широкий поиск опытных управленцев и высококвалифицированных специалистов. В свою очередь карьерный рост все больше основывается на личных производственных результатах, а не на трудовом стаже (Вае, 2004).

В большинстве индонезийских, филиппинских и тайландских компаний системы трудоустройства и карьерного роста напоминают американскую – за исключением четкого разграничения между служащими, являющимися членами семьи-основателя, и наемными работниками «со стороны». Вместе с тем, хотя многие топ-менеджеры еще являются членами семьи-основателя и ключевые управленческие должности обычно заняты родственниками, растет число «внешних» профессиональных управленцев. Например, в крупных южнокорейских компаниях последние могут быть назначены на ключевые управленческие должности – но, как правило, кроме высших (Вае, 2004). Помимо этого, высокие управленческие должности все чаще предоставляются иностранным специалистам.

Оценка и вознаграждение

В настоящее время кадровая политика многих азиатских компаний эволюционирует в сторону объективизации оценки деятельности работника. Началось использование балльных систем для оценки работников и их ознакомления с промежуточными и окончательными результатами труда. Вместе с тем наибольшая сложность заключается именно в выработке адекватных критериев оценки.

Срок пребывания в той или иной должности или возраст работника теряют свою значимость как основание для продвижения по службе и вознаграждения, особенно для управленческого персонала. Одновременно компании разрабатывают новые системы стимулирования труда. Так, руководство японских фирм поощряет работников с невысокими зарплатами инициировать новаторские проекты и затем координировать их осуществление. Тем самым оно пытается открыть перед ними новые возможности и отойти от традиционной системы, где оплата труда зависит, прежде всего, от стажа (Debroux, 2003).

Ведущие азиатские компании используют практику нормирования зарплат, чтобы остаться конкурентоспособными и в то же время сделать так, чтобы ставки были достаточно справедливыми. Очень высокие зарплаты молодых высококвалифицированных специалистов в ряде сфер (финансы, маркетинг, логистика, кадры) отражают значительные разрывы между спросом и предложением в некоторых странах региона, прежде всего в КНР.

5-4. Проблема формирования жизнеспособной системы трудовых отношений

Психологический контракт? Да, но не для всех

Реформы рынка труда ведут к росту разнообразия вариантов развития карьеры. Отношения работодателя и работника становятся более гибкими и изменчивыми. Они все больше зависят от «внешнего» рынка труда. Гарантии долгосрочного найма как де-факто социальный контракт, или, иными словами, нечто само собой разумеющееся и для работодателя, и для работника, уходят в прошлое. Со своей стороны, наемные работники уже не воспринимают азиатские компании как «заботливых» работодателей. Однако во всех странах региона они ожидают адекватного, с их точки зрения, вознаграждения и расширения возможностей карьерного роста, при четких и ясных критериях оценки результатов труда.

Д. Руссо (Rousseau, 1995) выделяет три типа психологического контракта.

Первый тип основан на тесных взаимоотношениях сторон. Его отличают взаимные обязательства и симпатия друг к другу, высокая степень идентификации и интеграции, долгосрочность и стабильность.

Второй тип – переходный. Он характеризуется двусмысленностью, неопределенностью, высокой текучестью работников, прерывистостью отношений и нестабильностью.

Наконец, третий тип – сбалансированный, предполагает взаимные обязательства и интеграцию, постоянное развитие, взаимную поддержку сторон и динамизм.

До азиатского кризиса, при всех межстрановых различиях, в регионе в целом преобладал первый тип контракта. В основе его лежала концепция роста зарплаты и служебного продвижения по мере выслуги лет. На этой основе строилось управление человеческим ресурсом в таких аспектах, как найм, оценка, обучение, служебное продвижение, оплата труда и разрыв трудового договора.

Азиатскую модель управления человеческим ресурсом принято считать неконфликтной. Открытые конфликты, ведущие к таким действиям, как забастовки, возникают редко в силу как законодательных ограничений, так и сдерживающих факторов культурного и идеологического характера (Torrington, 1998). Методы разрешения трудовых конфликтов определяются условиями каждой страны, но и они в значительной своей части отражают общие для региона ценности, не зависящие от различий в политических и законодательных системах. В частности, уважение к власти, стремление к социальной гармонии, большая роль личных отношений и социальных связей в той или иной форме просматриваются в индонезийских принципах Панчашила (пять принципов), подчеркивающих важность гармоничных рабочих отношений и избегания конфликтов, в тайландской доктрине Мен-пен-рай, отражающей стремление поддерживать мирные отношения или в «общих национальных ценностях» Сингапура, напоминающих людям о необходимости взаимного уважения и терпимости (Torrington, 1998).

Переход от системы ценностных установок, акцентирующей коллективизм (Hofstede, 2001), к системе, построенной на индивидуализме – это огромное испытание для таких стран, как Япония, Индия, Китай или Вьетнам. Однако у новых поколений эпохи урбанизации, в первую очередь среднего класса, не вызывает отторжения деловая культура, в основе которой лежит представление о том, что служебное продвижение, оплата труда и поощрения должны определяться индивидуальным трудовым вкладом каждого работника, а не групповой работой. Они не считают, что принятие этих новых трудовых норм отрывает их от своих культурных корней.

Транснациональные корпораций, работающие в регионе, в значительной мере размывают границы между восточноазиатскими менеджерами и их коллегами,

приехавшими из-за рубежа в том, что касается оплаты труда и возможностей карьерного роста. Первые и вторые зачастую являются выпускниками одних и тех же американских университетов и бизнес-школ. Существенная разница в оплате труда (не считая той, которая обусловлена более высокой стоимостью жизни для иностранцев и потому считается естественной) воспринималась бы как дискриминация. Чтобы привлекать и удерживать квалифицированные кадры, сами восточноазиатские компании должны обеспечивать равные условия.

Происходящие перемены в управлении человеческим ресурсом по сути своей означают переход от психологического контракта первого типа, основанного на тесном взаимоотношении сторон к контракту третьего типа: сбалансированному. Это, однако, зачастую относится только к ограниченному кругу ключевых работников.

Двухуровневая система

Двухуровневая система управления человеческим ресурсом построена на принципиально разном отношении к рабочей элите и остальным работникам. Ее распространение отражает тот факт, что само управление человеческим ресурсом преследует противоречащие друг другу цели. С одной стороны, «повышение качества» человеческого ресурса создает условия для взаимовыгодного партнерства менеджеров и рядовых работников. В частности, поощряется участие ключевых работников в принятии решений. Им делегируются полномочия и ответственность в важных областях, влияющих на результаты деятельности компании (Tomer, 2001). С другой стороны, компании неустанно ищут возможности снижения затрат, добиваясь большей гибкости управления трудом. Для многих работников компаний Японии, Китая, Индии, Юго-Восточной Азии, «не принятых» в круг ключевых, или для тех, кто воспринимает внедрение систем индивидуальной оценки работников, основанной на результатах их труда, как угрозу потерять работу, принять новую культуру трудовых отношений весьма непросто.

Безусловно, компании пытаются найти способы управления человеческим ресурсом, позволяющие мотивировать обе группы работников. Крупные восточноазиатские фирмы и филиалы ТНК внедряют системы материальных стимулов, охватывающие самый широкий круг как «синих», так и «белых воротничков». Иногда это приносит положительные результаты.

Эластичность рынка труда

Высокая текучесть квалифицированных кадров уже представляет серьезную проблему в Индонезии, Малайзии и Таиланде. Не только на промышленных предприятиях, но и в сфере услуг, например, в центрах приема телефонных звонков (call centers) текучесть высока из-за отсутствия инициатив по развитию способностей работников и привлекательных систем планирования карьерного роста (Lynton, 2006). Высокая мобильность кадров лишает руководство компаний стимулов осуществлять и совершенствовать внутрифирменное образование и обучение. Оно может даже препятствовать работе по этим направлениям.

Обследование, проведенное Мировым банком (World Bank, 2006), показало, что рынки труда в Восточной Азии отличаются сравнительно высокой эластичностью: иными словами, регламентации в сфере трудовых отношений здесь в целом не жесткие. По сравнению с другими регионами, а также со средними показателями для стран в ОЭСР, регион имеет более низкие индексы, показывающие сложность найма и увольнений, жесткость регламентирования рабочего времени, а также уровень затрат, связанных с приемом на работу и увольнением.

Тип управления трудом, акцентирующий эластичность, усиливает ценовые преимущества в краткосрочной перспективе. Однако он нередко встречает сильное сопротивление, что может иметь негативные последствия в долгосрочной перспективе, в том числе и в отношении затрат и цен.

Растущая эластичность во многом объясняется тем, что все больше рабочих мест создается в трудоемких отраслях услуг, а также предпочтительностью занятости неполный день для работников, прежде всего женщин, с малолетними детьми. Последнее особенно важно, т.к. ускорившееся развитие сферы услуг в регионе ведет к росту доли женщин в общем числе занятых.

Вместе с тем повышение эластичности рынка труда увеличивает разрыв между различными категориями работников, усиливая у многих из них ощущение экономической и социальной незащищенности. Это может вызвать серьезное противодействие дальнейшему продвижению реформ в сфере трудовых отношений, особенно если учесть, что ни одна восточноазиатская страна не имеет систем социальной защиты, сопоставимых с теми, которые предлагают «государства благосостояния» в Западной Европе. Постоянное ощущение незащищенности повышает риск трудовых конфликтов, что ухудшает инвестиционный климат. Кроме того, оно негативно влияет на потребление.

В Китае конфликты, порождаемые сокращениями персонала на предприятиях и в организациях, а также фактическим отказом от гарантий стабильности найма, пока более или менее сдерживаются государством, но риски растут, поскольку люди получают все более широкий доступ к информации. Нарастают трудовые конфликты в Индонезии и, в ряде отраслей (автомобильная, судостроительная, транспорт и т.д.), в Южной Корее. Обострение трудовых конфликтов ожидается в Индии, где государственные предприятия имеют значительные избытки рабочей силы.

Как обеспечить достойные условия труда?

В большинстве восточноазиатских стран нет трехсторонних форумов, в рамках которых независимые социальные партнеры – правительство, профсоюзы и бизнес – совместно работают над проблемами трудовых отношений. Корпорации отдают все больший приоритет интересам акционеров. Влияние профсоюзов в целом ослабевает. Все это подталкивает фирмы региона к поискам альтернативных решений, которые могли бы как обеспечить социальный мир на корпоративном уровне, так и содействовать повышению эффективности производства и конкурентоспособности.

Одна из опций – следование стандартам Международной организации труда (МОТ). Как и в Европе, воздерживаясь от прямого вмешательства в управление компаниями, государство могло бы устанавливать более четкие правила, регулирующие отношения на рынке труда.

В августе 2006 г. Международная финансовая корпорация и МОТ договорились о сотрудничестве в разработке глобальной программы, направленной на повышение трудовых стандартов в глобальных технологических цепочках. Ее назвали Программой улучшения условий работы. Она ориентирована, прежде всего, на такие отрасли, как производство одежды и обуви, электрооборудования, плантационное сельское хозяйство и т.д. Основная задача – разработка методов мониторинга трудовых стандартов и создание систем, способствующих их повышению. Предполагается, что эти методы будут использоваться в развивающихся странах Восточной Азии (так же, как и Ближнего Востока и Африки) при тесном сотрудничестве с ведомствами, отвечающими за трудовые отношения (Frost, 2006).

Пока еще рано делать вывод о том, начнут ли страны региона серьезную работу по повышению трудовых стандартов или все ограничится чисто косметическими переменами. К примеру, свобода объединений изначально является одной из основ, на которых строятся

концепции MOT. Однако работающие в регионе транснациональные корпорации относятся к перспективам создания объединений местными работниками явно без энтузиазма.

Диалог менеджеров и работников

Тем не менее, во многих азиатских компаниях предпринимаются попытки наладить регулярный диалог между менеджерами и всеми работниками, по крайней мере постоянными, по широкому кругу вопросов с целью достичь взаимопонимания относительно путей рационализации и реформирования управления компаниями.

Например, в LG Electronics и Samsung SDI (член группы Самсунг, производитель цифровой техники, аккумуляторных батарей и т.д.), и менеджеры, и рядовые работники выразили желание отойти от традиционного патерналистско-авторитарного стиля управления, развивая отношения сотрудничества и давая работникам участвовать в принятии решений.

В LG Electronics содействие профсоюза помогло сформировать новую систему «производственных команд», основанную на партнерстве менеджеров и работников. На вооружение был принят «восходящий метод» управления, предполагающий привлечение передовых работников к участию в процессе принятия решений. Однако профсоюз, хотя и активно участвует в обсуждениях различных аспектов трудовых отношений, не имеет права голоса по таким стратегическим вопросам, как ассортимент, повышение качества и обновление продукции, привлечение новых инвестиций и реструктуризация компании.

Компания Samsung SDI, в которой нет профсоюза, ввела модель «бережливого производства» (lean production mode), акцентируя роль тотального контроля качества и метода Six Sigma («шесть сигм») [1]. В отличие от LG Electronics, она создала широкую систему открытых внутрифирменных коммуникаций. Сотрудникам предоставляется информация по широкому кругу вопросов. При отсутствии профсоюза, действует институт представителей работников. Компания подчеркивает, что в основе ее корпоративной культуры лежит сотрудничество менеджеров и работников, но воздерживается от введения формализованных систем участия последних в принятии решений (Вае, 2004).

Заключительные замечания

Система трудовых отношений в Восточной Азии «вестернизируется». Уходят в прошлое традиционные подходы к управлению трудом, которые ограничивают, модифицируют, а подчас и вовсе отрицают роль рынка. Раньше в регионе превалировала концепция компании как семьи. Краеугольные камни восточноазиатской системы управления трудом: такие, как долгосрочный найм, повышение зарплаты и служебное продвижение по мере выслуги лет, жесткая иерархия, отсутствие четких критериев оценки результатов труда каждого работника и превалирование групповых интересов над индивидуальными, воспринимались как нечто само собой разумеющееся. Сейчас ситуация меняется радикальным образом. Трудовые отношения становятся более рыночными. Растет мобильность трудовых ресурсов. Обычной практикой становится сокращение персонала. Как работники, так и работодатели все менее склонны рассматривать свою компанию как некий социальный институт, обязательства перед которым должны быть шире, чем те, которые зафиксированы в трудовом договоре. Материальное вознаграждение работника все больше зависит от его квалификации, сложности выполняемой работы и результатов, а не от трудового стажа.

Вместе с тем «вестернизация» представляет собой постепенный и зачастую болезненный процесс. Нередко она встречает серьезное сопротивление. Наряду с

«вестернизацией», присутствует и встречный тренд: стремление сохранить хотя бы отдельные элементы традиционной системы трудовых отношений.

Хотя приоритетные цели азиатских и западных компаний сближаются, они часто используют разные методы для их достижения. Например, чтобы сократить персонал, японские фирмы не проводят крупномасштабных увольнений на американский манер, а открывают кампанию по «набору добровольцев» из числа своих работников, «желающих» досрочно оставить свое рабочее место. Им предоставляются дополнительные льготы: прежде всего существенно увеличивается выходное пособие.

Рождаются и различные смешанные подходы. Так, Sumitomo Corporation возобновила систему оплаты и продвижения по служебной лестнице в зависимости от стажа – но в течение только первых десяти лет работы, одновременно ужесточив критерии оценки труда работников в последующие годы – исходя уже прежде всего из индивидуальных трудовых достижений. Многие компании стран Юго-Восточной Азии все еще предпочитают ставить членов семей-основателей на ключевые управленческие должности, в то же время поощряя их совершенствовать свои профессиональные навыки, оценивать собственный труд на основе реальных заслуг и даже конкурировать с коллегами, не являющимися членами семьи.

Иногда традиционные азиатские подходы к управлению трудом и теперь помогают, а не препятствуют повышению эффективности и конкурентоспособности. Например, результаты исследования, проведенного Секретариатом кабинета министров Японии, показали, что производительность труда «среднего» японского рабочего выходит на максимальный уровень после пребывания в одной и той же компании в течение 13,5 лет (Cabinet Office, 2006).

Наконец, внедряя американскую модель трудовых отношений, Азия не может не учитывать и порождаемые ей проблемы. В их числе – большие разрывы в доходах и иные виды неравенства между работниками, низкая мотивация работников, не входящих в число ключевых, недовольство жесткими критериями оценки, опасения потерять работу и неуверенность в завтрашнем дне. Происходящие перемены во многом усиливают риск роста безработицы.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1] Метод шести сигм (название происходит от категории «среднеквадратное отклонение», которое обозначается греческой буквой сигма) был разработан компанией Моторола. Его цель – выявление и устранение глубинных причин ошибок и отклонений в производственном и коммерческом процессе, а также повышение уровня удовлетворенности клиентов результатами деятельности компании. В основе метода – различные приемы повышения качества управления, в т.ч. статистический. Принимая на вооружение шесть сигм, компании создают экспертные группы из специалистов по этой методике.

ГЛАВА 6. Региональная интеграция и перспективы образования Восточноазиатского сообщества

На протяжении почти пяти послевоенных десятилетий вопросы региональной интеграции явно не относились к числу приоритетных для восточноазиатских стран. В нулевые годы XXI века, однако, уже ни одна из них не могла не учитывать интеграционные процессы в своей экономической стратегии. Созданы институты многостороннего сотрудничества. Обсуждаются пути образования Восточноазиатского сообщества.

Усиление интеграционных тенденций обусловлено тремя основными факторами.

Во-первых, увеличиваются объемы торговли и финансовых потоков между восточноазиатскими странами и территориями, более глубокой становится внутрирегиональная производственная специализация, возрастает межстрановая мобильность рабочей силы. Это часто называют *фактической* интеграцией.

Во-вторых, восточноазиатские страны опасаются «отстать» от других регионов, особенно от Европы и Северной Америки, по масштабам и темпам формирования региональных интеграционных институтов. В Европе есть Европейский Союз (ЕС), в Северной Америке – Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). В Азии подобные объединения пока отсутствуют. Соответственно, здесь возникают опасения, что два вышеупомянутых блока будут определять правила игры на мировой торгово-экономической арене, а остальные будут вынуждены к ним приспособливаться. Подобные настроения особенно характерны для государств АСЕАН, которые боятся быть задвинутыми на второй план крупными блоками и ведущими экономическими державами.

В-третьих, азиатский кризис подчеркнул необходимость решения актуальных проблем региона собственными силами составляющих его стран, а это невозможно без создания систем многостороннего регионального сотрудничества. Первой из них стала сеть двусторонних валютных своп-соглашений в рамках инициативы Чианг Май (2000 г.) Затем сотрудничество распространилось на другие сферы, среди которых – энергетика, охрана окружающей среды, строительство объектов инфраструктуры и т.д.

Основная платформа многостороннего взаимодействия стран региона – это АСЕАН+3 в составе государств АСЕАН, Китая, Японии и Южной Кореи. Она была создана в конце 1990-х гг. В 2005 г. состоялось первое заседание Восточноазиатского саммита с участием стран АСЕАН+3, а также Индии, Австралии и Новой Зеландии.

6-1. Экономическая взаимозависимость в регионе

Характер региональной взаимозависимости

В нулевые годы экономическая взаимозависимость в регионе существенно усиливалась. Росли масштабы взаимной торговли, инвестиций и прочих форм взаимодействия, причем, по крайней мере до середины десятилетия, более быстрыми темпами, чем между странами Восточной Азии и государствами других регионов. Углублялось внутрирегиональное разделение труда – во многом благодаря быстрому формированию и расширению трансграничных технологических цепочек.

В то же время связи с США, европейскими государствами и прочими внерегиональными партнерами остаются критически важными фактически для всех восточноазиатских стран. Данное обстоятельство, наряду с показанными в первой главе огромными внутрирегиональными различиями, а также сложностями в политических взаимоотношениях азиатских стран, фактически исключает возможность создания в Восточной Азии какого-либо блока с едиными импортными пошлинами и прочими общими

правилами, регулируемыми отношения с «внешними» партнерами. Восточноазиатским условиям наилучшим образом соответствуют гибкие формы интеграции, которые сохраняют за каждой страной полную свободу действий в том, что касается отношений со странами других регионов.

Торговая взаимозависимость

В таблице 6.1. представлены данные о доле внутрирегиональной торговли в совокупном внешнеторговом обороте соответствующих групп стран. Для пятнадцати экономик Восточной Азии (Восточная Азия-15: Япония, четыре НИЭ, страны-члены АСЕАН и Китай) эта доля составляет почти 55 %, что заметно выше, чем у НАФТА, но несколько ниже, чем у ЕС.

Особенно быстро растет взаимная торговли в группе НИЭ-АСЕАН-Китай (Восточная Азия - 14). При этом в торговле стран этой группы снижается доля не только США и ЕС, но и Японии (таблица 6.2.).

Напротив, в экспорте и импорте Японии удельный вес Восточной Азии-14 существенно возрастает (таблицы 6.2. и 6.3.). По экспорту он превысил половину. Доля ЕС падает (в 2010 г. доля ЕС-15 составила 10,3% японского экспорта и 9,2% импорта). Доля США в импорте (соответственно 26,2% и 13,8%) снижается, а в экспорте колеблется.

Эти данные проливают свет на некоторые особенности внутрирегиональной торговли в Восточной Азии. В отличие от США на Североамериканском континенте или Германии и Франции в Европе, Япония – ведущая (по крайней мере до последнего времени) экономика Восточной Азии – не является основным рынком сбыта продукции соседей по региону. Наоборот, проявляется такая черта японской экономики, как низкая способность импортировать. Причина – как структурные барьеры, порождаемые сложной многоэтапной системой товародвижения (например, оптовик первого звена – оптовик второго звена – оптовик третьего звена – розница), куда весьма сложно проникнуть зарубежным фирмам со своими товарами, так и по-прежнему существующие кэйрэцу – крупные межфирменные группы, внутри которых японские компании поддерживают долговременные связи друг с другом, отсекая потенциальных иностранных партнеров (Tselitchchev, 2004, 40). Сравнительно низкая роль Японии как импортера повышает для других стран региона значение рынков США и ЕС.

В самой Восточной Азии роль крупнейшего импортера и экспортера перешла к Китаю. В этом смысле он является сейчас основным «интегратором» региона. Отмеченный выше существенный рост доли внутрирегиональной торговли в совокупном внешнеторговом обороте стран и территорий Восточной Азии достигнут в первую очередь в результате быстрого увеличения торговли каждой из них с Китаем. Если Китай «вынести за скобки», то рост этого показателя будет куда менее впечатляющим. (см. таблицу 6.4). Вместе с тем сам Китай со второй половины нулевых годов быстрее расширяет торговлю с партнерами не внутри, а вне Восточной Азии. В этом заключается основная причина того, что доля внутрирегиональной торговли перестала расти (таблица 6.1).

Таблица 6.1. Доля внутрирегиональной торговли в совокупном товарообороте соответствующих групп стран (%)*

Регион	1990	1995	2000	2005	2010
АСЕАН	18,8	24,0	24,7	27,2	26,4
АСЕАН+3	29,4	37,5	37,3	38,8	40,0
ВА-14	32,9	39,1	40,8	45,5	45,7
ВА-15	43,1	51,8	52,2	55,3	54,7
ЕС-15	66,2	64,2			

ЕС-27			65,1	65,0	65,0
НАФТА	36,8	41,9	46,8	39,5	40,4

Источник: M.Kawai and G.Wignaraja. "Regionalism as an Engine of Multilateralism: A Case for a Single East Asian FTA." ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. Paper № 14. JETRO Sekai Boeki Toshi Hakusho.

*Восточная Азия (ВА)-15 включает Японию, четыре НИЭ, страны АСЕАН и Китай. Восточная Азия (ВА)-14 – все эти же страны и территории за исключением Японии. АСЕАН+3 включает государства АСЕАН + Китай, Японию и Южную Корею.

Внутриотраслевая торговля и региональные производственные сети

Хотя доля Японии во внутрирегиональной торговле относительно низка, ей принадлежит важная роль в углублении регионального разделения труда посредством создания трансграничных производственных сетей и технологических цепочек, в первую очередь – в электронной и автомобильной промышленности. Со второй половины 1980-х гг. японские компании резко ускорили перенос своих производственных предприятий в другие страны региона. Изначально главным образом переносились трудоемкие производства, не требующие сложных технологий и высококвалифицированных работников – например, сборка продукции и ее тестирование. В дальнейшем за пределами Японии стал производиться гораздо более широкий круг изделий, в том числе запчасти и компоненты (хотя ключевые компоненты с высокой долей добавленной стоимости по-прежнему в значительной своей части производятся внутри страны). Одновременно расширялись связи японских корпораций с местными поставщиками промежуточной продукции.

В 1990-е и особенно в начале 2000-х гг. в аналогичном направлении стали двигаться компании восточноазиатских НИЭ, особенно Южной Кореи и Тайваня. Они переносят производство многих видов продукции в Китай и страны АСЕАН и активизируют обмен промежуточной продукцией с Японией. Таким образом, в Восточной Азии сложилась интегрированная система производства электротехники, автомобилей и некоторых видов продукции общего машиностроения.

Таблица 6.2. Доля Японии в экспорте и импорте Восточной Азии-14 (%)

	1990	2000	2005	2010
Экспорт	14,7	12,3	9,6	7,5
Импорт	21,8	18,8	15,6	13,0

Источник: ADB. Asia Regional Integration Center

Таблица 6.3. Доля Восточной Азии-14 в экспорте и импорте Японии (%)

	1990	2000	2005	2010
Экспорт	29,9	40,8	47,9	54,3
Импорт	27,3	40,5	43,1	43,6

ADB. Asia Regional Integration Center

При этом большая часть производимой здесь конечной продукции экспортируется в США, Европу и другие регионы. Таким образом, рост объемов внутриотраслевой торговли в Восточной Азии и расширение внутрирегиональной производственной кооперации во многом зависят от состояния западных рынков.

Таблица 6.4. Географическая структура совокупного внутрирегионального экспорта стран и территорий Восточной Азии*

	1985	1990	1995	2000	2005
Восточная Азия	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Япония	48,7	40,7	33,6	28,9	21,7
НИЭ-4	31,3	38,2	40,5	39,9	35,3
Гонконг	8,3	11,6	13,1	12,2	10,5
Сингапур	6,3	7,5	9,0	8,3	7,5
Южная Корея	8,3	9,6	9,9	10,4	10,3
Тайвань	8,4	9,5	8,5	9,0	6,9
АСЕАН-4	12,6	12,2	14,7	16,2	15,3
Индонезия	5,1	3,6	3,4	3,8	3,5
Малайзия	4,2	4,2	5,6	5,9	5,9
Филиппины	1,3	1,2	1,3	2,3	1,9
Таиланд	2,0	3,3	4,3	4,2	4,0
Китай	7,5	8,9	11,3	15,1	27,8

Источник: Hirakawa H., Ishikawa K., Ohara A., Kobayashi N., eds. Hihashi Azia-no Gurobaruka Chiiki Togo. Tokyo: Minerva Shobo, 2007. p. 223.

* Восточная Азия-9.

Инвестиционная взаимозависимость

Совокупная доля Восточной Азии (не считая Японию) в общем объеме прямых иностранных инвестиций (ПИИ), полученных НИЭ, АСЕАН-9 и Китаем в 1995-2005 гг., достигла 48,5%. Доля ПИИ, поступивших из США и стран ЕС, составила 28,6% (см. таблицу 6.5). Столь высокая доля внутрирегиональных ПИИ, однако, обусловлена главным образом большими масштабами прямых инвестиций из Гонконга в Китай.

Для четверки азиатских НИЭ совокупная доля прямых инвестиций из Восточной Азии (Япония + НИЭ + АСЕАН-9) была сравнительно невысокой. Так, для Гонконга она составила 12,8%, а для Тайваня – 32,2%. Основными иностранными инвесторами для НИЭ являются США и страны Европы. Кроме того, значительная часть инвестиций поступает из управляемых Британией офшоров Карибского бассейна. Напротив, для стран АСЕАН-9 (без Сингапура), в первую очередь – Малайзии, Таиланда и Вьетнама, доля прямых инвестиций, поступающих из Восточной Азии выше, нежели чем доля инвестиций извне региона.

Таблица 6.5. Географическая структура прямых инвестиций, поступающих в страны и территории Восточной Азии (совокупный объем за 1995-2005 гг., %)

Страны, территории и группы стран Восточной Азии	США	ЕС	Япония	НИЭ	АСЕАН-9
НИЭ-4	16,8	15,8	8,1	5,2	3,9
Гонконг	5,1	7,4	5,7	5,3	1,8
Сингапур	31,7	19,3	8,5	4,0	5,8
Южная Корея	22,4	40,1	13,3	4,1	7,4

Тайвань	19,9	13,1	15,5	14,2	2,5
АСЕАН-9	18,4	29,1	19,1	29,2	4,2
Индонезия	5,7	50,9	3,3	15,0	9,3
Малайзия	27,4	23,4	13,6	22,0	2,1
Филиппины	23,4	10,3	23,1	16,9	1,1
Таиланд	10,5	10,5	25,1	27,6	0,9
Вьетнам	4,8	19,1	14,4	39,2	6,6
Китай	8,1	8,1	8,6	54,0	1,6
Всего для НИЭ, АСЕАН-9 и Китая	13,9	14,7	10,5	34,9	3,1

Источник: M. Kawai and G. Wignaraja. "Regionalism as an Engine of Multilateralism: A Case for a Single East Asian FTA." ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration, Paper № 14.

В целом, как уже было показано в предыдущих главах, после азиатского кризиса американский и европейский капитал играет ключевую роль в поглощениях азиатских компаний и приобретениях крупных пакетов их акций. Активизируется и деятельность западных инвестиционных фондов.

6-2. Восточноазиатские зоны свободной торговли

Общая характеристика

На июнь 2011 г. было заключено 59 соглашений о свободной торговле (ССТ) с участием стран Восточной Азии (включая соглашения уже заключенные, но еще не вступившие в силу). Из них двусторонними являются 45, а многосторонними – 14 (последние включают и соглашения между двумя сторонами, если одна из них является межгосударственным объединением – например, соглашение между Китаем и АСЕАН). 17 соглашений заключены между самими странами и территориями Восточноазиатского региона, а 42 включают как минимум одну страну, расположенную за пределами Восточной Азии (см. таблицу 6.6.) В таблице 6.6. представлены данные о всех существующих, обсуждаемых и предложенных ССТ с участием стран и территорий Восточной Азии.

Существуют четыре основных типа ССТ. Их самая простая форма (первый тип) охватывает только торговлю товарами (Т). Второй тип включает также торговлю услугами (У). Третий тип содержит еще ряд условий (в Восточной Азии за их включение особенно активно выступает Сингапур), касающихся благоприятного режима инвестиций, упрощения торговых процедур, совершенствования правил правительственных закупок и поощрения конкуренции («Условия Сингапура» – УС). Четвертый тип, в дополнение, предусматривает меры по «содействию сотрудничеству» (СС) в таких сферах, как охрана окружающей среды, электронная торговля, обмен информацией, развитие малого и среднего бизнеса, стандарты в сфере занятости и т.д.

ССТ, сфера действия которых не ограничивается торговлей товарами, часто называют Соглашениями об экономическом партнерстве (СЭП). Со временем возрастает как число, так и доля более «продвинутых» ССТ третьего и четвертого типа.

Таблица 6.6. Соглашения о свободной торговле с участием восточноазиатских стран*

Статус	Общее кол-во ССТ	Двусторонние	Многосторонние	Внутрирегиональные	С «внешним» партнером
Заключенные	59	45	14	17	42
Обсуждаемые	34	24	10	0	34
Предложенные /изучаемые	33	22	11	9	24
Всего	126	91	35	26	100

Источник: Asia Regional Integration Center Web Site.

*Под внутрирегиональными ССТ понимаются соглашения, заключенные восточноазиатскими странами и территориями между собой. ССТ с «внешними» партнерами включают хотя бы одну восточноазиатскую страну или территорию и хотя бы одного партнера из других регионов.

Список 6.1. Соглашения о свободной торговле с участием стран и территорий Восточной Азии* (справа – год заключения)

1. Соглашение о торговле в Азиатско-Тихоокеанском регионе** (Т) 1976
2. Соглашение о преференциальной торговле между Лаосом и Таиландом (Т) 1991
3. Зона свободной торговли АСЕАН (Т) 1993
4. ССТ между Сингапуром и Европейской ассоциацией свободной торговли (Т+У+УС) 2002
5. Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Сингапуром и Новой Зеландией (Т+У+УС) 2001
6. Соглашение между Японией и Сингапуром об экономическом партнерстве в новом веке (Т+У+УС+СС) 2002
7. ССТ между Китаем и Таиландом (Т) 2003
8. ССТ между Сингапуром и Австралией (Т+У+УС+ОС) 2003
9. Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Китаем и Гонконгом (Т+У) 2004
10. Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Китаем и Макао (Т+У) 2004
11. ССТ между Тайванем и Панамой (Т+У+УС) 2004
12. ССТ между Южной Кореей и Чили (Т+У+УС) 2004
13. ССТ между Сингапуром и США (Т+У+УС+СС) 2004
14. Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между АСЕАН и КНР (Т+У) 2005
15. ССТ между Китаем и Чили (Т+У) 2005
16. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Мексикой (Т+У+УС+СС) 2005
17. ССТ между Сингапуром и Иорданией (Т+У+УС+СС) 2005
18. ССТ между Таиландом и Австралией (Т+У+УС+СС) 2005
19. Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Таиландом и Новой Зеландией (Т+У+УС+СС) 2005
20. ССТ между Южной Кореей и Европейской ассоциацией свободной торговли (Т+У+УС) 2005
21. Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между Сингапуром и Индией (Т+У+УС) 2005
22. Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между АСЕАН и

Южной Кореей (Т)	2006
23. ССТ между Сингапуром и Южной Кореей (Т+У+УС+СС)	2006
24. ССТ между Сингапуром и Панамой (Т+У+УС+СС)	2006
25. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Малайзией (Т+У+УС)	2006
26. Стратегическое соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Чили (Т+У+УС)	2006
27. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Филиппинами (Т+У+УС+СС)	2006
28. ССТ между Китаем и Пакистаном (Т)	2006
29. ССТ между Тайванем и Гватемалой (Т+У+УС)	2006
30. Соглашение о преференциальных условиях торговли между восемью развивающимися странами^ (Т)	2006
31. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Таиландом (Т+У+УС+СС)	2007
32. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Брунеем (Т+У+УС+СС)	2007
33. Соглашение об транстихоокеанском стратегическом экономическом сотрудничестве # (Т+У+УС+СС)	2007
34. ССТ между Южной Кореей и США (Т+У+УС+СС)	2007
35. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Индонезией (Т+У+УС+СС)	2007
36. ССТ между Тайванем и Никарагуа (данных нет)	2007
37. Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Малайзией и Пакистаном (Т+У+УС+СС)	2007
38. Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между АСЕАН и Японией (Т+У+УС+СС)	2008
39. ССТ между Сингапуром и Перу (Т+У+УС+СС)	2008
40. ССТ между Тайванем, Гондурасом и Сальвадором (данных нет)	2008
41. ССТ между Китаем и Новой Зеландией (Т+У+УС+СС)	2008
42. ССТ между Китаем и Сингапуром (Т+У+УС+СС)	2008
43. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Вьетнамом (Т+У+УС+СС)	2008
44. ССТ между Сингапуром и Советом по Сотрудничеству в Персидском заливе (Т+У+УС+СС)	2008
45. ССТ между Малайзией и Новой Зеландией (Т+У+УС+СС)	2009
46. Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между Южной Кореей и Индией (Т+У+УС+СС)	2009
47. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Швейцарией (Т+У+УС+СС)	2009
48. Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между АСЕАН и Индией (Т+У+УС+СС)	2009
49. ССТ между АСЕАН, Австралией и Новой Зеландией (Т+У+УС+СС)	2009
50. ССТ между Китаем и Перу (Т+У+УС+СС)	2009
51. ССТ между Китаем и Коста-Рикой (Т)	2010
52. Соглашение о более тесном экономическом партнерстве между Гонконгом и Новой Зеландией (Т+У+УС+СС)	2010
53. ССТ между Южной Кореей и ЕС (Т+У+УС+СС)	2010
54. ССТ между Малайзией и Чили (Т+СС)	2010
55. ССТ между Сингапуром и Коста-Рикой (Т+У+УС+СС)	2010

- | | |
|--|------|
| 56. Соглашение о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между Малайзией и Индией (Т+У+УС+СС) | 2011 |
| 57. ССТ между Южной Кореей и Перу (Т+У+УС+СС) | 2011 |
| 58. Соглашение об экономическом партнерстве между Японией и Перу (Т+У+УС+СС) | 2011 |
| 59. Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве между Японией и Индией (Т+У+УС+СС) | 2011 |

Источник: M.Kawai and G.Wignaraja. "Regionalism as an Engine of Multilateralism: A Case for a Single East Asian FTA." ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. Paper № 14.: Asia Regional Integration Center Web site: FTAs by country.

*Данные на июнь 2011 г.

**Первоначально – Бангкокское соглашение. Его подписали Бангладеш, Китай, Индия, Лаос, Южная Корея и Шри Ланка.

+Год заключения.

^«Восемью развивающимися странами» являются Бангладеш, Египет, Индонезия, Иран, Малайзия, Нигерия, Пакистан и Турция. Соглашение подписали все они, за исключением Бангладеш.

#Подписано Брунеем, Чили, Новой Зеландией и Сингапуром.

Ведущие страны Восточной Азии занимают самую активную позицию в вопросах заключения соглашений о свободной торговле: как внутрирегиональных, так и – чем дальше, тем больше – с партнерами вне региона. Наиболее активен Сингапур, за ним следуют Южная Корея, Китай, Япония и Таиланд.

На июнь 2011 г. количество двусторонних ССТ с участием Сингапура (как заключенных, так и обсуждаемых и изучаемых) составило 24 – плюс 7 соглашений, в которых он участвует как член АСЕАН. Южная Корея участвовала в 27 двусторонних ССТ, Китай, как и Япония – в 19 (Asia Regional Integration Center, 2011).

АСЕАН как единая организация создает сеть ССТ со всеми ведущими игроками мировой экономики, включая ЕС и США.

Самые масштабные ССТ, в наибольшей мере ускоряющие процесс интеграции внутри Восточноазиатского региона, заключены АСЕАН с его крупнейшими экономическими державами (Китаем, Японией и Южной Кореей) в формате АСЕАН+1. Внутри самой АСЕАН действует зона свободной торговли.

На повестке дня – вопрос о создании торговой зоны, охватывающей почти весь восточноазиатский регион (и, возможно, даже выходящей за его географические рамки).

Зона свободной торговли АСЕАН

С 2003 г. импортные пошлины на товары, на которые распространяется Единый эффективный преференциальный тариф (Common Effective Preferential Tariff – СЕРТ), поддерживаются на уровне 0-5%. Государства АСЕАН-6 (Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд) включили в вышеупомянутый список более 99% импортируемой продукции, остальные четыре члена Ассоциации – Камбоджа, Лаос, Мьянма и Вьетнам – почти 80% (ASEAN, 2008a).

В ноябре 2004 г. АСЕАН приняла решение ускорить либерализацию торговли в 11 сферах, особенно важных для ускорения экономической интеграции. Это – переработка сельскохозяйственной продукции, рыболовство, автомобильная промышленность, производство электротехники, производство изделий из каучука, деревообработка, текстильная промышленность, информационные технологии, медицина, воздушный транспорт и туризм. Согласно достигнутой договоренности, государства АСЕАН-6 снизили

тарифы на товары и открыли рынки услуг в вышеупомянутых секторах (количество «чувствительных» товаров, оставленных за рамками этого перечня, не должно превышать 15% общего количества товарных позиций в этих секторах) до 2007 г., а остальные четыре страны – к 1 января 2012 г.

С 2010 г. фактически вся торговля между странами АСЕАН-6 стала беспошлинной, а остальные четыре страны должны прийти к этому до 2015 г., с возможными исключениями для отдельных товаров.

Поставлена амбициозная цель построить до 2015 г. Сообщество АСЕАН по образцу и подобию ЕС.

Соглашение о Всеобъемлющем экономическом партнерстве АСЕАН – КНР

В полном объеме Соглашение вступило в силу в 2010 г. Это крупнейшая в мире зона свободной торговли по численности населения входящих в нее стран и третья по размеру совокупного ВВП.

Идея формирования Зоны свободной торговли Китай-АСЕАН была выдвинута в 2002 г. В 2004 г. стороны подписали соглашение о либерализации торговли товарами, а в начале 2007 г. – услугами. В 2005 г. взаимный товарооборот Китая и стран АСЕАН превысил 100 млрд. долл. В 2006 г. он достиг 160,8 млрд. долл. (China Economic Review, 2007), а в 2010 г. возрос до 292,8 млрд. долл. (China Daily, 2011).

С января 2004 г. стороны приступили к снижению тарифов на т.н. «продукцию раннего урожая» в сферах сельского хозяйства и рыболовства. С июля 2005 г. началось снижение тарифов на несельскохозяйственные товары в соответствии с соглашением о торговле товарами. С 2010 г. Китаем и АСЕАН-6 начата беспошлинная торговля «обычными» товарами. В общей сложности 90% всех товаров стали импортироваться беспошлинно. Средний тариф на товары, импортируемые Китаем из АСЕАН-6, уменьшился с 9,8% до 0,1%, а на товары, импортируемые АСЕАН-6 из Китая – с 12,8% до 0,6%.

Торговля товарами, включенными в списки «чувствительных» (не более 400 товарных позиций и менее, чем 10% общего объема импорта из страны, подписавшей Соглашение) и «сверхчувствительных» (не более либо 40% от общего числа «чувствительных» товарных позиций, либо 100 позиций – должно быть выбрано меньшее из этих чисел), должна постепенно переводиться в беспошлинный режим, но возможность сохранять импортные пошлины остается.

Между Китаем и остальными странами-членами АСЕАН (Вьетнамом, Лаосом, Камбоджой и Мьянмой) тарифы на основную часть «обычных» товаров должны быть окончательно устранены до 2018 г.

Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве АСЕАН – Южная Корея

Соглашение о торговле товарами как часть Соглашения о всеобъемлющем экономическом сотрудничестве между АСЕАН и Южной Кореей было заключено в апреле 2006 г. и вступило в силу в июне 2007 г. С 2010 г. торговля основной частью «обычных товаров», а с 2012 г. – всеми «обычными товарами» между Южной Кореей и АСЕАН+6 осуществляется беспошлинно. Беспшлинная торговля с Вьетнамом начнется через 6 лет, а с остальными тремя странами – через 8 лет.

Тарифы на товары «чувствительной группы» (7% всех товарных позиций) должны быть снижены до 0-5% к 2016 г., 2017 г. и 2020 г. соответственно. В отношении оставшихся 3% товаров, являющихся «высокочувствительными» – рис, чеснок, лук, рыбная продукция,

мясо домашней птицы и некоторых другие – допускаются различные формы защиты: в частности, приостановка либерализации или более длительный срок сохранения тарифов.

В 2008 г. (первый полный год со сниженными тарифами на многие товары) взаимная торговля возросла на 23%. В 2010 г. (первый год беспошлинной торговли на основную часть «обычных товаров») товарооборот Южной Кореи и АСЕАН составил 97,2 млрд. долл. против 74,7 млрд. долл. в 2009 г.

АСЕАН стал вторым после Китая торговым партнером Южной Кореи, обойдя ЕС. Тем не менее, южнокорейское правительство считает положительный эффект соглашения недостаточным и стремится усилить и дополнить его (соглашение) двусторонними ССТ с основными членами АСЕАН. Кроме того, многие южнокорейские фирмы пока еще как следует не ознакомились с его содержанием и не используют его в своей торговле с асеановскими партнерами.

Соглашение о торговле услугами было заключено в ноябре 2007 г. Каждая страна приняла обязательства по либерализации своего рынка услуг с указанием конкретного графика.

Соглашение по либерализации инвестиций подписано в 2009 г.

Кроме того, стороны определили 6 проектов взаимного сотрудничества: обучение менеджеров мелких и средних фирм стран АСЕАН, развитие контактов между женщинами и женскими организациями, обработка твердых отходов, экологически чистые технологии и производство, сохранение биосреды и экологическое образование.

Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве АСЕАН – Япония

Это соглашение было подписано в апреле и вступило в силу в декабре 2008 г. Оно охватывает торговлю товарами и услугами, инвестиции, «условия Сингапура» и содействие сотрудничеству в ряде сфер. Конкретные шаги по либерализации торговли услугами и инвестиций рассматриваются в специально созданных подкомиссиях. Предусмотренные соглашением сферы сотрудничества включают охрану интеллектуальной собственности, сельское и лесное хозяйство и рыболовство, энергетику, транспорт и логистику, туризм, подготовку кадров, мелкие и средние предприятия и т.д.

Пошлины на 93% товаров, импортируемых Японией из стран АСЕАН, должны быть устранены в течение 10 лет, как и на 90% товаров, импортируемых АСЕАН-6 из Японии. Вьетнам, Камбоджа, Лаос и Мьянма должны упразднить большинство тарифов к 2023-2026 гг.

Основные исключения для Японии составляют «чувствительные» сельскохозяйственные товары – мясо- и рыбопродукты, молочные изделия, фрукты, овощи и злаковые культуры. Однако стороны планируют существенно снизить пошлины на большинство этих товаров. Импортный тариф на рис соглашением не затрагивается.

Для большинства изделий машиностроения и электроники тарифы были устранены сразу после вступления соглашения в силу. Сохраняется, однако, возможность введения временных защитных мер.

В 2009 г. (первый год после подписания соглашения, он же год самой глубокой депрессии в основных индустриально развитых странах) объем торговли Японии и АСЕАН заметно сократился, составив 158,1 млрд. долл., но в 2010 г. он подскочил до 213,1 млрд. долл.

Треугольник Япония – Китай – Южная Корея

Китай предложил заключить трехстороннее ССТ еще в 2002 г. Токио и Сеул тогда заняли выжидательную позицию. Японская сторона, в частности, считала необходимым

сначала посмотреть, насколько последовательно Китай будет придерживаться правил ВТО и как он будет решать проблемы охраны интеллектуальной собственности. Мешал и клубок сложных политических проблем, отягощающих отношения трех стран, прежде всего японо-китайские и японо-корейские. (В частности, в 2004 г. Япония и Южная Корея приостановили переговоры о двустороннем ССТ. Причиной, наряду с политическими трениями, стали разногласия по торговле некоторыми «чувствительными» товарами: в частности, сельскохозяйственной продукцией). Было решено начать совместное изучение вопроса на уровне экспертов.

В настоящее время подготовительная работа активизируется. В 2012 г. должны начаться официальные переговоры о трехстороннем ССТ. Похоже, что правительства трех стран занимают все более активную позицию, будучи готовыми, в отличие от прошлых лет, не увязывать вопрос о зоне свободной торговли с политическими проблемами. Вероятность достижения соглашения в ближайшие несколько лет повышается.

В апреле 2008 г. между тремя странами был заключен План действий по улучшению делового климата, отразивший серьезность их намерений развивать инвестиционное сотрудничество.

Не исключаются также возможности подписания двустороннего китайско-южнокорейского ССТ и возобновления диалога о двустороннем ССТ Япония - Южная Корея.

6-3. Формирование институтов регионального сотрудничества: АСЕАН плюс три

Идея ВАЭГ

В конце 1980-х гг., когда высокие темпы роста восточноазиатских стран и территорий вызвали восхищение всего мира, а Япония, как многим казалось, уверенно шла к тому, чтобы стать экономической державой номер один, премьер-министр Малайзии Махатхир бин Мохамад предложил создать т.н. Восточноазиатскую экономическую группу (ВАЭГ). Она должна была стать форумом для обсуждения вопросов экономического сотрудничества и развития в регионе только входящими в него государствами. Одновременно Малайзия и другие государства ЮВА начали активно призывать Японию «вернуться» в Азию и взять на себя ведущую роль в области региональной интеграции.

Предложение Махатхира Мохамада не получило поддержки из-за противодействия со стороны США. Интересам Вашингтона, естественно, не отвечало создание закрытого регионального форума без его участия. Сыграло роль и то, что идея ВАЭГ была озвучена именно Махатхиром Мохамадом – политическим лидером, который остро критиковал американскую модель капитализма и подчеркивал достоинства азиатской модели как альтернативы. В региональной интеграции он видел возможность укрепить позиции Восточной Азии относительно Запада.

АСЕАН+3

Предложение малазийского лидера было фактически реализовано, но позже и в несколько иной форме. В декабре 1997 г., когда в регионе бушевал финансовый кризис, была создана новая платформа для многостороннего диалога – АСЕАН+3 («плюс три» – это Китай, Япония и Южная Корея). Первая встреча лидеров 13 стран-участниц произошла после окончания неформального саммита АСЕАН в Малайзии. По сути осуществилось то, к чему призывал Махатхир Мохамад: экономические вопросы Восточной Азии обсуждаются только самими восточноазиатскими странами при участии крупных держав региона и

«направляющей» роли АСЕАН. Более того, страны АСЕАН+3 пошли еще дальше. Не ограничиваясь одними лишь обсуждениями, они занялись разработкой концепции интеграции и привели в действие механизмы многостороннего сотрудничества в ряде областей.

Формы сотрудничества в регионе обсуждала Группа по разработке концепции будущего Восточной Азии, сформированная в 1998 г. и состоявшая из известных и уважаемых в регионе людей. Доклад о результатах ее работы был представлен в 2001 г. Затем на межправительственном уровне была образована Группа по изучению будущего Восточной Азии, в задачу которой входила конкретизация направлений сотрудничества. Ее доклад содержал предложения по сотрудничеству в 17 областях в краткосрочной перспективе и в 9 в среднесрочной и долгосрочной. Он был одобрен на саммите АСЕАН+3 в Камбодже в 2002 г.

На конец нулевых годов XXI-го века, взаимодействие в рамках АСЕАН+3 осуществлялось в 18 крупных сферах: экономика, монетарная и финансовая политика, туризм, сельское хозяйство, охрана окружающей среды, энергетика, информационные и коммуникационные технологии, а также некоторые вопросы внешней политики и безопасности.

В 2003 г. внутри секретариата АСЕАН в Джакарте был создан департамент АСЕАН+3, в задачу которого входит мониторинг и техническая координация сотрудничества (ASEAN, 2008b). Китай, Япония и Южная Корея исходят из того, что АСЕАН должна играть ключевую координирующую роль.

Сотрудничество в валютной сфере

Многостороннее взаимодействие стран АСЕАН+3 началось с валютно-финансовой сферы. Оно явилось реакцией на азиатский финансовый кризис. В 1999 г. взял старт «Наблюдательный процесс» АСЕАН+3 (the APT Surveillance Process). Речь идет о мониторинге краткосрочного движения капитала, оценке финансовой уязвимости региона и предотвращении новых валютно-финансовых кризисов. В рамках процесса этот комплекс вопросов обсуждается на встречах министров финансов тринадцати государств.

Чиангмайская инициатива, «запущенная» в мае 2000 г., позволила распространить на АСЕАН+3 систему соглашений о валютных свопах, действовавших между странами АСЕАН. К этим последним добавились своп-соглашения стран АСЕАН с Японией, Китаем и Южной Кореей. Предусмотрена также покупка краткосрочных долговых обязательств государств, испытывающих нехватку валютных ресурсов, с последующим возвратом по фиксированной цене. По сути своей это чрезвычайные краткосрочные займы.

Совокупный масштаб своп-соглашений государств АСЕАН между собой составляет 1 млрд. долларов. С присоединением «большой тройки», т.е. в рамках АСЕАН+3, он возрос до 75 млрд. долларов (ASEAN, 2008, Hirakawa 2007, 264). Это, однако, меньше той суммы, которая была бы необходима для того, чтобы предотвратить нехватку ликвидности во время азиатского кризиса 1997-1998 гг.

В конце октября 2008 г., в условиях нарастающего мирового финансового и экономического кризиса, страны АСЕАН+3 приняли решение трансформировать сеть двусторонних своп-соглашений в многосторонний стабилизационный фонд в размере 80 млрд. долл.

Инициатива по формированию азиатского рынка облигаций

Данная инициатива, предпринятая министрами финансов АСЕАН+3 и Азиатским банком развития (АБР) в августе 2003 г., нацелена на более эффективное использование

восточноазиатских сбережений для инвестирования в региональные проекты. Другая цель - устранение т.н. «двойной зависимости» Восточной Азии: во-первых, от западных валют из-за ограниченных возможностей использовать собственные национальные валюты, и во-вторых, от краткосрочных заимствований.

Пока рынки облигаций в большинстве стран региона находятся на начальной стадии развития. Основными эмитентами являются правительства.

Инициатива направлена на то, чтобы стимулировать выпуск облигаций, деноминированных в национальных валютах, как правительствами, так и финансовыми институтами, и тем самым создать более емкий облигационный рынок. Важная роль отводится стимулированию секьюритизации активов и задействованию залоговых механизмов. Одна из главных задач – улучшение инфраструктуры рынка, совершенствование законодательной базы и подготовка специалистов. Все это должно привести к дальнейшему повышению инвестиционной привлекательности региона.

Позитивные результаты налицо. Только за первые пять лет действия инициативы объем рынка облигаций, деноминированных в местных валютах, в странах АСЕАН+3 увеличился почти втрое. Расширился круг эмитентов. Крупномасштабные эмиссии осуществили, в частности, международные финансовые институты и транснациональные корпорации.

По последним данным, в начале нового десятилетия масштаб регионального рынка облигаций продолжает расти, несмотря на общее ухудшение ситуации на международных финансовых рынках. В сентябре 2011 г. в восточноазиатских странах с нарождающимися рынками он достиг 5,5 трлн. долл., увеличившись за год на 5,5%.

Новая «дорожная карта» по реализации инициативы была принята в 2008 г. Она предусматривает меры в четырех областях: стимулирование предложения облигаций, деноминированных в национальных валютах, стимулирование спроса на них, совершенствование процедур и развитие инфраструктуры рынка.

На пути к единой азиатской валюте? Едва ли

Идея единой азиатской валюты была выдвинута Махатхиром Мохамадом в 1997 г. – тогда речь шла о китайском юане. Несколько позднее аналогичную мысль озвучил бывший глава администрации Гонконга Дональд Цан (Donald Tsang). Пока, однако, все это только идеи.

В свою очередь, АБР предложил создать новое средство расчетов стран АСЕАН+3 – взвешенный индекс их валют. Это не валютная единица, а корзина валют, которая должна определять рамки колебаний курсов национальных валют и способствовать координации валютной политики.

Достаточно популярна идея о том, что страны АСЕАН+3 могли бы привязать свои валюты к региональной валютной корзине – тем более, что большинство из них отказалось от их привязки к доллару. В настоящее время в оборот введен ряд финансовых инструментов, доходность которых привязана к корзине азиатских валют.

Другие сферы сотрудничества

Прогресс в других сферах взаимодействия участников АСЕАН+3 не так впечатляющ, и за пределами Восточной Азии о нем мало что известно.

Тем не менее, тринадцать государств постепенно налаживают сотрудничество в таких сферах, как энергетика, охрана окружающей среды, информационные и коммуникационные технологии, сельское хозяйство и социальное обеспечение. Встречи на уровне профильных министров, а также контакты между правительственными чиновниками, экспертами,

учеными и т.д. помогают вырабатывать согласованные позиции, изучать практику друг друга, а в некоторых случаях позволяют запустить механизмы многостороннего взаимодействия.

Так, начала формироваться Система коммуникаций для обеспечения энергетической безопасности, цель которой – обеспечить 13 странам возможность своевременно принимать совместные меры в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. Обсуждается вопрос о создании нефтяного резерва АСЕАН+3.

Страны АСЕАН получили финансовую и техническую помощь Японии, Китая и Южной Кореи в решении ряда социальных проблем. К примеру, участники Второй министерской встречи по социальной политике и развитию (Ханой, декабрь 2007 г.) изучали систему муниципальных услуг для людей с ограниченными возможностями в Японии и организацию работы по помощи инвалидам в Китае и Южной Корее.

Восточноазиатские саммиты

Решение провести официальный Восточноазиатский саммит (ВАС) было принято на встрече лидеров АСЕАН+3 в 2004 г. (Встречи лидеров АСЕАН+3 носили и носят подчеркнuto неофициальный характер). Годом позже были определены 16 предполагаемых участников.

Данный вопрос оказался крайне деликатным, сложным и почти «конфликтным». Первоначальное предложение, выдвинутое Группой по разработке концепции будущего Восточной Азии, предполагало участие в саммитах только государств АСЕАН+3. Однако Япония выступила за включение в состав участников еще трех государств, географически не входящих в регион – Индии, Австралии и Новой Зеландии. Это было обусловлено двумя основными причинами. Во-первых, Токио стремился уравновесить растущее влияние Пекина – как в регионе в целом, так и процессах восточноазиатской интеграции. Во-вторых, Япония не могла не учитывать недовольство, вызываемое институционализацией процесса АСЕАН+3 в Вашингтоне. Вопрос решался посредством привлечения трех вышеупомянутых стран, разделяющих ценности западной демократии.

Хотя некоторые страны АСЕАН и Китай восприняли идею расширения круга участников без особого энтузиазма, формула АСЕАН+6 была принята, и первый саммит состоялся в Куала-Лумпуре в декабре 2005 г. Центральным стал вопрос о путях строительства Восточноазиатского сообщества (см. ниже).

Второй ВАС прошел в январе 2007 г. в филиппинском городе Себу. Его участники приняли «Декларацию Себу об энергетической безопасности Восточной Азии», где речь шла о необходимости искать альтернативу традиционным видам топлива, и согласились развивать энергетический диалог. Кроме того, было решено рассмотреть предложение Японии заключить Соглашение о всеобъемлющем экономическом партнерстве в Восточной Азии.

Третий ВАС состоялся в Сингапуре в ноябре 2007 г. Его основным итогом стало подписание Сингапурской декларации об изменении климата, энергетике и окружающей среде. Участники выразили готовность к 2009 г. представить ряд инициатив, направленных на повышение эффективности работы на этих направлениях – в частности, углублять сотрудничество в области перехода на экологически чистые виды топлива, включая сотрудничество научно-исследовательских центров. Было также решено создать Институт экономических исследований АСЕАН и Восточной Азии, за что активно выступала Япония. Стороны согласились рассмотреть пути расширения и углубления экономической интеграции.

Четвертый ВАС прошел в октябре 2009 г. в Таиланде (Ча-Ам и Хуа-Хин). Было принято заявление о мерах по борьбе с природными катастрофами. В заявлении

председателя приветствовалось японское предложение об активизации обсуждения вопроса об образовании Восточноазиатского сообщества на принципах открытости, прозрачности, широкого участия и эффективного взаимодействия, а также австралийское предложение о создании Азиатско-Тихоокеанского сообщества при ведущей роли АСЕАН.

В пятом ВАС в Ханое (октябрь 2010 г.), в качестве гостей принимающей стороны, впервые участвовали министр иностранных дел России и госсекретарь США. Япония предложила участникам саммита создать единый фонд содействия научно-техническому развитию. Китай поставил вопрос об углублении контактов в области образования, Индия – в области энергетики и охраны окружающей среды, финансов, мер по борьбе со стихийными бедствиями и инфекционными заболеваниями.

В шестом саммите на о. Бали (Индонезия, ноябрь 2011 г.) Россия и США впервые участвовали в полном объеме. Саммит существенно «политизировался». США инициировали обсуждение вопросов безопасности и стабильности в Южно-Китайском море – вопреки желанию Китая, позиция которого состоит в том, что эти вопросы – в частности, споры о территориальной принадлежности Парасельских островов и островов Спратли, должны обсуждаться не на Восточноазиатских саммитах, а только самими заинтересованными сторонами. Участники саммита приняли Декларацию о принципах взаимовыгодных отношений и Декларацию в поддержку инициативы АСЕАН об интенсификации взаимных контактов (Connectivity Initiative), затрагивающей самый широкий круг областей: торговлю и инвестиции, транспорт и транспортную инфраструктуру, контакты между людьми и т.д.

6-4. Формирование Восточноазиатского сообщества: дилеммы

Какие страны станут его членами?

До недавнего времени казалось само собой разумеющимся, что «естественной платформой» для формирования Восточноазиатского сообщества станет АСЕАН+3. Причины очевидны. Во-первых, сама идея сообщества была сформулирована Группой по изучению будущего Восточной Азии, которая была создана в рамках АСЕАН+3. Во-вторых, эти тринадцать государств уже привели в действие ряд механизмов сотрудничества, которые могли бы стать основой для будущего сообщества.

Однако с рождением Восточноазиатского саммита в формате АСЕАН+6 ситуация изменилась. Возникла дилемма: строить сообщество на базе АСЕАН+3 или ВАС? Страны АСЕАН и Китай поддерживали первый вариант, а Япония и три «невосточноазиатских» участника ВАС (Индия, Австралия и Новая Зеландия) – второй. Это стало центральной темой дискуссий на первом саммите в Куала-Лумпуре в 2005 г.

Проблема носит, прежде всего, геополитический характер. В формате АСЕАН+3 ведущую роль как координатор интеграционных процессов играет АСЕАН, а Китай как крупнейшая и самая экономически динамичная держава региона, а также его главный экспортер и импортер, становится основным игроком на интеграционном поле. В формате АСЕАН+6 подключение трех «внерегionalных» государств в определенной степени уравнивает влияние Китая и, возможно, несколько ограничивает роль АСЕАН. Япония активно отстаивала этот формат еще и потому, что присутствие трех крупных демократических государств было призвано обеспечить лояльное отношение к сообществу со стороны США и западного мира в целом. (Очевидно, в связи с присоединением России и США к Восточноазиатским саммитам в дискуссиях о сообществе формат АСЕАН+6 может превратиться в АСЕАН+8).

В результате длительных и трудных переговоров была найдена компромиссная формула. Суть ее состоит в том, что объединение АСЕАН+3 должно стать «основным

двигателем» формирования Сообщества, а Восточноазиатский саммит будет играть в этом процессе «важную роль».

Альтернативные предложения по формированию региональной зоны свободной торговли

Начало дискуссий о Восточноазиатском сообществе придает еще большую актуальность вопросу о создании общерегиональной зоны свободной торговли как его основы. Однако вопрос о том, какие страны в нее войдут, остается открытым. Предложено несколько альтернатив.

Восточноазиатская Зона свободной торговли АСЕАН+3 или Всеобъемлющее экономическое партнерство в Восточной Азии АСЕАН+6? Как было указано выше, идея восточноазиатской ЗСТ (ВАЗСТ) с участием государств АСЕАН+3 была сформулирована в докладе Группы по изучению будущего Восточной Азии в 2002 г. Впоследствии Китай предложил сформировать рабочую группу экспертов для комплексного изучения этого предложения. Она была создана в 2004 г. решением министров экономики стран-участниц АСЕАН+3.

Ее доклад под названием «Навстречу восточноазиатской ЗСТ: модальность и дорожная карта» был представлен на встрече министров экономики тринадцати государств в августе 2006 г. и затем обсужден на саммите АСЕАН+3 в Себу в январе 2007 г. Согласно этому документу, формирование ВАЗСТ должно представлять собой автономный процесс, но при этом учитывать все существующие или формируемые ЗСТ в Восточной Азии, включая как зоны в формате АСЕАН+1, так и, возможно, зоны с более широким кругом участников. Кроме того, цели участников ВАЗСТ не должны диссонировать с положениями Богорской декларации АТЭС [1], а также с планами АСЕАН по формированию общего рынка в рамках собственного экономического сообщества. «Дорожная карта» конкретизировала стадии процесса формирования ВАЗСТ с перспективой его завершения в 2011 г. В действительности, однако, предложенный темп не мог быть и не был взят, и сейчас ни о каких определенных сроках речи не идет. Доклад строился на предпосылке о том, что соглашение о ВАЗСТ будет сначала подписано государствами АСЕАН+3, а другие страны, прежде всего участники ВАС, смогут присоединиться к нему позднее.

В 2006 г., однако, Япония выдвинула альтернативную идею Соглашения о всеобъемлющем экономическом партнерстве в Восточной Азии (СВЭПВА) 16 странами: АСЕАН+3, а также Индией, Австралией и Новой Зеландией. Одновременно Токио предложил приступить к изучению вопроса на уровне экспертов. Предложение было принято на втором Восточноазиатском саммите (Себу, 2007 г.). В июне того же года начались заседания рабочей группы под председательством Японии.

Доклад (фаза 1 и фаза 2) был представлен четвертому Восточноазиатскому саммиту в Таиланде в 2009 г.

Были определены краеугольные камни будущего соглашения:

- ✓ первое – экономическое сотрудничество;
- ✓ второе – содействие торговле и инвестициям;
- ✓ третье – либерализация торговли и инвестиций.

В области экономического сотрудничества, согласно докладу, объединение 16-ти могло бы координировать совместные проекты, уже осуществляемые в регионе. Возможные приоритетные сферы сотрудничества – обучение кадров (начиная с работников госучреждений), передача технологий, информационно-коммуникационная и транспортная

инфраструктура, энергетика и природная среда, развитие сельских районов, поддержка мелких и средних фирм.

Меры по содействию торговле и инвестициям включают разработку единых «правил происхождения» (сейчас соглашения, подписанные в регионе, трактуют их по-разному), унификацию стандартов, охрану прав интеллектуальной собственности, защиту инвестиций, согласованную политику поощрения конкуренции и т.д. Они должны быть связаны с инициативами АСЕАН и не должны дублировать инициативы АБР и АТЭС.

Меры по либерализации будут учитывать уже действующие в регионе ССТ и, в частности, способствовать тому, чтобы они лучше использовались (сейчас уровень их использования бизнесом зачастую невысок).

Главы государств дали поручения министрам экономики рассмотреть содержащиеся в докладе предложения. Далее были созданы рабочие группы для изучения вопросов экономического сотрудничества, «правил происхождения» товаров и тарифной номенклатуры. Япония представила предложения по процедурным вопросам и графику работы.

Подтверждено, что работа над соглашением 16-ти должна идти параллельно с работой над ЗСТ в формате АСЕАН+3. Соотношение между двумя форматами – теперь это вопрос первостепенной важности – остается неясным.

Вместе с тем признаки возможного прорыва появились в августе 2011 г., когда на встрече министров экономики стран АСЕАН+3 Япония и Китай выступили с совместным предложением, названным «Инициатива по ускорению создания Восточноазиатской зоны свободной торговли и подписания Всеобъемлющего соглашения об экономическом партнерстве в Восточной Азии». Похоже, обеспокоенный активизацией политики США на азиатско-тихоокеанском направлении – в частности, курсом Белого Дома на стимулирование американского экспорта посредством расширения Транстихоокеанского партнерства (см. ниже), прежде всего подключения к нему Японии – Пекин проявил готовность пойти на компромисс с Токио по двум важнейшим позициям, связанным с формированием восточноазиатской торговой зоны: круг участников и сфера охвата. По первому вопросу он согласился с возможностью участия Индии, Австралии и Новой Зеландии, а в будущем, возможно и других стран за рамками АСЕАН+3. По второму вопросу он не стал возражать против того, чтобы восточноазиатское соглашение должно охватывать не только торговлю товарами, но и торговлю услугами и инвестиции. Это одно из основных требований Японии, у которой соглашение, сфокусированное на торговле товарами (весьма удобное для Китая), не вызывает энтузиазма, потому что в этом случае во главу угла опять встанет больной вопрос о либерализации рынка сельскохозяйственной продукции.

Токио и Пекин инициировали образование трех рабочих групп: по торговле товарами, по торговле услугами и по инвестициям. Они должны начать работу в 2012 г.

Главные политические решения впереди.

Азиатско-тихоокеанская зона свободной торговли (АТЗСТ): 21 экономика АТЭС.

Идея формирования АТЗСТ, активным проводником которой выступает Деловой консультативный совет АТЭС, впервые была озвучена на 14-м саммите этого Форума (Ханой, ноябрь 2006 г.). На следующий год на саммите в Сиднее было принято решение об изучении конкретных путей ее реализации.

Данную инициативу с большим энтузиазмом поддержали США.

АТЭС включает не только государства АСЕАН+3 и ВАС за исключением Индии, но и Россию, Канаду, Мексику, Перу, Чили, а также Тайвань и Гонконг.

Из-за большого количества потенциальных участников задача формирования АТЗСТ чрезвычайно сложна. В этой связи представляет интерес мнение председателя Японского экономического фонда Нобору Хатакэяма, который считает, что, возможно, было бы логично

начать с создания зоны свободной торговли только членами АТЭС со схожими приоритетами экономической политики (Hatakeyama, 2008).

По сути движение в этом направлении уже началось. Речь идет о соглашении, получившем название **Транстихоокеанское партнерство (ТТП)**.

Изначально соглашение подписали Бруней, Сингапур, Новая Зеландия и Чили. Далее круг участников дополнили США, Австралия, Малайзия, Перу и Вьетнам. Решение начать переговоры о присоединении к ТТП приняло правительство Японии – и сейчас для Страны восходящего солнца это один из самых острых политических вопросов. В ноябре 2011 г. девять стран согласовали контуры Транстихоокеанского партнерства XXI века. Нередко о нем говорят как о самом амбициозном из всех соглашений об экономическом партнерстве. Оно предусматривает ликвидацию таможенных тарифов на все виды товаров и услуг без каких-либо исключений (временные и переходные защитные меры возможны), всестороннюю и далеко идущую либерализацию инвестиций, обеспечение равных условий конкуренции, жесткие стандарты охраны интеллектуальной собственности, а также сотрудничество в областях подготовки кадров, повышения эффективности мелких и средних предприятий и т.д. Характерно, что это соглашение предъявляет серьезные требования к институтам, законодательству и политике стран-членов во всех аспектах, связанных со свободой торговли и инвестиций и обеспечением доступа к рынкам. Например, у Японии, очевидно, возникнут трудности с присоединением (помимо всего прочего) из-за того, что (см. главу 3) приватизация почтово-сберегательной сети не доведена до логического конца и государство сохраняет там свое присутствие.

Какому бы варианту многосторонней ЗСТ с участием ведущих восточноазиатских стран не было отдано предпочтение, процесс ее формирования потребует длительного времени. Его активизация, очевидно, возможна только после того, как АСЕАН – ключевой игрок в любой многосторонней схеме – сформирует свое собственное экономическое сообщество (предположительно – в 2015 г.).

6-5. Модель Восточноазиатского сообщества: «делаем вместе то, что можем»

Очевидно, в среднесрочной перспективе – возможно, в середине следующего десятилетия, восточноазиатское сообщество будет сформировано. Его модель будет отражать специфику региона.

Европейский путь формирования сообщества – от институционализации сотрудничества в отдельных секторах экономики к созданию зоны свободной торговли и таможенному союзу, и далее – к экономическому и валютному союзу, единой внешней политике и т.д. – предполагает экономическую, политическую и культурную гетерогенность стран-участниц, а также осознание ими «общности исторических судеб». Кроме того, с 1950-х гг. европейскую интеграцию стимулировал ряд других политических и экономических факторов. Западноевропейским государствам она была необходима для того, чтобы противостоять «коммунистической экспансии» и «интегрировать» Германию, а также стать экономическим игроком, способным разговаривать на равных с США, а несколько позднее – также и с Японией.

Условия для интеграции восточноазиатских стран иные. В регионе нет экономической, политической и культурной гетерогенности. Не просматриваются и общие внешние угрозы. Усилия по урегулированию существующих проблем безопасности, связанные, в частности, с ядерной программой КНДР или отношениями между Китаем и

Тайванем, предпринимаются вне связи с формированием сообщества. Важно и то, что идея сообщества не вызывает особого энтузиазма у Вашингтона.

В экономическом отношении формирование сообщества не имеет для восточноазиатских стран, особенно крупных, такого же большого значения, какое имела западноевропейская интеграция для западноевропейцев – поскольку, по сравнению с Европой, доля внутрирегиональных торговли и инвестиций в восточноазиатском регионе ниже, а удельный вес торгово-инвестиционных связей с партнерами вне региона выше.

В силу этого идея формирования восточноазиатского сообщества как некоего блока, противостоящего другим региональным объединениям, едва ли найдет в регионе широкую поддержку, хотя отдельные страны и политические лидеры могут ее пропагандировать.

Единственным реалистичным сценарием для Восточной Азии остается формирование такого сообщества, где взаимодействие стран-членов и координация их политики будут носить гибкий, прагматичный, а главное – добровольный характер, с возможными вариациями состава участников в зависимости от того, в какой области такое взаимодействие или координация осуществляется. Это будет сообщество, действующее по принципу «делаем вместе то, что можем». Его основу, очевидно, составят единая Зона свободной торговли и координация экономической политики в тех сферах, где она осуществима и отвечает интересам всех участников.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1] Богорские цели АТЭС: либерализация торговли и инвестиций к 2010 г. для развитых экономик АТЭС, и к 2020 – для развивающихся.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА

ГЛАВА 1

- Asanuma, Banri. 1992. Interfirm Relationship in Japanese Manufacturing Industry. *Keizaigaku Ronshu* (Ryukoku University) 32 (3).
- Asian Development Bank (ADB). 2008. Key Economic Indicators.
- Cabinet Office of the Government of Japan. 2006. *Keizai Hakusho 2006*. Tokyo: Government of Japan.
- Cheong Kee Cheok and Wong Choong Kah. 2006. *Asia Resurgent*. Kuala Lumpur: University of Malaya Press.
- Claessens, Stijn, Simeon Diankov, and Larry Lang. 2000. East Asian Corporations Heroes or Villains? World Bank Discussion Paper No 409. Washington, DC: World Bank.
- Council of Economic Planning and Development, Republic of China, 2002. Taiwan Statistical Data Book 2008. Taipei.
- Economic Report of the President. 1999. Washington, DC: US Government Office.
- Gerson, Philip. 1998. Poverty and Economic Policy in the Philippines. *Finance and Development*. 35 (3).
- Murakami, Yasusuke. 1992. *Han-koten-no Seiji Keizaigaku*. Tokyo: Chuo Koronsha.
- Nationalmaster.com. 2008. Economy Statistics. GDP by Country (1970, 1990).
<http://www.nationalmaster.com/hraph/eco-gdp-economy-gdp@-date=1970>;
<http://nationalmaster.com/graph/eco-gdp-economy-gdp@date=1990>
- Omura, Keiji. 2006. *Indonesia Keizai: Yakushintekina Saiken Keikaky*. Tokyo: Tosho Shuppankai.
- Takushoku University. Azia Joho Center. 2000. *Higashi Asia. Choki Tokei*. Tokyo: Takushoku University. 9 (12) 502-503, 512-513.
- Tselichtchev, Ivan. 1992. Japanese-Style Interfirm Ties and Competition. *Keizaigaku Ruonshu* (Ryukoku University) 32(3).
- Tselichtchev, Ivan. 1992. Rethinking Interfirm Ties in Japan as a Factor of Competitiveness. In H Shutte ed. *The Global Competitiveness of the Asian Firm*. New York: St Martin's Press.
- World Bank, The. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.
- World Economic Outlook Data Base. International Monetary Fund. (accessed April 2008).

ГЛАВА 2

- Cheong Kee Cheok and Wong Choong Kah. 2006. *Asia Resurgent*. Kuala Lumpur: University of Malaya Press.
- Collins, Susan and Barry Bosworth. 1996. Economic Growth in East Asia: Accumulation Versus Assimilation. *Brookings Papers on Economic Activity*. (2).
- International Monetary Fund (IMF). 2006. World Economic Outlook: Financial Systems and Economic Cycles. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/02/index.htm>
- Krugman, Paul. 1994. The Myth of Asia's Miracle. *Foreign Affairs*. 73 (6).
- Ministry of Economy, Trade, and Industry (METI). 2006. *Tsusho Hakusho 2006* (White Paper on the International Economy and Trade). Tokyo.
- Mitsuhashi, Tadahiro, Shigeo Uchida, and Yoshiki Ikeda. 2007. *Nihon Keizai Numon*. Tokyo: Nihon Keizai Shimbunsha.

- Tejada, Carlos. 2008. Sliding Asian Currencies Spur Central Banks Actions. *The Wall Street Journal (Asia)*, November 23.
- Thaichareon, Kitipong and Seo Eon-Kyung, 2008. Asia's Tiger Economies Falter. *Business Inquirer*, November 28 (<http://business.inquirer.net/money/breakingnews/view.2008/>).

ГЛІАВА 3

- AFP. 2007. Malaysian Government Launches Chip With Radio Technology. *The China Post*. February 26.
- AFP-Jiji. 2008. FT: Morgan Stanley in Talks with China SWF to Sell Up to 49% Stake. *The Daily Yomiuri*. September 20.
- ANTARA News. 2007. Bio-Fuel to Power Indonesia's Anti-Poverty Drive. *Jakarta Post*. February 19.
- Board of Investment (BOI). 2001. A New Era. *BOI Investment Review*. 10 (3).
- China.org.cn. 2003. Market-Oriented Reforms of China's Enterprises in Retrospect. // <http://www.China.org.cn/english/2003chinamarket/79520.htm>
- ERINA, 2005. *Gendai Kankoku Keizai*. Tokyo: Nihon Hyoronsha.
- Farrell, Diana, Ulrich Gersch, and Elizabeth Stephenson. 2006. The Value of China's Emerging Middle Class. *The McKinsey Quarterly*. June. // http://www.mckinseyquarterly.com/The_value_of_Chinas_emerging_middle_class_1798
- Hakim, Zakki P. 2005. Indonesia Finally has Industrial Policy. *Jakarta Post*. July 4. // <http://www.thejakartapost.com/news/2005/07/04/Indonesia-finally-has-industrial-policy.html>
- Hudiono, Urip. 2007. Government Reviving Peatland Program. *Jakarta Post*. February 15.
- *Jakarta Post*. 2007. We Must Eradicate Poverty: Badawi. February 21.
- Khazanah Nasional. 2008. Portfolio Companies. // <http://www.khazanah.com.my/portfolio.htm>
- Koh, Tommy. Timothy Auger, and Jimmy Yap eds. 2007. *Singapore: The Encyclopedia*. Singapore: Editions Didier Millet, National Heritage Board.
- Ministry of Internal Affairs and Communications (MIC). 2008. *Japan Statistical Yearbook 2008*. Statistical Bureau. Tokyo: Government of Japan.
- *Sekai Nenkan* 2006. 2006, Tokyo: Kyodo News.
- Shameen, Assif. 2007. Building an Oil Giant. *Asia Incorporated*. February, No 19, 41.
- *Straits Times*, The. 2007. China's Small Steel Mills Spurn Shutdown Order. February 22.
- Tselichtchev, Ivan. 2004. East Asian Economies: Westernization, Liberalization and New Regionalism. In *Trust and Antitrust in Asian Business Alliances*. Ed. John and Frank-Jurgen Richter. 32-60. Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan.

ГЛІАВА 4

- Agami, Abdel, 2002. The Role That Foreign Acquisitions of Asian Companies Played in the Recovery of the Asian Financial Crisis. *Multinational Business Review*. Spring 2002. // http://findarticles.com/p/articles/mi_ga3674/is200204/ai_n9042916
- Anderson, Jonathan. 2005. The Great Chinese Bank Sale. *Far Eastern Economic Review*. September.
- *AsiaPulse News*. 2006. Chinese Mainland Poised to See Surge in M@A Activities: PwC. January 25.

- Burton, David. 2007. Asia and The International Monetary Fund: Ten years After the Asian Crisis. In *Ten Years After: Revisiting the Asian Financial Crisis*. Bhumika Muchhala, ed. Washington, DC: Woodrow Wilson International Center for Scholars Asia Program.
- Chan-Fishel, Michelle. 2007. Time to Go Green: Environmental Responsibility in the Chinese Banking Sector. Friends of the Earth-US. //http://www.foe.org/pdf/Chinese_Bank_Report5-9-07pdf
- Crowell, Todd. 2005. Ever Heard of Lenovo, Haier, CNOOC? You will. *Christian Science Monitor*. June 30.
- Desai, Ashok V. 2005. His Name Was Sukses. *The Telegraph* (Calcutta, India). September 20.
- *Economist, The*. 2002. Monsters Still, But Prettier: Globalization is Forcing Conglomerates in Poor Countries to Change. January 3.
- ERINA. 2005. *Gendai Kankoku Keizai*. Tokyo: Nihon Hyoronsha.
- Garnout, Ross, Ligang Song, Stoyan Tenev, and Yang Yao. 2005. *China's Ownership Transformation*. Washington, DC: International Finance Corporation.
- Guo, Sujian. 2003. The Ownership Reform in China: What Direction and How Far? *Journal of Contemporary China*. 12 (36), August.
- Imai, Ken'ichi. 2002. Kigyo Kaikaku-no Shoten to WTO Kameigo-no Tembo. *Zaimusho Chugoku Kenkyukai*. January 11.
- Kaye, Chris and Jeffrey Yuwono. 2003. Conglomerate Discount or Premium? Marakon Associates. //http://www.marakon.com/ideas-pdf/id_030830_kaye.pdf
- Khanthavit, Anya, Piruna Polsiri, and Yupana Wiwattanakantang. 2003. Did Families Lose or Gain Control? Thai Firms After the East Asian Financial Crisis. Social Science Research Network. //http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm/abstract_id370120
- Knowledge&Wharton. 2006. The Long and Winding Road to Privatization in China. May 10. // http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1472
- Korea Exchange. 2011. Statistics: Stocks – Shareholdings. (http://eng.krx.co.kr/inde.html).
- McKinsey @ Company, Thai Institute of Investors. 2002. Strengthening Corporate Governance Practices in Thailand.
- Ministry of Economy, Trade, and Industry (METI). 2003. White Paper on International Trade and Economy, 2003. Tokyo.
- *Nikkei Shimbun*. 2006. Kabunushi to wa. Yuka Shoken Kanri-no Shitakugin ga Jyoi. October 25.
- Purfield, Catriona, Hiroko Oura, Charles Kramer, and Andreas Jobst. 2006. Asian Equity Markets: Growth, Opportunities, and Challenges. IMF Working Paper. // http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp2006/wp06266.pdf
- Ramirez, Carlos D. and Ling Hui Tan. 2003. Singapore, Inc. Versus the Private Sector: Are Government-linked Companies Different? IMF Working Paper. // http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03156.pdf
- Tselichtchev, Ivan. 2004. East Asian Economies: Westernization, Liberalization and New Regionalism. In *Trust and Antitrust in Asian Business Alliances*. Ed. John and Frank-Jurgen Richter. 32-60. Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan.
- Williamson, Peter. 2004. *Winning in Asia: Strategies for Competing in the New Millennium*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- World Bank, The. 2004. Report on Observance of Standard sand Codes (ROSC). Corporate Governance. Country Assessment. Indonesia. August. // http://www.worldbank.org/ifa/rosc_cg_idn.pdf

- World Bank, The. 2004. Report on Observance of Standard and Codes (ROSC). Corporate Governance. Country Assessment. Malaysia. June. // http://www.worldbank.org/ifa/rosc_cg_malaysia.pdf

ГЛИАБА 5

- Aoki, Masahiko, and Masahiro Okuno. 1996. *Keizai Shisutemu-no Hikaku Seido Bunseki. (A Comparative Analysis of Economic Systems)*. Tokyo: University of Tokyo Press.
- Bae, J and C Rowley. 2004. HRM in South Korea. In *Managing Human Resources in Asia-Pacific*. Ed Pawan S. Budhwar. London: Routledge.
- Benson, John and Cris Rowley. 2004. Conclusions: Changes in Asia HRM – Implications for Theory and Practice. In *Managing Human Resources in Asia-Pacific*. Ed Pawan S. Budhwar. London: Routledge.
- Bloom, David, and David Canning. 2004. Global Demographic Change: Dimensions and Economic Significance. Working Paper Series 1. Cambridge, MA: Harvard Initiative for Global Health.
- Cabinet Office of the Government of Japan. 2006. *Keizai Hakusho 2006*. Tokyo: Government of Japan.
- Caspersz, Donella. 2006. The “Talk” versus the “Walk”: High Performance Work Systems, Labor Market Flexibility and Lessons from Asian Workers. *Asia Pacific Business Review*. 12 (2): 149-161.
- Debroux, Philippe. 2003. *Human Resource Management in Japan*. Aldershot: Ashgate Publishers.
- Debroux, Philippe. 2004. Internal Corporate Governance Discipline and the HRM System in Large Japanese Companies. *Asia-Pacific Business Review*. 10 (3-4): 346-359.
- Debroux, Philippe. 2006. *The Shift Towards a Performance-based Management System: From Noryokushugi to Seikashugi*. London: Palgrave.
- Fang Lee Cooke. 2004. HRM in China. In *Managing Human Resources in Asia-Pacific*. Ed. Pawan S. Budhwar. London: Routledge.
- Frost, Stephen. 2006. IFC and ILO Team up to Improve Supply Chains. *CSR Asia Weekly*. 2 (3).
- Guest, David. 2005. Human Resource Management, Trade Unions and Industrial Relations. In *Human Resource Management: A Critical Text*. Ed John Storey. London: Routledge.
- Hofstede. Geert. 2001. *Culture’s Consequences: Software of the Mind*. London: McGraw-Hill.
- Khan, Ahmed. 2005. *Matsushita’s Turnaround*. ICFAI Knowledge Center.
- Jie Shen and Vincent Edwards. 2006. *International Human Resource Management in Chinese Multinationals*. London: Routledge.
- Jie Yu and Hendrick Meyer-Ohle. 2006. Wording for Japanese Companies in China: A Qualitative Study. Proceedings of the 23th Annual Conference of the Euro-Asia Management Studies Association. Seoul, November 22-25.
- Legge, Karen. 1995. *Human Resource Management, Rhetorics and Realities*. London: Palgrave.
- Lynton, Nandani. 2006. Chindia’s Workforce Worries. *Business Week Online*. June 31.
- Rousseau, Denise. 1995. *Psychological Contracts in Organizations: Understanding Written and Unwritten Agreements*. London: Thousand Oaks.
- Storey, John. 1995. *Human Resource Management: A Critical Text*. London: Routledge.

- Tomer, John. 2001. Understanding High-Performance Work Systems: The Joint Contribution of Economics and Human Resource Management. *The Journal of Socio-Economics*. 30 (1): 63-73.
- Torrington, Derek, and Tan Chwee Huat. 1998. *Human Resource Management for South-East Asia and Hong Kong*. Singapore, Pearson.
- Towers Perrin. 2003. *Worldwide Total Remuneration 2002-2003*.
- Truong Quang and Le Chien Thang. 2004. HRM in Vietnam. In *Managing Human Resources in Asia-Pacific*. Ed Pawan S. Budhwar. London: Routledge.
- Umashanker, Shastry. 2005. *Jong Yong Yun, Samsung Electronics' CEO: Competing through Catastrophe Culture*. IBS Case Development Center.
- Yukongdi, Vimolwan, and John Benson. 2005. Women in Asia Management: Cracking the Glass Ceiling. *Asia-Pacific Business Review*. 11 (2): 139-148.
- World Bank, The. 2004. *East Asia Update: Strong Fundamentals to the Fore*. Washington, DC: World Bank.
- World Bank, The. 2006. *World Development Report 2007. Development and the Next Generation*. Washington, DC: World Bank.

ГЛИАВА 6

- Asia Regional Integration Center. FTA by Country/All. Asian Development Bank (ADB). // <http://aric.adb.org/FTAByCountryAll.php>
- Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). 2008a. Protocol to Amend the Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for the ASEAN Free Trade Area (AFTA) for the Elimination of Import Duties. AFTA and FTA. (<http://www.aseansec.org/14183.htm>)
- Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). 2008b. Database on the Cooperation Progressing in the ASEAN plus Three and the ASEAN plus One Cooperation Frameworks (<http://www.aseansec.org/ASEAN+3Database.pdf>)
- Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). 2008c. The Joint Ministerial Statement of the ASEAN+3 Finance Ministers Meeting. // www.aseansec.org/6312.htm
- *China Economic Review*. 2007. Sino-ASEAN Trade to Go Nearly Zero Tariff by 2010. August 1. // <http://www.chinaeconomicreview.com/finance/2007/08/01/sino-asean-trade-to-go-nearly-zero-tariff-by2010>
- *China Post, The*. 2007. ADB Urges Asian Trade Bloc, More Financial Cooperation. January 16.
- Hatakeyama, Noboru. 2008. How Should We Deal With 3 FTA Proposals in Asia? The Chairman's Article (excerpts from JEF's Magazine *Japan Spotlight*). Japan Economic Foundation. // http://www.jef.or.jp/en_act/act_acticle_topics.asp?cd=114@num=1
- Hirakawa, Hitoshi, Koichi Ishikawa, Atsuji Ohara, and Naoaki Kobayashi eds. 2007. *Hihashi-Azia-no Gurobaruka to Chiiki. Togo*. Tokyo: Mineruba Shobo.
- JETRO 2007. *Sekai Boeki Toshi Hakusho 2007*. Tokyo: JETRO.
- Kyodo News. 2008a. ASEAN-Japanese FTA to Take Effect December 1. *The Japan Times*, October 22. // <http://search.japantimes.co.jp/rss/nb20081022a6html>
- Kyodo News. 2008a. East Asian Leaders Eye Upgraded Currency Swap Scheme. *The Daily Yomiuri*. October 25.
- Tselichtchev, Ivan. 2004. *Nohon-o Yuataka-ni suru Mitsu-no Hoho*. Tokyo: Shogakukan.
- Zhang Yunling. 2006. How to Realize EAFTA: Views from Joint Experts Group. // http://www.isis.org/my/files/eaec/Sess_2.4_Zhang_Yunling.ppt