

Злые самаритяне

Автор:

Ха-Джун Чанг

Злые самаритяне. Миф о свободной торговле и секретная история капитализма

Ха-Джун Чанг

Известный экономист Ха-Чжун Чанг изучает и подвергает сомнению принципы неолиберализма: свободный рынок и свободную торговлю. Так ли они хороши, и действительно ли только благодаря им преуспели нынешние страны-лидеры.

Книга предлагает экскурс в историю, анализ современной экономики и прогноз.

Ха-Джун Чанг – экономист и мыслитель из Южной Кореи, лауреат премии Гуннара Мюрдаля и Леонтьевской премии. Он консультировал Всемирный банк, Азиатский банк развития, Европейский инвестиционный банк, ряд агентств ООН.

На русском языке публикуется впервые.

Ха-Джун Чанг

Злые самаритяне. Миф о свободной торговле и секретная история капитализма

Научный редактор Арина Смирнова

Издано с разрешения Ha Joon Chang c/o Mulcahy Associates Ltd. и Andrew Nurnberg Associates International Ltd. c/o Andrew Nurnberg Literary Agency

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав

© Ha-Joon Chang 2007

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018

* * *

Пролог. Мозамбикское «экономическое чудо»

Как спастись от бедности

Мозамбик бросает вызов большим игрокам

От орехов к вольтам

28 июня 2061 года | МАПУТУ

Согласно бумажной версии журнала The Economist

Tres Estrelas сообщает об очередном прорыве в технологиях топливных элементов

На мероприятии, которое было назначено на 25 июня – День независимости страны, базирующаяся в Мапуту компания Tres Estrelas (крупнейшая деловая

группа Африки за пределами ЮАР) представила прорывную технологию массового производства водородных топливных элементов. «Когда осенью 2063 года заработает наш новый завод, – объявил полный энтузиазма руководитель Арманду Нхумайо, – мы сможем бросить вызов большим игрокам из Японии и США, предложив потребителям более выгодные условия за те же деньги». Аналитики согласны, что новая технология от Tres Estrelas означает, что водород в скором будущем заменит спирт в качестве основного источника топлива для автомобилей. «Это определенно вызовет серьезные проблемы у ведущих производителей этанола – бразильской Petrobras и малайзийской Alconas», – говорит Нельсон Мбеки Малан, глава престижного Института исследований энергетической экономики в Университете Западной Капской провинции ЮАР.

Tres Estrelas начинала свое невероятное восхождение с довольно скромных высот. Она была основана в 1968 году как фирма по экспорту кешью, за семь лет до обретения Мозамбиком независимости от Португалии. Вскоре компания провела диверсификацию, занявшись также текстильной промышленностью и рафинированием сахара. Затем владельцы предприняли более рискованный шаг, перейдя в электронику – сначала в качестве субподрядчика корейского гиганта Samsung[1 - Samsung с корейского – «три звезды». Это же название я дал своей вымышленной португальской компании Tres Estrelas. Последнее предложение придуманной статьи в The Economist за 2061 год основано на реальном материале о Samsung из The Economist 'As good as it gets?' («Лучше не бывает?») за 13 января 2005 года: «Не может ли какой-нибудь сравнительно неизвестный производитель электроники где-то в Китае решить, что если Samsung удалось выйти из тени и достигнуть вершины, то почему бы не повторить этот путь?» Семнадцать лет, в течение которых подразделение топливных элементов мозамбикской фирмы приносило убытки, – это тот же инвестиционный период, в течение которого деньги терял основанный в 1960 году отдел Nokia.], а потом и как независимый производитель. Однако сделанное в 2030 году заявление о том, что следующим бизнесом станет производство водородных топливных элементов, вызвало определенный скепсис. «Тогда все думали, что мы сошли с ума, – говорит Нхумайо. – Департамент топливных элементов сосал деньги 17 лет. К счастью, в те дни у нас было не так много акционеров со стороны, требующих моментальных результатов. Мы продолжали упорно верить, что создание фирмы мирового уровня требует длительной подготовки».

Подъем компании – «экономическое чудо» современного Мозамбика. В 1995 году, через три года после окончания кровопролитной 16-летней войны,

среднедушевой доход населения составлял всего 80 долларов в год – экономика страны была действительно беднейшей в мире. Глубокие политические противоречия, всепроникающая коррупция и прискорбный уровень грамотности в 33 % – все это делало перспективы очень мрачными. В 2000 году, через восемь лет после окончания гражданской войны, средний житель Мозамбика все равно зарабатывал лишь 210 долларов в год – чуть больше половины дохода среднего ганца (350 долларов). Однако с тех пор мозамбикское «экономическое чудо» помогло трансформировать страну в одну из богатейших экономик Африки с доходом выше среднего. Немного удачи и труда – и она в ближайшие два-три десятилетия может даже попасть в число развитых экономик. «Мы не будем почивать на лаврах, – говорит Нхумайо, чья лукавая усмешка, по слухам, прикрывает стальную решимость. – В условиях быстро меняющихся технологий это не так-то просто. Жизненные циклы продуктов коротки, и никто не может рассчитывать на то, что с единственной инновацией останется лидером рынка. Конкуренты могут появиться в любой момент». В конце концов именно так и поступила его компания, ставшая неприятным сюрпризом для американцев и японцев. Не может ли какой-нибудь сравнительно неизвестный производитель водородных элементов где-то в Нигерии решить, что если Tres Estrelas удалось выйти из тени, то почему бы не пройти этот же путь?

Мозамбик может и не повторить сценарий, который я нарисовал. Но какова была бы ваша реакция, если бы в 1961 году, за век до мозамбикского чуда, удалось услышать, что Южная Корея через 40 лет станет одним из ведущих мировых экспортеров мобильных телефонов, которые в то время воспринимались исключительно как продукт научной фантастики? Водородные топливные элементы сейчас, по крайней мере, существуют.

В 1961 году, через восемь лет после братоубийственной войны с Северной Кореей, годовой доход в Южной Корее составлял 82 доллара на душу населения. Средний кореец зарабатывал в половину меньше, чем житель Ганы (179 долларов)[2 - Данные о доходе Кореи взяты из Н.-С. Lee (1999), Hankook Gyongje Tongsa [«Экономическая история Кореи»] (Bup-Moon Sa, Seoul) [на корейском языке], таблица 1. Приложения, цифры для Ганы – из С. Kindleberger (1965), Economic Development (McGraw-Hill, New York), таблица 1-1.]. Корейская война была одной из самых кровопролитных в истории человечества, и началась она как раз 25 июня, в будущий День независимости Мозамбика. Всего за три года (1950–1953) она унесла четыре миллиона жизней. Половина производственной базы страны и более 75 % железных дорог были уничтожены.

Государству удалось продемонстрировать определенные организационные навыки. К 1961 году уровень грамотности повысился с жалких 22 % (по данным 1945 года) до 71 %. Однако страна все равно находилась на грани коллапса. Во внутреннем отчете Агентства США по международному развитию, отвечавшему за оказание помощи, – в 1950-е годы Корея была названа «бездонной бочкой». В то время она экспортировала в основном вольфрам, рыбу и другое сырье.

Если говорить о компании Samsung, ныне ведущем экспортере мобильных телефонов, полупроводников и компьютеров, то она начинала работу в 1938 году как предприятие по экспорту рыбы, овощей и фруктов, за семь лет до обретения независимости от японских колониальных властей, управлявших Кореей с 1910 года. До 1970-х компания в основном занималась рафинированием сахара и текстилем – эти направления бизнеса она стала развивать с середины 1950-х[3 -

<http://www.samsung.com/AboutSAMSUNG/SAMUNGGroup/TimelineHistory/timeline01.htm>
(<http://www.samsung.com/AboutSAMSUNG/SAMUNGGroup/TimelineHistory/timeline01.htm>).

Когда Samsung вышла на рынок полупроводников, приобретя в 1974 году 50 %-ю долю в Korea Semiconductor, никто не воспринял это всерьез. Более того, до 1977 года она даже не выпускала цветных телевизоров. Когда в 1983 году компания объявила о намерении отвоевать долю рынка у больших шишек этой индустрии – американцев и японцев, это мало кого впечатлило.

Корея, в которой я родился 7 октября 1963 года, была одной из беднейших и унылейших стран. Ныне я – гражданин одного из самых богатых государств, если вообще не самого состоятельного. За годы моей жизни среднедушевой доход в Корее с точки зрения покупательной способности вырос примерно в 14 раз.

На то, чтобы добиться того же результата, у Великобритании ушло более двух веков (с конца XVIII века до наших дней), а у США – около полутора столетий (с 1860-х годов)[4 - Согласно A. Maddison (2003), The World Economy: Historical Statistics (OECD, Paris), таблица 1с (Великобритания), таблица 2с (США), таблица 5с (Корея).]. Материальный прогресс, который я наблюдал к своему пятидесятилетию, аналогичен тому, как если бы я родился в Британии, когда на троне был Георг III, или в США при Аврааме Линкольне.

Дом, где я родился и жил до шести лет, находился на северо-западной окраине Сеула – столицы Южной Кореи. Это был один из тех небольших (с двумя спальнями), но современных домиков, которые правительство построило с

зарубежной помощью в рамках программы по обновлению ветшающего жилья. Бетонные блоки плохо отапливались, так что зимой в нем было довольно холодно: температура в Корее может падать до 15 и даже 20 градусов ниже нуля. Конечно, туалета со смывом там не было: такую роскошь могли позволить себе только очень богатые люди.

Однако у семьи были и такие удобства, о которых другим оставалось только мечтать. Дело в том, что мой отец принадлежал к правительственной элите – работал в Министерстве финансов, а в свое время, отправившись на год учиться в Гарвард, бережно откладывал стипендию. Черно-белый телевизор делал наш дом точкой притяжения. Друг семьи, подающий надежды стоматолог из больницы Святой Марии, одной из крупнейших в стране, каким-то образом постоянно ухитрялся заскочить к нам, когда показывали важный спортивный матч, причем по совершенно другим причинам. В современной Корее такой специалист, вероятно, обдумывал бы, не заменить ли второй телевизор в спальне плазменной панелью. Мой двоюродный брат, только что переехавший из Кванджу, родного города отца, как-то зашел в гости и спросил маму о странном белом шкафе в гостиной. Это был холодильник (на кухню он не помещался). Моя жена Хи Чжон, которая родилась в Кванджу в 1966 году, рассказывает, что ее соседи постоянно «сдавали на хранение» свое драгоценное мясо в холодильник ее матери, жены преуспевающего доктора, как если бы та была управляющей какого-нибудь эксклюзивного частного швейцарского банка.

Маленький бетонный домик с черно-белым телевизором и холодильником – звучит не так уж привлекательно, но для поколения моих родителей это было осуществлением мечты. Им пришлось жить в самые беспокойные и тяжелые времена: при японском колониальном управлении (1910–1945), во время Второй мировой войны, разделении страны на север и юг (1948), Корейской войне. Когда я, сестра Йон Хи и брат Ха Сок жаловались на еду, мама говорила, что мы избалованы, что, когда она была в нашем возрасте, многие дети сочли бы за счастье получить хотя бы яйцо. Обычным семьям были недоступны такие продукты, и даже те, кто мог купить яйца, откладывали их для отцов и старших братьев. Она часто вспоминала, как разрывалось сердце, когда ее младший брат пяти лет, голодавший во время Корейской войны, сказал, что почувствовал бы себя лучше, если бы ему хотя бы дали подержать пустую плошку для риса. В свою очередь, моему отцу – человеку со здоровым аппетитом и большому любителю говядины – в студенчестве приходилось обходиться рисом, маргарином, купленным на черном рынке, соевым соусом и пастой чили. Ему было десять лет, и он ничем не мог помочь, когда на его глазах семилетний брат умирал от дизентерии – смертельного заболевания, практически неизвестного

современной Корее.

Прошло много лет, и в 2003 году, приехав на каникулы из Кембриджа, я показывал своему другу и наставнику Джозефу Стиглицу, нобелевскому лауреату по экономике, Национальный музей в Сеуле. Мы попали на выставку прекрасных черно-белых фотографий, где представители среднего класса конца 1950-х – начала 1960-х годов занимались своими делами. Именно таким я и помнил свое детство. За мной и Джо стояли две молоденькие девушки. Одна из них вскрикнула: «Разве это Корея? Это какой-то Вьетнам!» Нас разделяло меньше 20 лет, но знакомые мне ситуации выглядели для них совершенно невероятными. Я сказал Джо, что мне как специалисту по экономическому развитию «повезло» жить в эпоху таких перемен. Я чувствовал себя специалистом по средневековой Англии, который участвует в битве при Гастингсе, или астрономом, совершившим путешествие во времена Большого взрыва.

Следующий дом нашей семьи, где я прожил с 1969 по 1981 год на пике корейского «экономического чуда», мог похвастать не только туалетом со смывом, но и системой центрального отопления. К сожалению, бойлер вскоре после переезда взорвался, так что помещение чуть не сгорело. Я не жалуясь. Нам повезло, что он у нас был, – большинство домов отапливались угольными брикетами, из-за которых тысячи людей каждую зиму погибали от отравления угарным газом. Но эта история говорит о состоянии корейских технологий в ту пору, такую далекую и такую близкую.

В 1970 году я пошел в школу. Это была второразрядная частная школа, где в каждом классе было по 65 человек. Мы очень гордились этим, потому что в соседней государственной школе в классе было по 90 учеников. Прошло много лет, и на одном кембриджском семинаре я услышал, что из-за бюджетных ограничений, наложенных МВФ (подробнее об этом позже), среднее количество учащихся в некоторых африканских странах в 1980-е годы выросло с 35 до 45. Только тогда понял, насколько плохо обстояли дела в моем детстве, когда в самом престижном учебном заведении страны в каждом классе было по 40 человек, и все думали: «Как им это удастся?» Государственные школы в быстро развивающихся городских районах были набиты до предела: в классе могло быть до сотни учеников, а учителя работали в две, а порой и в три смены. Неудивительно, что в школе были разрешены телесные наказания, что все заучивалось чисто механически. Разумеется, такие методы имели недостатки, однако Корея с 1960-х годов смогла обеспечить шестилетним образованием

почти каждого ребенка.

В 1972 году, когда я учился в третьем классе, неожиданно наша школьная игровая площадка стала биваком для солдат. Они появились для предотвращения студенческих демонстраций против военного положения, объявленного президентом страны – бывшим генералом Пак Чон Хи. К счастью, они не собирались забирать меня и моих друзей. Конечно, корейские дети славятся своим ранним развитием, но конституционная политика – это все-таки слишком для девятилеток. Моя школа находилась при университете, где митинговали студенты – совесть нации во время военной диктатуры, сыгравшие ведущую роль в ее свержении в 1987 году.

Придя к власти в 1961 году в результате военного переворота, генерал Пак сменил военную форму на штатский костюм и выиграл трижды подряд выборы. Его победы были связаны с успехами в создании государственного «экономического чуда» при помощи пятилетних планов. Не меньшую роль оказали и подтасовки на выборах, и грязные политические уловки. Его третий, как предполагалось, последний срок на посту президента должен был подойти к концу в 1974 году, но Пак не мог просто так взять и уйти. В середине этого срока он инсценировал то, что в латиноамериканских странах называют «автопереворотом»: распустил парламент и установил фактически мошенническую систему выборов, которая должна была гарантировать ему пожизненное президентство. В оправдание он заявлял, что страна не могла позволить себе демократический хаос. Всем рассказывали, что нужно защищаться от северокорейского коммунизма и ускорять экономическое развитие. Пак провозгласил своей целью повышение среднедушевого дохода в Южной Корее до 1000 долларов к 1981 году, что было сочтено слишком честолюбивым, почти фантастическим заявлением.

Президент в 1973 году развернул амбициозную программу индустриализации тяжелой и химической промышленности. В эксплуатацию вступили сталелитейный завод и современная верфь, а со сборочных линий сошли первые местные автомобили (собранные, впрочем, в основном из импортных запчастей). Появились новые компании, работающие в области электроники, машиностроения, химической промышленности и в других развитых производственных отраслях. За этот период среднедушевой доход вырос феноменальным образом – более чем в пять раз с 1972 по 1979 год (в долларах США). Казавшаяся фантастической цель – доход в 1000 долларов – на самом деле была достигнута на четыре года ранее установленного срока. Еще быстрее

рос экспорт: с 1972 по 1979 год он увеличился в девять раз (в долларах США)[5 - Среднедушевой доход в Корее в 1972 году составлял 319 долларов (в современном эквиваленте), в 1979 году он вырос до 1647 долларов. Общий объем экспорта в 1972 году был 1,6 миллиарда долларов, в 1979-м – 15,1 миллиарда. Источник статистики: Lee (1999), таблица 1 (доход) и таблица 7 (экспорт) Приложения.].

Поглощенность страны экономическим развитием сполна отразилась на образовании. Нас учили, что священный долг каждого сообщать о курильщике, который предпочитает иностранные сигареты. Стране нужен был каждый доллар, заработанный на экспорте, чтобы импортировать машины и другое технологическое оборудование и развивать собственную промышленность.

Ценная зарубежная валюта была необходима для «индустриальных солдат», ведущих экспортную войну на предприятиях. Те, кто тратил ее на всякую ерунду, например на нелегально поступавшие иностранные сигареты, считались «предателями». Впрочем, я не верю, чтобы кто-то из моих друзей действительно сообщал о таких «деяниях». Однако каждый раз, когда дети, приходя в гости, видели там иностранные сигареты, начинало работать сарафанное радио. Отца приятеля – курили почти всегда мужчины – стали считать человеком недостаточно патриотичным и оттого аморальным типом, если вообще не преступником.

Трата валюты на что-то не связанное с промышленным развитием была запрещена или, по крайней мере, затруднена запретами на ввоз, высокими пошлинами и акцизными сборами (которые именовались «налогом на потребление роскоши»). Под категорию роскоши попадали даже совершенно обычные вещи: модели машин, виски, печенье. Хорошо помню эйфорию национального масштаба, когда по специальному правительственному разрешению в конце 1970-х была ввезена партия датского печенья.

По тем же причинам запрещался и выезд за границу тех, кто не имел прямого разрешения правительства на ведение бизнеса или обучение. В результате до 23 лет я никогда не покидал Корею, хотя у меня в США было много родственников. Только в 1986 году отправился в Кембридж, чтобы учиться в магистратуре.

Нельзя сказать, чтобы никто действительно не курил импортных сигарет и не ел запрещенного печенья. В обороте находилось множество нелегальных и

полулегальных зарубежных товаров. Существовала контрабанда, особенно из Японии, но большую часть ее составляло то, что было ввезено незаконным или не совсем законным путем с бесчисленных американских баз. Солдаты США, участвовавшие в войне, возможно, до сих пор помнят оборванных корейских ребятишек, которые бежали за ними и выпрашивали жвачку или шоколадку. Даже в Корее 1970-х годов товары американской армии все еще считались роскошью. Зарождающийся средний класс мог позволить себе покупать шоколадные конфеты M&M's и порошкообразный концентрат сока Tang в магазинах и у уличных торговцев. Менее состоятельные люди могли ходить в забегаловки, где подавалось блюдо будей-чжиге, буквально «армейское рагу». Это была более дешевая версия классического корейского блюда кимчи-тиге, в котором использовалась кимчи (капуста, маринованная с чесноком и перцем чили), но вместо второго ключевого ингредиента – свиной подбрюшины – бралось более дешевое мясо, например излишки бекона, колбасы и ветчины, контрабандой полученные с американских военных баз. Я мечтал попробовать консервированную ветчину и говяжью солонину, шоколад, печенье и многие другие продукты, названий которых даже не знал, из ящиков так называемого «С-рациона армии США» (сухой и консервированный паек для ведущих боевые действия). Мой дядя по матери, генерал корейской армии, откладывал эти продукты после совместных полевых учений с американскими коллегами и порой давал их мне. Американцы проклинали отвратительное качество своего полевого пайка. Для меня же все их продукты имели райский вкус. Не стоит забывать, что тогда я жил в стране, где в ванильном мороженом было так мало ванили, что, пока я не начал изучать английский, думал, что слово vanilla означает «безвкусный». И я рассказываю о мальчике из верхушки среднего класса, никак не страдавшего от недоедания; можете себе представить, каково приходилось остальным.

В старших классах отец подарил мне электронный калькулятор Casio, о чем я не мог и мечтать. В то время он стоил, вероятно, половину зарплаты какого-нибудь работника швейной фабрики и был большой жертвой даже для моего отца, который не скупился на образование. Прошло 20 лет. И благодаря сочетанию быстрого развития электронных технологий и роста качества жизни электронных калькуляторов в Корее стало так много, что в магазинах их порой даже предлагали бесплатно. Многие из них в итоге стали игрушками для детей дошкольного возраста (нет, я не считаю, что корейские дети преуспевают в математике именно по этой причине!).

У корейского «экономического чуда» была, разумеется, и обратная сторона. Многие девочки из бедных семейств были вынуждены искать работу сразу по

окончании общеобразовательной школы (в 12 лет), чтобы избавить семью от лишнего рта и начать зарабатывать, чтобы хотя бы один брат смог получить высшее образование. Многие устроились горничными в семьи городского среднего класса, работали за стол, кров и, если повезет, получали немного карманных денег. Другие девочки, как и менее удачливые мальчики, приходили на заводы, условия работы на которых напоминали «темные фабрики Сатаны» XIX века[б - Выражение из стихотворения Уильяма Блейка «Иерусалим» (1804), пер. С. Маршака. Прим. пер.] или современные потогонные цеха в Китае. В текстильной и швейной промышленности, продукция которых в основном шла на экспорт, работники трудились по 12 часов в очень опасных и нездоровых условиях, получая при этом гроши. На некоторых фабриках в столовых не давали суп из боязни, что рабочие потребуют еще один туалетный перерыв, что сократит и без того невеликую прибыль предприятия.

Чуть лучше были условия в развивавшихся отраслях тяжелой промышленности: производстве стали и химикатов, машиностроении. В целом корейские рабочие трудились по 53-54 часа в неделю, дольше, чем кто-либо еще в то время.

Появились городские трущобы. Поскольку располагались они обычно на вершинах невысоких холмов, типичных для корейских пейзажей, их прозвали «Подлунные районы» – в честь комедийного телесериала, который шел на корейском телевидении в 70-е. Семьи из пяти-шести человек набивались в одну комнату, а один туалет и один кран с водой приходились на сотни жильцов одновременно. Часто эти трущобы насильно расчищали полицейские, отправляя их жителей в более отдаленные районы, где санитарные условия и транспортная доступность были еще хуже. На старом месте строились новые дома для растущего среднего класса. Если бедняки не успевали достаточно быстро выбраться из новых трущоб (это было возможно, поскольку экономика быстро росла и появлялись новые рабочие места), разрастающийся город снова догонял их и опять отбрасывал в более удаленную местность. Некоторым приходилось жить на главной городской помойке – острове Нанчжи. Мало кто из иностранцев знает, что прекрасные общественные парки вокруг величественного футбольного стадиона в Сеуле, который все видели во время чемпионата мира 2002 года, в прямом смысле построены на месте мусорной свалки на острове (сейчас там расположена ультрасовременная высокоэкологичная метановая электростанция, которая работает на органическом материале этой свалки).

В октябре 1979 года, когда я еще учился в школе, президент Пак был убит руководителем собственной службы разведки. Это стало результатом народного недовольства диктаторскими методами управления и экономическим кризисом, последовавшим за вторым нефтяным эмбарго[7 - Энергетический кризис 1979–1980 годов. Известен также как «второй нефтяной шок», нефтяной кризис. Прим. ред.].

Наступила краткая «сеульская весна» с надеждами на демократию. Но с нею безжалостно покончило новое военное правительство генерала Чон Ду Хвана, который захватил власть после двухнедельного вооруженного народного восстания, подавленного во время резни в Кванджу в мае 1980 года.

Несмотря на тяжелую политическую ситуацию, в начале 1980-х Корея твердо закрепила позиции стран со средним достатком. Ее можно было сравнить с Эквадором, Маврикием и Коста-Рикой. Однако от той процветающей страны, которую мы знаем сейчас, ее все еще отделяла пропасть. У нас, старшекласников, в ходу было выражение: «Я бывал в Гонконге», – что означало: «Я знаю не только о своей стране». Гонконг все еще богаче Кореи, но этим выражением подчеркивалось, что в 60–70-х среднедушевой доход в Гонконге был в три или четыре раза выше, чем в Корее.

В 1982 году я поступил в университет и увлекся защитой прав интеллектуальной собственности, одной из самых горячих на сегодня тем. К тому времени Корея уже принаоровилась копировать высокотехнологичные продукты и достаточно разбогатела, чтобы хотеть большего: корейцы увлеклись музыкой, модой, книгами. Правда, оригинальных идей по-прежнему не хватало, никто не придумывал собственные международные патенты и торговые марки, не заявлял об авторских правах.

Современная Корея – одна из самых «изобретательных» стран: она входит в первую пятерку государств по количеству патентов, ежегодно выдаваемых Патентным бюро США. Но до 1980-х годов здесь доминировала «обратная инженерия»[8 - Обратная разработка (обратное проектирование, обратный инжиниринг, реверс-инжиниринг; англ. reverse engineering) – исследование некоторого готового устройства или программы, а также документации на него с целью понять принцип его работы. Прим. ред.]. Мои друзья покупали «копии», в небольших мастерских разбирали машины IBM, копировали их составляющие и собирали свои компьютеры. В то время Корея была одной из «пиратских столиц» мира, в огромных количествах производя липовые кроссовки Nike и сумки Louis

Vuitton. Те, кто не желал идти на сделку с совестью, поступали иначе. В продажу шли кроссовки, которые выглядели как Nike, но назывались Nice, или на них был логотип Nike с каким-нибудь дополнительным штрихом. Поддельные товары редко пытались выдать за настоящие. Их покупатели прекрасно понимали, что берут подделку; целью был не обман потребителя, а следование моде. Так же относились и к авторскому праву. Современная Корея экспортирует все больше защищенных материалов: кинофильмов, мыльных опер, поп-хитов, – но в то время импорт музыкальных пластинок и видеокассет с фильмами был настолько дорог, что немногие могли заплатить за подлинное качество. Мы выросли на пиратских рок-н-рольных копиях, которые прозвали «записями с кухни», потому что качество звука было настолько плохим, что казалось, будто на заднем плане что-то жарится на сковородке. И зарубежные книги все еще оставались недостижимыми для большинства студентов. Я происходил из обеспеченной семьи, которая охотно вкладывалась в образование, так что у меня были такие книги. Но по большей части мои англоязычные учебники и пособия были пиратскими. Без них я бы никогда не смог ни поступить в Кембридж, ни продержаться там.

Я заканчивал магистратуру в конце 1980-х, и к этому моменту Корея прочно обосновалась среди стран с доходом выше среднего. Лучше всего это доказывалось тем, что европейские страны отменили визы. Большинство моих сограждан уже никуда не собирались нелегально эмигрировать. В 1996 году страна даже вступила в ОЭСР (Организацию экономического сотрудничества и развития) – клуб богатых, а также провозгласила себя «развитой». Эйфория, правда, развеялась сразу после финансового кризиса 1997 года.

После той депрессии стране больше не удавалось выйти на уровень собственных высоких стандартов во многом потому, что модель «правил свободного рынка» была воспринята с излишним энтузиазмом. Однако это уже другая история.

Каковы бы ни были современные проблемы Кореи, экономический рост и последовавшая трансформация общества впечатляют. Некогда одно из самых бедных государств мира сравнивалось по среднему доходу с Португалией и Словенией[9 - В 2004 году доход на душу населения в Корее составлял 13 980 долларов. В том же году соответствующий показатель в Португалии равнялся 14 350 долларам, а в Словении – 14 810 долларам. Цифры взяты из отчета Всемирного банка: World Bank (2006), World Development Report 2006 – Equity and Development (Oxford University Press, New York), таблица 1.]. Страна, экспортировавшая в основном вольфрамовую руду, рыбу и парики из

человеческих волос, стала высокотехнологичным кластером, чьи стильные мобильные телефоны и телевизоры с плоским экраном пользуются популярностью во всем мире. Хорошее питание и рост уровня медицины означают, что ребенок, родившийся в современной Корее, проживет на 24 года больше, чем человек, рожденный в начале 1960-х (77 лет против 53). В течение первого года жизни умирает лишь пять младенцев из 1000, а не 78, как раньше. С точки зрения показателей жизненных шансов Корею можно сравнить уже не с Гаити, а со Швейцарией[10 - Средняя продолжительность жизни в Корее в 1960 году составляла 53 года, а в 2003 году - 77 лет. В том же году в Гаити средняя продолжительность жизни равнялась 51,6 года, а в Швейцарии - 80,5 года. Детская смертность в Корее в 1960 году была 78 на 1000 человек, а в 2003 году - 5 на 1000 человек. В том же году в Гаити показатель детской смертности равнялся 76, а в Швейцарии - 4. Цифры для Кореи 1960 года взяты из Н.-J. Chang (2006), *The East Asian Development Experience - the Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London), таблицы 4.8 (детская смертность) и 4.9 (продолжительность жизни). Вся статистика за 2003 год приводится по UNDP (2005) *Human Development Report 2005* (Программа развития ООН, Нью-Йорк), таблицы 1 (продолжительность жизни) и 10 (детская смертность)]. Как стало возможным такое «чудо»?

Ответ для большинства экономистов прост: Корея преуспела потому, что следовала требованиям свободного рынка. Она руководствовалась принципами твердой валюты (низкая инфляция), небольшого государственного аппарата, частной инициативы, свободной торговли и дружелюбного отношения к зарубежным инвестициям. Эти взгляды характерны для так называемой неолиберальной экономики.

Неолиберальная экономика - это обновленная версия либеральной, провозглашенной ученым XVIII века Адамом Смитом и его последователями. Она впервые возникла в 1960-е годы и является доминирующим экономическим учением с 1980-х. Либеральные экономисты XVIII-XIX веков считали, что неограниченная конкуренция на свободном рынке служит лучшим способом организации экономики, поскольку заставляет всех участников рынка действовать максимально эффективно. Вмешательство правительства считалось вредным, поскольку оно ограничивает давление конкуренции, не позволяет появиться потенциальным соперникам посредством либо контроля над импортом, либо создания монополий. Неолиберальные экономисты поддерживают положения, с которыми не согласились бы прежние либералы: в первую очередь с некоторыми формами монополий (например, патентами или монополией центрального банка на печать денег) и политической демократией.

В целом они разделяют энтузиазм прежних либералов по части свободного рынка. Несмотря на кое-какие корректировки по итогам целой серии разочарований от применения неолиберальных мер к развивающимся странам за последнюю четверть века, основные принципы – дерегуляция[11 - Отмена государственного регулирования. Прим. ред.], приватизация и открытие границ для международной торговли и инвестиций – остаются неизменными с 1980-х.

В отношении развивающихся стран неолиберальные принципы продвигаются альянсом правительств богатых государств во главе с США при помощи «Несвятой Троицы» контролируемых экономических организаций: Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка и Всемирной торговой организации (ВТО). Богатые правительства побуждают развивающиеся страны принять принципы неолиберализма, используя для этой цели специально выделенный бюджет и предлагая доступ на свои внутренние рынки. Иногда это делается в интересах отдельных фирм-лоббистов, но чаще просто для создания среды, благоприятной для иностранных товаров и инвестиций в целом. МВФ и Всемирный банк играют свою роль, выдавая ссуды на том условии, что получатели будут придерживаться неолиберальных принципов. Вклад ВТО состоит в том, что она назначает правила, способствующие свободной торговле в тех отраслях, в которых богатые страны традиционно сильны, но не в тех, где они отстают (например, в сельском хозяйстве или в текстильной промышленности). Эти правительственные и международные организации поддерживает целая армия идеологов. Некоторые из них – блестяще подготовленные ученые, которые должны бы знать границы экономики свободного рынка, но предпочитают игнорировать их, когда дело касается политических рекомендаций (особенно ярко это проявилось в 1990-е годы, когда эти специалисты стали консультантами в бывших коммунистических государствах). Вместе эти организации и отдельные участники образуют мощную машину пропаганды, финансово-интеллектуальный комплекс, за которым стоят деньги и власть.

Неолиберальная элита хочет заставить нас поверить, что в годы «экономического чуда» (1960–1980) Корея следовала неолиберальной экономической стратегии развития[12 - С критикой неолиберальной интерпретации корейского «экономического чуда» можно ознакомиться в книгах: A. Amsden (1989), *Asia's Next Giant* (Oxford University Press, New York); H.-J. Chang (2007), *The East Asian Development Experience – The Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London).]. В реальности все было иначе. Все это время в Корее поддерживались отрасли промышленности, избранные правительством после консультации с частным сектором, действовали протекционистские

законы, процветало субсидирование и другие формы правительственной поддержки (например, информационно-маркетинговые услуги за рубежом предпринимателям оказывало государственное агентство по экспорту), пока индустрия не «доросла» до того, чтобы стать конкурентоспособной на международном уровне. Правительству принадлежали все банки, так что оно выдавало кредиты для ведения бизнеса. Некоторые крупные проекты реализовывались непосредственно государственными предприятиями (лучший пример – сталепроизводитель POSCO), но в целом страна придерживалась прагматического, а не идеологического отношения к вопросу о государственной собственности. Если частное производство работало хорошо – прекрасно. Если же оно не вкладывалось в важные для страны отрасли, то правительство без сомнения учреждало на его месте государственное предприятие. Если какие-то частные фирмы плохо управлялись, правительство часто отбирало их, реструктуризировало, после чего обычно (но не всегда) снова продавало частникам.

Кроме того, корейское правительство обладало полным контролем над скудным валютным ресурсом (за нарушение валютного законодательства предусматривалась даже смертная казнь). В сочетании с тщательно продуманным списком приоритетов использования валюты такой подход обеспечивал использование с таким трудом заработанной валюты для импорта жизненно необходимых оборудования и сырья для промышленного производства. Правительство Кореи полностью контролировало и зарубежные инвестиции, приветствуя их в одних отраслях, но полностью защищая другие сектора, – все в соответствии с национальным планом развития. Оно также закрывало глаза на нарушения международных патентов, поощряя «обратный инжиниринг».

Представление о Корее как об экономике свободного рынка создалось благодаря экспортным успехам страны, однако они не предполагают свободной торговли, что подтверждается примером Японии и Китая. Товары, экспортируемые Кореей в начальный период, например дешевые ткани и простейшая электроника, – это средство заработать столь необходимую валюту, чтобы заплатить за передовые технологии и дорогие машины, жизненно важные для создания новых, более сложных отраслей промышленности, которые защищались от конкуренции извне пошлинами и субсидиями. В то же время нужно отметить, что протекционизм и субсидии должны были не ограждать эти отрасли от международной конкуренции навсегда, а выигрывать время, чтобы впитать новые технологии и новое устройство организации, после чего можно было уже выходить и на международный уровень.

Корейское «экономическое чудо» было результатом разумной и прагматичной смеси рыночных стимулов и государственного управления. Правительство не собиралось подавлять рынок, как это делали в коммунистических государствах. Однако и слепой верой в свободный рынок оно не обладало. Хотя корейцы серьезно относились к рыночной системе, они понимали, что часто необходима и государственная корректировка.

Конечно, если бы Корея была единственной страной, разбогатевшей благодаря таким «еретическим» мерам, то гуру свободного рынка могли бы считать ее лишь исключением, которое только подтверждает правило. Но Корея – не исключение. Как я покажу в этой книге, практически все современные страны, в том числе Великобритания и США (эти предполагаемые оплоты свободного рынка и свободной торговли), разбогатели благодаря таким рецептам, которые прямо противоречат принципам неолиберальной экономики.

Процветающие ныне страны не чуждались протекционизма и субсидирования, защищаясь от зарубежных инвесторов, и все это звучит как вызов современным экономическим ортодоксам. Теперь же такая политика прямо запрещена современными многосторонними договорами, например соглашениями по ВТО, и поставлена вне закона международными финансовыми организациями (прежде всего, МВФ, Всемирным банком) и странами-донаторами. Некоторые государства действительно почти не прибегали к протекционизму, например Нидерланды и Швейцария (до Первой мировой войны), но они отклонялись от ортодоксального поведения в других отношениях, в частности, отказывались признавать патенты (подробнее об этом в следующих главах). История развития современных богатых стран в отношении законов о зарубежных инвестициях, государственных предприятий, макроэкономического управления и политических институтов тоже демонстрирует значительные отступления от современной ортодоксальной трактовки этих вопросов.

Почему же богатые страны не рекомендуют развивающимся те стратегии, которые так хорошо послужили им самим? Почему они выдумывают какую-то фантастическую историю капитализма, притом довольно плохо?

В 1841 году немецкий экономист Фридрих Лист подверг Британию критике за проповедь свободной торговли в других странах, в то время как само это государство добилось экономического господства благодаря высоким пошлинам и чрезмерному использованию субсидий. Он обвинил британцев в том, что те

«отбрасывают лестницу», по которой сами вскарабкались на ведущие экономические позиции: «Это очень распространенная хитрая уловка: когда кто-то достигает вершины могущества, он отбрасывает лестницу, по которой на эту вершину попал, чтобы лишить других возможности присоединиться к нему»[13 - Он продолжает: «Любая нация, которая... нарастила свою производственную мощь и силу торгового флота до такой степени развития, что ни одна другая страна не может выдержать свободной конкуренции с ней, поступит умнее всего, если отбросит лестницу к своему величию, будет проповедовать другим радости свободной торговли и заявлять кающимся тоном, что доселе она блуждала на ложных путях и только сейчас сумела обрести истину». Friedrich List (1841), *The National System of Political Economy* (пер. с нем. оригинала 1841 года Сэмпсона Ллойда, 1885) (Longmans, Green, and Company, London), pp. 295–296. «Отбрасывание лестницы» – это также название и моей научной книги по этому вопросу: Н.-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London).]. Сегодня в богатых странах определенно есть такие люди, которые проповедают бедным свободную торговлю только для того, чтобы завладеть как можно более жирным куском их рынка и предотвратить возникновение возможных конкурентов. Они говорят «делайте так, как мы говорим, а не так, как мы поступали сами» и являются своего рода злыми самаритянами, пользуются бедственным положением других[14 - Из Библии известна история о добром самаритянине. В этой притче человеку, ограбленному разбойниками, помог добрый самаритянин, несмотря на стереотипы о том, что они бездушны и часто пользуются положением тех, кто оказался в беде. Прим. ред.]. Но самое удивительное то, что многие из них даже не понимают, что такие методы вредят развивающимся странам. История капитализма настолько гладко переписана, что большинство граждан богатых государств даже не понимают, что проповедь свободной торговли и свободного рынка в развивающихся странах – это типичные двойные стандарты по историческим меркам.

Не то чтобы я предполагал, что где-то сидит некий тайный комитет, который замазывает нежелательных людей на фотографиях и переписывает исторические документы в архивах. Однако историю пишут победители, а человеческой природе свойственно постоянно переосмысливать прошлое с точки зрения настоящего. В результате богатые страны со временем (часто даже подсознательно) переписали свои истории, чтобы те соответствовали настоящему моменту, а не реальности. Точно так же сейчас мы пишем об «Италии» эпохи Ренессанса (хотя эта страна не существовала до 1871 года) или включаем франкоязычных норвежцев (завоевателей из Нормандии) в число «английских» королей и королев.

В результате многие злые самаритяне рекомендуют принципы свободной торговли и свободного рынка бедным странам ввиду добросовестного, но ошибочного мнения о том, что именно таким образом их собственные страны разбогатели. Тем самым они только усложняют жизнь тем, кому пытаются помочь. Иногда такие самаритяне вредят даже больше, чем те, кто сознательно «отбрасывает лестницу», потому что уверенность в своей правоте часто более упряма, чем стремление к выгоде.

Итак, как сделать так, чтобы злые самаритяне перестали вредить бедным странам, каковы бы ни были их намерения? Что можно предложить вместо этого? В этой книге я попытался дать некоторые ответы на основании исторических экскурсов, анализа современного мира, прогнозов на будущее и предложений изменений.

Начнем с истинной истории капитализма и глобализации, которую я рассмотрю в двух последующих главах, где покажу, что многие факты, которые читатель, возможно, считает историческими, либо неверны, либо правдивы лишь частично. Великобритания и США – это не родина свободной торговли; более того, долгое время это были самые протекционистские страны в мире. Не все государства преуспели исключительно благодаря протекционизму и субсидиям, но мало кто обошелся без этого. Развивающиеся страны редко сознательно выбирали путь свободной торговли – обычно это было результатом требований извне, часто подкрепленных военной мощью. Большинству таких стран свободная торговля не принесла ничего хорошего; гораздо лучше они справлялись при помощи протекционизма и субсидирования. Лучше всего обстоят дела у стран, которые открывали свою экономику постепенно и выборочно. Принципы неолиберализма – свободный рынок и свободная торговля – призывают пожертвовать равенством ради роста, но в результате не достигается ни то ни другое. За последние 25 лет, когда открылись границы и появился свободный рынок, рост на самом деле замедлился.

В основных главах (3–9), которые следуют за историческими, я применяю некую смесь экономической теории, истории и современных фактов, чтобы показать ложность большей части распространенных мнений о развитии. Свободная торговля снижает свободу выбора для бедных стран. В долгосрочной перспективе не пускать зарубежные организации на рынок может оказаться полезным. Инвестиции в компанию, которая будет терпеть убытки в течение 17 лет, могут стать великолепным решением. Некоторые лучшие мировые предприятия принадлежат государству и управляются им. «Заимствование»

идей у более продуктивных иностранных фирм необходимо для экономического развития. Низкая инфляция и благоразумие правительства могут повредить развитию экономики. Коррупция существует, если рынка слишком много, а не слишком мало. Свободный рынок и демократия не являются естественными партнерами. Страны бывают бедными не из-за лени своих жителей; это жители «ленивы» как раз из-за того, что их страны бедны.

Как и это введение, заключительная глава книги открывается альтернативной «будущей историей», на этот раз довольно печальной. Сценарий откровенно пессимистичен, но имеет глубокие реальные корни, что показывает, насколько близки мы к его осуществлению, если продолжать следовать неолиберальным принципам, пропагандируемым злыми самаритянами. В заключении я также представляю на суд читателя некоторые ключевые принципы в очищенном от рассмотренных ранее деталей виде, которыми следует руководствоваться, если мы действительно хотим помочь развивающимся странам в укреплении экономики. Несмотря на печальное начало, книга заканчивается на оптимистической ноте: в конце объясняется, почему, на мой взгляд, большинство злых самаритян можно переубедить и заставить помочь развивающимся странам исправить ситуацию.

Глава 1. Lexus и оливковое дерево: новый взгляд

Мифы и факты о глобализации

Как-то раз ведущий производитель из развивающейся страны впервые решил экспортировать свои автомобили в США. До того времени эта небольшая компания производила лишь низкопробные товары – бледные копии качественных продуктов из более состоятельных стран. Не то чтобы машина была какой-то особенно хитрой – дешевая малогабаритная модель (можно было бы назвать ее «четыре колеса и пепельница»), но для страны это был великий момент, и экспортеры собой гордились.

К сожалению, продукт провалился. Большинство посчитало, что маленький автомобиль плохо выглядит, и искушенные покупатели не хотели тратить серьезные деньги на машину, сделанную в стране, известной второсортными

товарами. Ее пришлось отозвать с американского рынка. Эта неприятность привела к серьезному внутреннему обсуждению ситуации.

Многие доказывали, что компании следовало придерживаться исходного бизнеса – производства простых машин для текстильной промышленности. В конце концов, шелк был основной статьей экспорта этого государства. Если уж за 25 лет компания не научилась производить хорошие автомобили, то у этого подразделения нет будущего.

Правительство предоставляло автопроизводителю все козыри. Оно обеспечило высокие доходы на внутреннем рынке благодаря высоким пошлинам и драконовским мерам контроля над зарубежными инвестициями в автопромышленность. Более того, менее десяти лет назад даже выдало компании ссуду из государственных средств, чтобы спасти ее от неминуемого банкротства. Поэтому, как утверждали критики, нужно было разрешить свободный ввоз иностранных автомобилей, а зарубежным производителям, которых изгнали 20 лет назад, снова позволить открыть в стране свои представительства.

Этим людям возражали другие. Они указывали, что ни одна страна еще не добивалась значительного успеха без развития «серьезных» отраслей, например автомобильной. Нужно только время, чтобы научиться делать привлекательные машины.

Это был 1958 год, страна, о которой идет речь, – Япония, компания – Toyota, а обсуждаемая машина – Toyopet.

Toyota начала свой путь как производитель оборудования для текстильной промышленности (Toyoda Automatic Loom) и перешла к созданию автомобилей в 1933 году. В 1939 году правительство изгнало General Motors и Ford, а в 1949 году выделило своей компании деньги из Центробанка. Сейчас японские машины считаются чем-то столь же «естественным», как шотландская лососина или французское вино, но менее 50 лет назад большинство людей, в том числе многие японцы, полагали, что японской автомобильной промышленности просто не должно существовать.

Через полвека после катастрофы с Toyopet люксовый бренд Toyota Lexus стал своего рода иконой глобализации благодаря производству американского

журналиста Томаса Фридмана *The Lexus and the Olive Tree* («Lexus и оливковое дерево»). Своим названием книга обязана прозрению, которое Фридман испытал в сверхскоростном поезде «Синкансен», путешествуя по Японии в 1992 году. Он посетил завод по производству Lexus и был потрясен. На обратном пути в поезде из Тоёты[15 - Тоёта (Тойота) – город в Японии, где расположена штаб-квартира Toyota Motor Corporation. До 1959 года назывался Коромо.] в Токио в газете ему попала очередная статья о проблемах на Ближнем Востоке, где он долгое время работал корреспондентом. И тогда в голову ему пришла мысль: «половина мира, кажется... нацелена на то, чтобы совершенствовать Lexus, настроена на модернизацию, оптимизацию и приватизацию своих экономик, чтобы процветать в системе глобализации. А другая половина, порой это даже половина одной страны или половина одного и того же человека, – все еще поглощена борьбой за выяснение того, где чье оливковое дерево»[16 - T. Friedman (2000), *The Lexus and the Olive Tree* (Anchor Books, New York), p. 31.].

Согласно Фридману, пока страны из мира оливковых деревьев не усвоят определенный набор экономических принципов, который он назвал «золотой смирительной рубашкой», им не войти в мир Lexus. Описывая «золотую смирительную рубашку», он фактически резюмирует основные положения современного ортодоксального экономического неолиберализма: чтобы вписаться в него, стране нужно приватизировать государственные предприятия, удерживать инфляцию на низком уровне, сократить число правительственной бюрократии, сбалансировать бюджет (а лучше вывести его в прибыль), либерализовать торговлю, отменить регулирование зарубежных инвестиций и рынка капитала, конвертировать валюту, сократить коррупцию и приватизировать пенсии[17 - Friedman (2000), p. 105.]. По его мнению, это единственный способ преуспеть в условиях новой глобальной экономики. Эта «смирительная рубашка» – единственное средство ведения суровой, но увлекательной игры. В своих утверждениях Фридман категоричен: «К сожалению, эта “золотая смирительная рубашка” сильно унифицирована... Она не всегда приятна на ощупь, удобна, привлекательно выглядит. Но такова данность: это единственная модель выживания в нашу историческую эпоху»[18 - Friedman (2000), p. 105.].

Факты же говорят, что если бы японское правительство в начале 1960-х прислушивалось к сторонникам свободной торговли, то никакого Lexus просто бы не было. Сейчас Toyota в лучшем случае была бы младшим партнером какого-нибудь западного автоконцерна или вообще не существовала. То же относится ко всей японской экономике. Если бы государство поспешило набросить на себя «золотую смирительную рубашку» Фридмана, Япония оставалась бы страной

третьего мира, которой и была в 1960-е: тогда уровень дохода населения был на уровне Чили, Аргентины и ЮАР[19 - В 1961 году доход на душу населения в Японии составлял 402 доллара, что было немногим больше, чем в Чили (377 долларов), Аргентине (378 долларов) и ЮАР (396 долларов). Данные взяты из книги С. Kindleberger (1965), *Economic Development* (McGraw-Hill, New York).]. Именно тогда президент Франции Шарль де Голль оскорбил премьер-министра Японии, назвав его «продавцом радиотранзисторов»[20 - Это случилось, когда премьер-министр Японии Хаяо Икеда в 1964 году посетил Францию. 'The Undiplomat', *Time*, 4 April, 1969.]. Иными словами, если бы японцы последовали совету Фридмана, то сейчас они бы не экспортировали Lexus, а были бы поглощены борьбой за выяснение того, где чье шелковичное дерево, на котором живут и питаются шелковичные черви.

Официальная история глобализации

Наш рассказ о Toyota вызывает подозрение, что в истории глобализации, которую рассказывают Томас Фридман и его коллеги, что-то не так. Чтобы показать, что именно, я должен изложить «официальную историю глобализации» и указать на ее ограничения.

Итак, глобализация в последние три столетия распространялась следующим образом[21 - J. Sachs & A. Warner (1995), 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, no. 1 и M. Wolf (2004), *Why Globalisation Works* (Yale University Press, New Haven and London) – наиболее сбалансированные изложения этой концепции, хорошо информированные, но все же не лишены недостатков. В книгах J. Bhagwati (1985), *Protectionism* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts) и J. Bhagwati (1998), *A Stream of Windows – Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy* (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts) предлагается менее сбалансированная, но, возможно, более репрезентативная версия.]. Британия усвоила принципы свободного рынка и свободной торговли в XVIII веке (намного раньше других стран). К середине XIX века превосходство этих принципов благодаря выдающимся экономическим успехам Британии стало настолько очевидным, что другие государства тоже решили либерализовать торговлю и отказаться от регулирования внутренней экономики. Этот либеральный мировой порядок, доведенный до совершенства под гегемонией Британской империи около 1870 года, основывался на:

- невмешательстве в работу промышленности внутри страны;
- низких барьерах для импорта товаров, капитала и труда;
- национальной и международной экономической стабильности, гарантированной принципами твердой валюты (низкой инфляции) и сбалансированного бюджета.

Последовал период беспрецедентного процветания. К сожалению, после Первой мировой войны все пошло наперекосяк. В ответ на последующую нестабильность мировой экономики страны приняли неразумное решение: стали снова воздвигать торговые барьеры. В 1930 году в США отказались от свободной торговли и ввели печально известный закон Смута – Хоули о тарифе[22 - Закон Смута – Хоули о тарифе поднимал ставки пошлин на большое количество импортируемых товаров. Прим. ред.]. В Германии и Японии создали высокие торговые барьеры и картели, тесно связанные с фашизмом и внешней агрессией. Мировой системе свободной торговли был положен конец в 1932 году, когда Британия, прежде защищавшая ее, поддалась искушению и вновь ввела ввозные пошлины. Последовавшие рецессия и нестабильность мировой экономики, а затем и Вторая мировая война уничтожили последние остатки первого либерального мирового порядка.

После Второй мировой экономика была реорганизована в более либеральном ключе, на этот раз при гегемонии Америки. В ходе первых переговоров по ГАТТ (Генеральному соглашению по тарифам и торговле) были достигнуты значительные изменения в области либерализации торговли. Но протекционизм и вмешательство государства продолжали существовать в большинстве развивающихся стран (и уж тем более в странах коммунистического лагеря).

К счастью, от нелиберальных принципов по большей части отказались по всему миру в 1980-е (после подъема неолиберализма). К концу 1970-х провал так называемого развития промышленности для замены импорта в развивающихся странах на основе протекционизма, субсидий и регулирующих мер стало почти невозможно игнорировать[23 - Идея развития промышленности для замены импорта состоит в том, что отстающая страна начинает производить индустриальную продукцию, которую ранее импортировала, тем самым проводя

импортозамещение. Это достигается искусственным завышением цен на импорт посредством пошлин и квот на ввоз или предоставлением субсидий отечественным производителям. В то время в большинстве развивающихся стран импортозамещение было невозможно: они были либо колониями, либо из-за действующих неравноценных договоров не имели права устанавливать собственные пошлины (см. ниже). Стратегию импортозамещения большинство развивающихся стран взяли на вооружение после получения независимости (с середины 1940-х до середины 1960-х).].

Экономическое «чудо» в Юго-Восточной Азии, которая уже придерживалась принципов свободной торговли и благоприятствования иностранным инвестициям, стало стимулом для других развивающихся стран. После долгового кризиса стран третьего мира в 1982 году многие отказались от протекционизма и вмешательства государства в экономику и восприняли идеи неолиберализма. Окончательный успех глобальной интеграции – падение коммунистического лагеря в 1989 году.

Эти изменения в национальной экономической политике стали более необходимыми из-за беспрецедентного ускорения развития транспорта и коммуникационных технологий. Благодаря этому появилось больше возможностей для взаимовыгодных экономических отношений с партнерами из отдаленных стран – с помощью международной торговли и инвестиций. Поэтому открытость стала важным для процветания страны качеством. Отражая углубление всемирной экономической интеграции, система глобального управления в последние годы усиливается. Самый значительный шаг – реорганизация ГАТТ во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 1995 году. Это влиятельное агентство пропагандирует либерализацию не только в области торговли, но и в других отраслях, например в регулировании зарубежных инвестиций и праве на интеллектуальную собственность. Сейчас ВТО образует ядро глобальной системы экономического управления, наряду с МВФ, отвечающим за краткосрочные займы, и Всемирным банком, осуществляющим долгосрочные инвестиции. Результатом всех этих процессов, согласно официальной истории, стало появление глобальной мировой экономики, сравнимой по своему либерализму и потенциалу для процветания только с ранним «золотым веком либерализма» (1870–1913). Ренато Руджеро, первый генеральный директор ВТО, веско заявил, что с наступлением этого нового мирового порядка мы обладаем «потенциалом для искоренения бедности в мире в первой половине следующего [XXI] века – утопическая еще несколько десятилетий назад мысль сейчас становится реально осуществимой»[24 - R. Ruggiero (1998), 'Whither the Trade System Next?' in J. Bhagwati & M. Hirsch (eds.),

The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel (The University of Michigan Press, Ann Arbor), p. 131.]

Эта версия истории глобализации широко распространена. Предполагается, что она будет служить маршрутной картой для политиков, ведущих свою страну к успеху. К сожалению, картина, нарисованная в этом варианте, совершенно не соответствует действительности, искажает понимание того, откуда мы пришли, где мы сейчас и куда идем. Попытаемся разобраться, в чем же дело.

Подлинная история глобализации

30 июня 1997 года последний британский губернатор Гонконга Кристофер Паттен официально передал эту бывшую колонию Китаю. В Великобритании многие высказывали опасения за судьбу гонконгской демократии при коммунистической партии Китая, хотя демократические выборы в стране впервые прошли только в 1994 году, через 152 года британского владычества и всего за три года до запланированной передачи. Никто, судя по всему, не помнил, как Гонконг стал британским.

Гонконг был передан Британии по итогам Нанкинского договора 1842 года, окончившего Опиумную войну. Это был особенно постыдный исторический эпизод даже по стандартам империализма XIX века. Из-за возросшего пристрастия британцев к чаю у страны возник огромный дефицит торгового баланса с Китаем. В отчаянной попытке прикрыть эту брешь Британия начала экспортировать в Китай индийский опиум. То, что продажа опиума в Китае была нелегальной, никак не могло воспрепятствовать достижению благой цели сведения баланса. Когда какой-то китайский чиновник в 1841 году изъясил незаконный груз, британское правительство воспользовалось этим как предлогом, чтобы раз и навсегда решить проблему, объявив войну. В войне Китай потерпел жестокое поражение и вынужден был подписать Нанкинский договор, по которому ему пришлось «уступить» Гонконг Британии и отказаться от права устанавливать собственные пошлины.

Вот так-то: самопровозглашенный лидер «либерального» мира объявил войну другому государству, потому что оно мешало обороту наркотиков. Истина состоит, что свободное обращение товаров, людей и денег под гегемонией

Британской империи между 1870 и 1913 годами (первый период глобализации) стало возможным скорее благодаря военной мощи, а не силам рынка. Помимо Британии, свободную торговлю в то время практиковали только слабые страны. У них практически не было выбора: их склоняли к этому либо как колонии, либо посредством подписания «неравных договоров» типа Нанкинского, которые к тому же лишали их права устанавливать собственные пошлины и заставляли соглашаться с низкими тарифами (3–5 %)[25 - Впервые Британия использовала неравноправные договоры в Латинской Америке, начав в 1810 году с Бразилии и продолжая по мере получения странами континента независимости. После Нанкинского договора Китай был вынужден в следующие 20 лет подписать сразу несколько неравноправных договоров. Со временем это привело к полной потере тарифной автономии. Символично, что таможню страны в течение 45 лет (1863–1908) возглавляли британцы. Таиланд (в то время Сиам) с 1824 года подписывал различные неравноправные договоры, наиболее жесткими были условия соглашения 1855 года. Персия заключала неравноправные договоры в 1836 и 1857 годах, а Османская империя – в 1838 и 1861 годах. Япония потеряла тарифную автономию после серии неравноправных договоров, последовавших за открытием страны в 1853 году, но это не остановило японцев от навязывания такого же договора Корею в 1876 году. Крупнейшие латиноамериканские страны сумели вернуть тарифную автономию в 1880-е годы, а Япония в 1911 году. Многие другие смогли получить ее только после Первой мировой войны, но Турции пришлось ждать с этим до 1923 года, а Китаю – до 1929-го. См.: Н.-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), pp. 53–54.].

Несмотря на ключевую роль в распространении «свободной» торговли в конце XIX – начале XX века, колониализм и неравные договоры почти не упоминаются ни в одной из множества книг, пропагандирующих глобализацию[26 - Так, в своем противоречивом исследовании *In Praise of Empires* британско-американский экономист индийского происхождения Дипак Лал не упоминает о роли колониализма и неравноправных договоров в распространении свободной торговли. См.: D. Lal (2004), *In Praise of Empires – Globalisation and Order* (Palgrave Macmillan, New York and Basingstoke).]. Даже когда о них говорят открыто, роль этих факторов в целом оценивается как позитивная. Например, в нашумевшей книге «Империя. Чем современный мир обязан Британии»[27 - Издана на русском языке: Фергюсон Н. Империя. Чем современный мир обязан Британии. М.: АСТ: Corpus, 2013] британский историк Ниал Фергюсон честно упоминает многие неприглядные дела Британской империи, в том числе и Опиумные войны, но заявляет, что в целом империя играла положительную роль и была, возможно, самым дешевым способом обеспечить свободу торговли, которая идет на пользу

всем[28 - См.: N. Ferguson (2003), *Empire – How Britain Made the Modern World* (Allen Lane, London).]. Однако дела стран, находившихся под колониальным управлением или связанных неравными договорами, были не очень. В период с 1870 по 1913 год доход на душу населения в Азии (за исключением Японии) рос на 0,4 % в год, в то время как в Африке – на 0,6 %[29 - После обретения азиатскими странами независимости рост их экономики существенно ускорился. Во всех 13 странах (Бангладеш, Бирма, Индия, Индонезия, Китай, Корея, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Тайвань, Таиланд, Филиппины и Шри-Ланка), для которых удалось найти данные, ежегодный рост доходов на душу населения вырос после деколонизации. Скачок темпов роста с колониального периода (1913–1950) до постколониального (1950–1999) варьировал с 1,1 % (Бангладеш – от -0,2 до 0,9 %) до 6,4 % (Корея – от -0,4 до 6,0 %). В Африке рост среднедушевого дохода в колониальный период (1820–1950) составлял около 0,6 %. В 1960–1970-е годы, когда большинство стран на континенте обрели независимость, темпы роста у стран со средним доходом составили 2 %. Даже самые бедные страны, которым обычно трудно расти, все же развивались. Их доходы увеличивались на 1 % – вдвое быстрее, чем в колониальный период. Н.-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries’ Right to a Future* (Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva);

<http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffs>
(<http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffs>

5 и 7.]. Тот же показатель в Западной Европе составлял 1,3 %, а в США – 1,8 %[30 - Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), таблица 8b.]. Особенно интересно отметить, что латиноамериканские страны, которые в то время сохраняли автономию в области установления пошлин и имели едва ли не самые высокие в мире тарифы на ввоз, не уступали в росте США[31 - Средние тарифы в Латинской Америке колебались между 17 % (Мексика, 1870–1899) и 47 % (Колумбия, 1900–1913). См.: таблица 4, M. Clemens & J. Williamson (2002), 'Closed Jaguar, Open Dragon: Comparing Tariffs in Latin America and Asia before World War II', NBER Working Paper, no. 9401 (National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts). В период с 1820 по 1870 год, когда страны были втянуты в неравноправные договоры, доход на душу населения в Латинской Америке оставался постоянным (темпы роста – 0,03 % в год). Ежегодный прирост среднедушевого дохода в Латинской Америке в период с 1870 по 1913 год составил 1,8 %, когда большинство стран обрели тарифную автономию, но даже это не сравнится с темпами роста в 3,1 %, которых континент добился в 1960–1970-е годы. Статистика по темпам роста латиноамериканских стран взята из Maddison (2003), таблица 8b.]. Принуждая слабые нации к свободной торговле при помощи колониализма и неравных договоров, богатые страны сохраняли у

себя довольно высокие пошлины, особенно в части промышленных тарифов (подробнее поговорим об этом в следующей главе). Например, Британия, родина свободной торговли, до середины XIX века, когда она действительно обратилась к свободному рынку, была одной из самых протекционистских стран в мире. В 1860–1870-е годы в Европе действительно существовало подобие свободной торговли, особенно в части нулевых тарифов в Британии. Однако этот период был весьма коротким. С 1880-х годов большинство европейских стран начинают снова возводить барьеры частично для того, чтобы защитить своих фермеров от импорта дешевых пищевых продуктов из Нового Света, а частично – для поддержки собственной зарождающейся «тяжелой и химической промышленности» – производства стали, химикатов и механизмов[32 - Например, в период между 1875 и 1913 годами средние тарифные ставки на промышленные товары в Швеции выросли с 3–5 до 20 %, в Германии – с 4–6 до 13 %, в Италии – с 8–10 до 18 %, во Франции – с 10–12 до 20 %. См.: Н.-J. Chang (2002), р. 17, таблица 2.1.]. Наконец, как я уже говорил, даже Британия – главный организатор первой волны глобализации – отказалась от свободной торговли и в 1932 году вновь ввела ввозные пошлины. Официальная история говорит по этому поводу, что Британия «поддалась искушению» протекционизма. Но при этом обычно умалчивает, что причиной стало начало упадка экономического превосходства империи, которое, в свою очередь, было вызвано успехами протекционистской экономики стран-конкурентов, особенно США, развитием у них собственных новых отраслей промышленности.

Таким образом, история первой глобализации рубежа XIX–XX веков оказывается полностью переписанной в угоду ортодоксальному неолиберализму. Мало внимания уделяется истории протекционизма современных богатых государств, а империалистские источники укрепления мировой интеграции развивающихся стран нашего времени вообще почти не упоминают. Отказ Британии от свободной торговли, которым завершился этот эпизод, тоже преподносят предвзято. Редко говорится о том, что причиной этому стало как раз-таки успешное применение протекционизма в странах-конкурентах.

Неолибералы или неоидиоты?

В официальной истории период после Второй мировой войны изображается как время незавершенной глобализации. Несмотря на значительное повышение интеграции богатых государств, экономика которых росла ускоренными

темпами, большинство развивающихся стран, как утверждается, воздерживались от полного участия в мировой экономике до 1980-х, что возводило препятствия на их пути к экономическому прогрессу.

В таком изложении процесс глобализации богатых стран в это время представлен некорректно. Да, эти государства действительно существенно снизили свои тарифные барьеры с 1950-х по 1970-е годы. Но это не мешало им придерживаться других законов о национальных интересах, поддерживающих собственную внутреннюю экономику: использовать субсидии (особенно на научные разработки), государственные предприятия, правительственную выдачу банковских кредитов, контроль над движением капитала и т. д. Перейдя на внедрение неолиберальных программ, эти страны замедлили рост. В 1960–1970-е годы среднедушевой доход в богатых странах рос на 3,2 % в год, а в два последующих десятилетия существенно замедлился – до 2,1 %[33 - Chang (2005), p. 63, таблицы 9 и 10.].

Однако опыт развивающихся стран освещается еще более однобоко. Официальные историки глобализации описывают послевоенный период как эпоху экономических катастроф. Их причиной, по мнению этих авторов, стала вера в «неправильные» экономические теории, из-за которых многие государства решили, что смогут обойти логику рынка. В итоге они приостанавливали развитие отраслей промышленности, в которых преуспевали (сельское хозяйство, добыча сырья и трудоемкое производство), и продвигали так называемых белых слонов – масштабные и престижные проекты, затраты на которые превышают пользу от них. Самый известный пример – реактивные самолеты, которые строились в Индонезии при помощи огромных субсидий. Право на «асимметричную защиту», которое развивающиеся страны выторговали в 1964 году у ГАТТ, изображается в хорошо известной статье Джеффри Сакса и Эндрю Уорнера как «та самая веревка, на которой они повесили собственную экономику»[34 - Sachs and Warner (1995), p. 17. Полная цитата по соответствующему поводу: «Экспортный пессимизм в сочетании с идеей большого толчка породили очень распространенное мнение, будто свободная торговля обрекает развивающиеся страны на долгосрочное положение экспортеров сырья и импортеров промышленных товаров в мировой экономической системе. Сравнительные преимущества, как утверждают Экономическая комиссия Латинской Америки и другие организации, объясняются краткосрочными соображениями о том, что экспортеры сырья так и не смогут построить индустриальную базу. Таким образом, защита неокрепших отраслей промышленности необходима, если развивающиеся страны хотят избавиться от излишней зависимости от сырья. Эти взгляды распространились в

системе ООН (по региональным офисам Экономической комиссии) и были по большей части признаны на Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В 1964 году появились новые международные законы части IV Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которые утверждали право развивающихся стран на асимметричную торговую политику. В то время как развитые страны должны были открыть свои рынки, развивающиеся могли продолжать их защищать. Конечно, это “право” стало той самой веревкой, на которой повесилась их экономика».]. Густаво Франко, бывший президент Бразильского центробанка (1997–1999), высказался так же, правда, более кратко и грубо. По его словам, он ставил цель «зачеркнуть 40 лет глупости», а выбор был лишь между тем, чтобы стать «неолибералами или неоидами»[35 - По материалам интервью в журнале *Veja*, 15 ноября 1996 года, перевод и цитирование G. Palma (2003), 'The Latin American Economies During the Second Half of the Twentieth Century - from the Age of ISI to the Age of The End of History' в H.-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London), p. 149, сноски 15 и 16.]].

Такая интерпретация «старого злого времени» не совсем верна, ведь для развивающихся стран оно вовсе не было таким уж злым. В течение 1960–1970-х годов, когда они придерживались «неверных» принципов протекционизма и государственного вмешательства в экономику, среднестатистический доход ежегодно рос на 3,0 %[36 - Chang (2002), p. 132, таблица 4.2.]. Как однажды указал мой уважаемый коллега Аджит Сингх, то было время «промышленной революции в третьем мире»[37 - A. Singh (1990), 'The State of Industry in the Third World in the 1980s: Analytical and Policy Issues', Working Paper, no. 137, April 1990, Kellogg Institute for International Studies, Notre Dame University.]. Такой рост существенно превосходил все, чего эти страны добились при свободной торговле в «эпоху империализма», и выиграно смотрится по сравнению с ростом в 1–1,5 %, которого достигали богатые страны во время промышленной революции XIX века. Кроме того, это еще и лучшие показатели за всю историю этих стран.

С 1980-х годов, когда многие стали принимать неолиберальные меры, рост снизился примерно наполовину по сравнению с 1960–1970-ми годами (1,7 %). В богатых странах рост тоже замедлился, но это оказалось выражено в меньшей степени (с 3,2 до 2,1 %) во многом потому, что неолиберальные принципы они брали на вооружение не в том же объеме, что развивающиеся. Средние темпы роста развивающихся стран этого времени еще менее впечатляют, если исключить из их состава Китай и Индию. На эти две страны в 2000 году приходится уже 30 % (в 1980-е – 12 %), поскольку они пока что отказываются надевать на себя знаменитую золотую смирительную рубашку Томаса

Фридмана[38 - Цифры за 1980 и 2000 годы рассчитаны по отчетам Всемирного банка за 1997 год (таблица 12) и 2002 год (таблица 1): World Development Report (Oxford University Press, New York).].

Особенно заметны проблемы с ростом в Латинской Америке и Африке, где неолиберальные программы внедрялись более тщательно, чем в Азии. В 1960-1970-е годы среднедушевой доход в Латинской Америке рос на 3,1 % в год - несколько быстрее, чем в среднем по всем развивающимся странам. Особенно быстро развивалась Бразилия, практически не уступая «экономическому чуду» стран Юго-Восточной Азии. Однако с 1980-х годов, когда весь континент перешел на неолиберализм, темпы роста составляют уже только треть по сравнению со «старым злым временем». Даже если вычеркнуть из рассмотрения 1980-е как переходное десятилетие, среднедушевой доход в регионе в 1990-е годы все равно рос в половинном темпе (1,7 % против прежних 3,1 %). В промежутке с 2000 по 2005 год дела шли еще хуже; развитие практически остановилось - среднедушевой доход прирастал всего на 0,6 % в год[39 - M. Weisbrot, D. Baker and D. Rosnick (2005), 'The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress', September 2005, Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, DC; доступно для скачивания: http://www.cepr.net/publications/development_2005_09.pdf (http://www.cepr.net/publications/development_2005_09.pdf).].

Если говорить об Африке, то доход на душу населения на этом континенте рос сравнительно медленно даже в 1960-1970-е годы (на 1-2 % в год). Но с 1980-х годов в регионе вообще наблюдается падение жизненных стандартов. Этот результат - настоящий обвинительный приговор ортодоксальному либерализму, поскольку большинством экономик африканских стран в последнюю четверть века практически управляют МВФ и Всемирный банк.

Плачевные темпы роста при неолиберальной глобализации с 1980-х годов просто потрясают. Ускорение роста (при необходимости даже ценой нарастания неравенства и, возможно, даже увеличения бедности) было заявлено целью неолиберальной реформы. Нам постоянно повторяли, что сначала надо «нажить больше средств», а уже потом можно распределять их более справедливым образом - и в этом и должен помочь неолиберализм. В результате применения подобных методов имущественное неравенство в большинстве стран, как и предполагалось, стало сильнее, а вот рост доходов на деле значительно замедлился[40 - Некоторые комментаторы утверждают, что последние достижения глобализации сделали страны относительно равноправными. Этот

результат сам по себе спорный, но даже если бы это было так, то достигнуто это, грубо говоря, за счет того, что многие китайцы стали богаче, а не потому, что доход стал более равномерно распределяться внутри стран. Что бы ни говорили о «глобальном» неравенстве, нет сомнений в том, что внутри большинства стран имущественное неравенство за последние 20–25 лет выросло, в том числе и в самом Китае. Об этом споре см.: A. Cornia (2003), 'Globalisation and the Distribution of Income between and within Countries' в H.-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London) и B. Milanovic (2005), *Worlds Apart – Measuring International and Global Inequality* (Princeton University Press, Princeton and Oxford).].

Более того, экономическая нестабильность тоже серьезно выросла. В мире, особенно в развивающихся странах, с 1980-х годов стали чаще случаться финансовые кризисы, притом более масштабные. Иными словами, неолиберальная глобализация доказала свою несостоятельность на всех фронтах экономики – в плане роста, равенства и стабильности. Несмотря на это нам продолжают повторять, что неолиберальная глобализация помогла достичь беспрецедентных благ.

Искажение фактов в официальной истории глобализации очевидно и на уровне отдельных стран. Вопреки тому, во что призывают нас поверить ортодоксальные глобалисты, почти все развивающиеся страны после Второй мировой войны добились первых успехов благодаря экономическим мерам, поддерживающим национальные интересы, не брезгуя протекционизмом, субсидиями и другими формами правительственного вмешательства. В прологе я уже рассказывал об опыте своей родной Кореи, но другие представители «экономического» чуда Юго-Восточной Азии тоже преуспели благодаря стратегическому подходу к интеграции с глобальной экономикой. Тайвань действовал по очень похожей схеме, однако больше использовал государственные предприятия и был несколько более дружелюбен к иностранным инвесторам, чем Корея. В Сингапуре были и свободная торговля, и опора на иностранные инвестиции, но в других отношениях эта страна тоже никак не соответствует неолиберальному идеалу. Несмотря на поощрение иностранного капитала, правительство выдавало значительные субсидии, привлекая транснациональные корпорации в те отрасли, которые считались стратегическими. Особенно часто это принимало форму правительственных инвестиций в инфраструктуру и образование, связанное с конкретными отраслями.

Более того, в Сингапуре существует один из крупнейших государственных секторов предприятий в мире, в том числе Совет по жилищному строительству, который обеспечивает 85 % жилплощади в стране, где почти всей землей владеет государство.

Гонконг – это исключение, которое подтверждает правило. Он разбогател, несмотря на свободную торговлю и невмешательство правительства в промышленность. Но ведь он никогда не был независимым государством (даже не городом-государством, как Сингапур), а всего лишь городом внутри более крупного государственного организма. До 1997 года он был британской колонией и служил платформой для осуществления ее торговых и финансовых интересов в Азии. Сейчас это финансовый центр китайской экономики. Поэтому Гонконгу не так принципиально иметь независимую индустриальную базу, хотя он все равно до полного вступления в состав Китая производил в два раза больше на душу населения, чем Корея до середины 1980-х. Но и Гонконг нельзя назвать типичной экономикой свободного рынка. Важно напомнить, что правительство владело всей землей и могло контролировать жилищную ситуацию. Последние истории экономического успеха Китая и Индии тоже служат примерами, демонстрирующими важность стратегической, а не безусловной интеграции в мировую экономику, основанной на концепции национальных интересов. Как США в середине XIX века, Япония и Корея в середине XX века, Китай устанавливал высокие тарифы для наращивания индустриальной базы. Вплоть до 1990-х годов средние пошлины на ввоз в Китае составляли около 30 %. Да, сейчас Китай больше благоволит к иностранным инвестициям, чем Япония или Корея. Но в стране до сих пор установлена максимальная доля иностранного участия и требования местного компонента, которые предписывают иностранным фирмам приобретать какую-то часть сырья у китайских поставщиков.

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Примечания

1

Samsung с корейского – «три звезды». Это же название я дал своей вымышленной португальской компании Tres Estrelas. Последнее предложение придуманной статьи в The Economist за 2061 год основано на реальном материале о Samsung из The Economist 'As good as it gets?' («Лучше не бывает?») за 13 января 2005 года: «Не может ли какой-нибудь сравнительно неизвестный производитель электроники где-то в Китае решить, что если Samsung удалось выйти из тени и достигнуть вершины, то почему бы не повторить этот путь?» Семнадцать лет, в течение которых подразделение топливных элементов мозамбикской фирмы приносило убытки, – это тот же инвестиционный период, в течение которого деньги терял основанный в 1960 году отдел Nokia.

2

Данные о доходе Кореи взяты из Н.-С. Lee (1999), Hankook Gyongje Tongsa [«Экономическая история Кореи»] (Bup-Moon Sa, Seoul) [на корейском языке], таблица 1. Приложения, цифры для Ганы – из С. Kindleberger (1965), Economic Development (McGraw-Hill, New York), таблица 1-1.

3

<http://www.samsung.com/AboutSAMSUNG/SAMUNGGroup/TimelineHistory/timeline01.htm>
(<http://www.samsung.com/AboutSAMSUNG/SAMUNGGroup/TimelineHistory/timeline01.htm>).

4

Согласно A. Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), таблица 1с (Великобритания), таблица 2с (США), таблица 5с (Корея).

5

Среднедушевой доход в Корею в 1972 году составлял 319 долларов (в современном эквиваленте), в 1979 году он вырос до 1647 долларов. Общий объем экспорта в 1972 году был 1,6 миллиарда долларов, в 1979-м – 15,1 миллиарда. Источник статистики: Lee (1999), таблица 1 (доход) и таблица 7 (экспорт) Приложения.

6

Выражение из стихотворения Уильяма Блейка «Иерусалим» (1804), пер. С. Маршака. Прим. пер.

7

Энергетический кризис 1979–1980 годов. Известен также как «второй нефтяной шок», нефтяной кризис. Прим. ред.

8

Обратная разработка (обратное проектирование, обратный инжиниринг, реверс-инжиниринг; англ. reverse engineering) – исследование некоторого готового устройства или программы, а также документации на него с целью понять принцип его работы. Прим. ред.

В 2004 году доход на душу населения в Корее составлял 13 980 долларов. В том же году соответствующий показатель в Португалии равнялся 14 350 долларам, а в Словении – 14 810 долларам. Цифры взяты из отчета Всемирного банка: World Bank (2006), World Development Report 2006 – Equity and Development (Oxford University Press, New York), таблица 1.

Средняя продолжительность жизни в Корее в 1960 году составляла 53 года, а в 2003 году – 77 лет. В том же году в Гаити средняя продолжительность жизни равнялась 51,6 года, а в Швейцарии – 80,5 года. Детская смертность в Корее в 1960 году была 78 на 1000 человек, а в 2003 году – 5 на 1000 человек. В том же году в Гаити показатель детской смертности равнялся 76, а в Швейцарии – 4. Цифры для Кореи 1960 года взяты из Н.-J. Chang (2006), The East Asian Development Experience – the Miracle, the Crisis, and the Future (Zed Press, London), таблицы 4.8 (детская смертность) и 4.9 (продолжительность жизни). Вся статистика за 2003 год приводится по UNDP (2005) Human Development Report 2005 (Программа развития ООН, Нью-Йорк), таблицы 1 (продолжительность жизни) и 10 (детская смертность).

Отмена государственного регулирования. Прим. ред.

С критикой неолиберальной интерпретации корейского «экономического чуда» можно ознакомиться в книгах: A. Amsden (1989), *Asia's Next Giant* (Oxford University Press, New York); H.-J. Chang (2007), *The East Asian Development Experience – The Miracle, the Crisis, and the Future* (Zed Press, London).

13

Он продолжает: «Любая нация, которая... нарастила свою производственную мощь и силу торгового флота до такой степени развития, что ни одна другая страна не может выдержать свободной конкуренции с ней, поступит умнее всего, если отбросит лестницу к своему величию, будет проповедовать другим радости свободной торговли и заявлять кающимся тоном, что доселе она блуждала на ложных путях и только сейчас сумела обрести истину». Friedrich List (1841), *The National System of Political Economy* (пер. с нем. оригинала 1841 года Сэмпсона Ллойда, 1885) (Longmans, Green, and Company, London), pp. 295–296. «Отбрасывание лестницы» – это также название и моей научной книги по этому вопросу: H.-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London).

14

Из Библии известна история о добром самаритянине. В этой притче человеку, ограбленному разбойниками, помог добрый самаритянин, несмотря на стереотипы о том, что они бездушны и часто пользуются положением тех, кто оказался в беде. Прим. ред.

15

Тоёта (Тойота) – город в Японии, где расположена штаб-квартира Toyota Motor Corporation. До 1959 года назывался Коромо.

16

T. Friedman (2000), *The Lexus and the Olive Tree* (Anchor Books, New York), p. 31.

17

Friedman (2000), p. 105.

18

Friedman (2000), p. 105.

19

В 1961 году доход на душу населения в Японии составлял 402 доллара, что было немногим больше, чем в Чили (377 долларов), Аргентине (378 долларов) и ЮАР (396 долларов). Данные взяты из книги С. Kindleberger (1965), *Economic Development* (McGraw-Hill, New York).

20

Это случилось, когда премьер-министр Японии Хаяо Икеда в 1964 году посетил Францию. 'The Undiplomat', *Time*, 4 April, 1969.

J. Sachs & A. Warner (1995), 'Economic Reform and the Process of Global Integration', Brookings Papers on Economic Activity, 1995, no. 1 и M. Wolf (2004), Why Globalisation Works (Yale University Press, New Haven and London) – наиболее сбалансированные изложения этой концепции, хорошо информированные, но все же не лишённые недостатков. В книгах J. Bhagwati (1985), Protectionism (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts) и J. Bhagwati (1998), A Stream of Windows – Unsettling Reflections on Trade, Immigration, and Democracy (The MIT Press, Cambridge, Massachusetts) предлагается менее сбалансированная, но, возможно, более репрезентативная версия.

Закон Смута – Хоули о тарифе поднимал ставки пошлин на большое количество импортируемых товаров. Прим. ред.

Идея развития промышленности для замены импорта состоит в том, что отстающая страна начинает производить индустриальную продукцию, которую ранее импортировала, тем самым проводя импортозамещение. Это достигается искусственным завышением цен на импорт посредством пошлин и квот на ввоз или предоставлением субсидий отечественным производителям. В то время в большинстве развивающихся стран импортозамещение было невозможно: они были либо колониями, либо из-за действующих неравноценных договоров не имели права устанавливать собственные пошлины (см. ниже). Стратегию импортозамещения большинство развивающихся стран взяли на вооружение после получения независимости (с середины 1940-х до середины 1960-х).

R. Ruggiero (1998), 'Whither the Trade System Next?' in J. Bhagwati & M. Hirsch (eds.), *The Uruguay Round and Beyond – Essays in Honour of Arthur Dunkel* (The University of Michigan Press, Ann Arbor), p. 131.

Впервые Британия использовала неравноправные договоры в Латинской Америке, начав в 1810 году с Бразилии и продолжая по мере получения странами континента независимости. После Нанкинского договора Китай был вынужден в следующие 20 лет подписать сразу несколько неравноправных договоров. Со временем это привело к полной потере тарифной автономии. Символично, что таможенную страну в течение 45 лет (1863–1908) возглавляли британцы. Таиланд (в то время Сиам) с 1824 года подписывал различные неравноправные договоры, наиболее жесткими были условия соглашения 1855 года. Персия заключала неравноправные договоры в 1836 и 1857 годах, а Османская империя – в 1838 и 1861 годах. Япония потеряла тарифную автономию после серии неравноправных договоров, последовавших за открытием страны в 1853 году, но это не остановило японцев от навязывания такого же договора Корею в 1876 году. Крупнейшие латиноамериканские страны сумели вернуть тарифную автономию в 1880-е годы, а Япония в 1911 году. Многие другие смогли получить ее только после Первой мировой войны, но Турции пришлось ждать с этим до 1923 года, а Китаю – до 1929-го. См.: Н.-J. Chang (2002), *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective* (Anthem Press, London), pp. 53–54.

Так, в своем противоречивом исследовании *In Praise of Empires* британско-американский экономист индийского происхождения Дипак Лал не упоминает о роли колониализма и неравноправных договоров в распространении свободной торговли. См.: D. Lal (2004), *In Praise of Empires – Globalisation and Order* (Palgrave

Macmillan, New York and Basingstoke).

27

Издана на русском языке: Фергюсон Н. Империя. Чем современный мир обязан Британии. М.: АСТ: Corpus, 2013

28

См.: N. Ferguson (2003), *Empire – How Britain Made the Modern World* (Allen Lane, London).

29

После обретения азиатскими странами независимости рост их экономики существенно ускорился. Во всех 13 странах (Бангладеш, Бирма, Индия, Индонезия, Китай, Корея, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Тайвань, Таиланд, Филиппины и Шри-Ланка), для которых удалось найти данные, ежегодный рост доходов на душу населения вырос после деколонизации. Скачок темпов роста с колониального периода (1913–1950) до постколониального (1950–1999) варьировал с 1,1 % (Бангладеш – от –0,2 до 0,9 %) до 6,4 % (Корея – от –0,4 до 6,0 %). В Африке рост среднедушевого дохода в колониальный период (1820–1950) составлял около 0,6 %. В 1960–1970-е годы, когда большинство стран на континенте обрели независимость, темпы роста у стран со средним доходом составили 2 %. Даже самые бедные страны, которым обычно трудно расти, все же развивались. Их доходы увеличивались на 1 % – вдвое быстрее, чем в колониальный период. Н.-J. Chang (2005), *Why Developing Countries Need Tariffs – How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries’ Right to a Future* (Oxfam, Oxford, and South Centre, Geneva);

<http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffs>
(<http://www.southcentre.org/publications/SouthPerspectiveSeries/WhyDevCountriesNeedTariffs>)

5 и 7.

30

Maddison (2003), *The World Economy: Historical Statistics* (OECD, Paris), таблица 8b.

31

Средние тарифы в Латинской Америке колебались между 17 % (Мексика, 1870-1899) и 47 % (Колумбия, 1900-1913). См.: таблица 4, M. Clemens & J. Williamson (2002), 'Closed Jaguar, Open Dragon: Comparing Tariffs in Latin America and Asia before World War II', NBER Working Paper, no. 9401 (National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts). В период с 1820 по 1870 год, когда страны были втянуты в неравноправные договоры, доход на душу населения в Латинской Америке оставался постоянным (темпы роста – 0,03 % в год). Ежегодный прирост среднедушевого дохода в Латинской Америке в период с 1870 по 1913 год составил 1,8 %, когда большинство стран обрели тарифную автономию, но даже это не сравнится с темпами роста в 3,1 %, которых континент добился в 1960-1970-е годы. Статистика по темпам роста латиноамериканских стран взята из Maddison (2003), таблица 8b.

32

Например, в период между 1875 и 1913 годами средние тарифные ставки на промышленные товары в Швеции выросли с 3-5 до 20 %, в Германии – с 4-6 до 13 %, в Италии – с 8-10 до 18 %, во Франции – с 10-12 до 20 %. См.: H.-J. Chang (2002), p. 17, таблица 2.1.

Chang (2005), p. 63, таблицы 9 и 10.

Sachs and Warner (1995), p. 17. Полная цитата по соответствующему поводу: «Экспортный пессимизм в сочетании с идеей большого толчка породили очень распространенное мнение, будто свободная торговля обрекает развивающиеся страны на долгосрочное положение экспортеров сырья и импортеров промышленных товаров в мировой экономической системе. Сравнительные преимущества, как утверждают Экономическая комиссия Латинской Америки и другие организации, объясняются краткосрочными соображениями о том, что экспортеры сырья так и не смогут построить индустриальную базу. Таким образом, защита неокрепших отраслей промышленности необходима, если развивающиеся страны хотят избавиться от излишней зависимости от сырья. Эти взгляды распространились в системе ООН (по региональным офисам Экономической комиссии) и были по большей части признаны на Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). В 1964 году появились новые международные законы части IV Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которые утверждали право развивающихся стран на асимметричную торговую политику. В то время как развитые страны должны были открыть свои рынки, развивающиеся могли продолжать их защищать. Конечно, это “право” стало той самой веревкой, на которой повесилась их экономика».

По материалам интервью в журнале *Veja*, 15 ноября 1996 года, перевод и цитирование G. Palma (2003), 'The Latin American Economies During the Second Half of the Twentieth Century – from the Age of ISI to the Age of The End of History' в H.-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London), p. 149, сноски 15 и 16.

36

Chang (2002), p. 132, таблица 4.2.

37

A. Singh (1990), 'The State of Industry in the Third World in the 1980s: Analytical and Policy Issues', Working Paper, no. 137, April 1990, Kellogg Institute for International Studies, Notre Dame University.

38

Цифры за 1980 и 2000 годы рассчитаны по отчетам Всемирного банка за 1997 год (таблица 12) и 2002 год (таблица 1): World Development Report (Oxford University Press, New York).

39

M. Weisbrot, D. Baker and D. Rosnick (2005), 'The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress', September 2005, Center for Economic and Policy Research (CEPR), Washington, DC; доступно для скачивания:
http://www.cepr.net/publications/development_2005_09.pdf
(http://www.cepr.net/publications/development_2005_09.pdf).

40

Некоторые комментаторы утверждают, что последние достижения глобализации сделали страны относительно равноправными. Этот результат сам по себе спорный, но даже если бы это было так, то достигнуто это, грубо говоря, за счет того, что многие китайцы стали богаче, а не потому, что доход стал более равномерно распределяться внутри стран. Что бы ни говорили о «глобальном» неравенстве, нет сомнений в том, что внутри большинства стран имущественное неравенство за последние 20–25 лет выросло, в том числе и в самом Китае. Об этом споре см.: A. Cornia (2003), 'Globalisation and the Distribution of Income between and within Countries' в H.-J. Chang (ed.), *Rethinking Development Economics* (Anthem Press, London) и B. Milanovic (2005), *Worlds Apart – Measuring International and Global Inequality* (Princeton University Press, Princeton and Oxford).

Купить: <https://telnovel.com/ha-dzhun-chang/zlye-samarityane>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)