Что мешает Китаю добиться мирового экономического лидерства

// 21.06.2016
https://uzkimyosanoat.uz/ru/press/news-economy/chto-meshaet-kitayu-dobitsya-mirovogo-ekonomicheskogo-liderstva

Три недели назад Глобальная ассоциация деловых поездок объявила, что Китай опередил США по размерам рынка таких поездок, выйдя на первое место в мире.

По подсчетам Глобальной ассоциации деловых поездок, в прошлом году на китайском рынке таких поездок расходы бизнесменов, чиновников и специалистов составили $291,2 млрд, а в США, которые до этого были мировым лидером в этой категории,— $290,2 млрд. При этом 95% расходов в данном случае пришлись на поездки внутри самого Китая и были связаны с ростом производства и потребления, а также с развитием за государственные средства транспортной инфраструктуры: в 2011 году власти объявили о планах построить в стране 82 аэропорта.

В 2012 году Китай вышел на первое место в мире по количеству граждан, выезжающих за рубеж с туристическими и деловыми целями, и по расходам этих граждан. В 2014-м их количество увеличилось с 98 млн до 109 млн человек, а их расходы выросли на 17%. В этом году США посетили 2,18 млн китайцев, которые потратили $21,1 млрд.

Особенно эффектно Китай перегнал США в покупках гражданами товаров класса люкс вроде Gucci или Louis Vuitton (речь идет, естественно, об аутентичных товарах, а не китайских подделках). В 2013 году китайцы купили таких товаров на $111 млрд, а американцы — только на $34 млрд.

Символом гонки можно считать принятую в прошлом году китайскими властями программу Made in China-2025, которая предусматривает превращение Китая за десять лет в ведущую мировую державу в области высокотехнологичной промышленности путем строительства 40 инновационных центров — тем самым превзойдя США в объеме расходов на научные исследования и конструкторские разработки.

В СССР лозунг "Догнать и перегнать Америку" был популярен еще с 1920-х годов. В декабре 1927 года на XV съезде ВКП(б) Иосиф Сталин заявил: "Ленин был прав, говоря еще в сентябре 1917 года, до взятия власти большевиками, что мы, установив диктатуру пролетариата, можем и должны "догнать передовые страны и перегнать их также и экономически". Задача партии: закрепить достигнутый темп развития социалистической промышленности и усилить его в ближайшем будущем на предмет создания благоприятных условий, необходимых для того, чтобы догнать и перегнать передовые капиталистические страны". Хотя в речи Сталина на том съезде царская Россия и Советский Союз сравнивались по темпам роста с Америкой, в данном случае США просто являлись наиболее типичным примером передовой капиталистической страны (тем более что до кризиса 1929 года они действительно отличались ударными темпами экономического роста).

После войны идея догоняющего и перегоняющего развития не исчезла. Более того, всячески отмечалось, что на самом деле СССР значительно перегнал капстраны — правда, для этого приходилось изобретать довольно необычные показатели. Так, на XIX съезде ВКП(б) в 1952 году Лаврентий Берия заявил: "Если СССР за годы советской власти увеличил свое промышленное производство в 39 раз, то Англии на такое увеличение промышленного производства понадобилось 162 года (с 1790 по 1951 год), а Франция за последние 90 лет увеличила свое промышленное производство всего лишь в 5,5 раза. Что же касается Соединенных Штатов Америки, то за последние 35 лет они увеличили производство промышленной продукции только в 2,6 раза".

В мае 1957 года на сельскохозяйственном совещании в Ленинграде Никита Хрущев выдвинул лозунг "Догнать и перегнать Америку". Речь шла о том, чтобы догнать и перегнать по производству мяса, масла и молока на душу населения, но такая ограниченная постановка задачи была обусловлена всего лишь тем обстоятельством, что совещание было сельскохозяйственным. На самом деле Хрущев имел в виду догнать и перегнать США во всех областях, в том числе высокотехнологичных. На американской выставке в Сокольниках летом 1959 года Никита Хрущев лично вступил в препирательства с тогдашним вице-президентом США Ричардом Никсоном. Вице-президент доказывал, что Америка превзошла Россию в цветном телевидении, а Хрущев упорно повторял: "Нет, у нас цветное телевидение лучше!" — и при этом заливисто хохотал. Именно в ходе дискуссии с Никсоном на выставке Хрущев произнес свою ставшую чрезвычайно известной в США фразу "Мы вам еще покажем кузькину мать!", которая стала символом экономической и политической гонки СССР и США.

Вероятное ускорение экономического роста Китая в краткосрочной перспективе имеет мало значения для перспективы долгосрочной

Вскоре после выставки Никита Хрущев отправился в США и там разъяснил непосредственно американцам смысл гонки. 24 сентября 1959 года в Питтсбурге он заявил: "У нас в стране стал сейчас очень популярным лозунг: "Догнать и перегнать Соединенные Штаты". Некоторых из ваших соотечественников этот лозунг даже испугал, они увидели в нем угрозу для Америки. Но какая же здесь "угроза" для вас, американцев? Наши экономические интересы нигде не сталкиваются... Мы постоим за себя, за свою родину и уверены, что догоним и перегоним вас... Мы предупреждаем вас, как честные партнеры по соревнованию, подтягивайтесь, иначе вы можете оказаться за нашей спиной..." А в выступлении советского лидера по американскому телевидению 27 сентября говорилось: "Учтите, что среднегодовые темпы роста промышленности в Советском Союзе в три-пять раз выше, чем у вас. Поэтому в ближайшие 10-12 лет мы превзойдем Соединенные Штаты как по абсолютному объему промышленности, так и по производству на душу населения. А по сельскому хозяйству эта задача будет решена значительно раньше".

Нынешнее преимущество западных корпораций в технологии может стать значительным препятствием к достижению Китаем мирового экономического лидерства

Панхадж Хемават (Нью-Йоркский университет, Университет Наварры) и Томас Хаут (Университет Тафта, Гонконгский университет) так описывают нынешнее состояние гонки: "Чтобы понять будущую роль Китая, полезно для начала понять, почему сейчас многие ставят на достижение этой страной экономического доминирования в мире. На первый взгляд цифры впечатляют. Китайский ВВП может превзойти американский (хотя и не ранее 2028 года, на пять лет позже, чем считалось до начала нынешнего замедления экономического роста Китая в 2014 году). Китай уже сейчас является крупнейшим мировым рынком для сотен товаров, от автомобилей до электростанций. Китайские власти имеют золотовалютные резервы в $3 трлн, далеко превосходя в этом отношении любую страну в мире. И Китай опережает в мировой торговле всех, в том числе США: из 180 стран, с которыми эти две страны торгуют, именно Китай является крупнейшим партнером для 124. Наконец, Китай неуклонно движется к достижению своей цели стать главным инвестором, строителем экономической инфраструктуры, поставщиком промышленного оборудования и банковских услуг для развивающихся стран. Однако хорошие макроэкономические данные в любом случае не исчерпывают всю картину, и вероятное ускорение экономического роста Китая в краткосрочной перспективе имеет мало значения для перспективы долгосрочной. Тот факт, что до сих пор Китай добивался успехов, не гарантирует, что он превзойдет США в качестве ведущей экономической державы. Такие показатели, как ВВП, объем внешней торговли и золотовалютные резервы,— все отражают экономическую мощь. Но не они определяют ее, так как за этими показателями стоит реальный мир корпораций и отраслей, которые в действительности создают экономический рост и богатство. И более внимательный взгляд на нынешнее состояние и

перспективы китайских фирм позволяет обнаружить препятствия, с которыми по-прежнему сталкивается страна. В Китае (как и в США) корпорация производит две третьих ВВП. В целом в мире многонациональные корпорации и их сети поставок контролируют 80% экспорта и прямых иностранных инвестиций. Другими словами, экономическая мощь очень зависит от мощи бизнеса.

Китайская экономика за последние тридцать лет развивалась благодаря необычно высокому росту производства относительно дешевых товаров для домашнего пользования — при этом компании, которые производили эти товары, являлись ответственными и надежными, с точки зрения их иностранных контрагентов, кому эти товары поставлялись. Китайские власти помогали этим компаниям, обеспечивая постепенное усовершенствование инфраструктуры, привлекая иностранные инвестиции и поддерживая курс национальной валюты на низком уровне, тем самым теоретически делали экспорт более дешевым, а импорт — более дорогим. Именно поэтому Китай обошел конкурентов из других стран и стал считаться важным игроком в глобальной экономике".

Хемават и Хаут полагают, что "будущее китайской экономической мощи меньше зависит от того, когда ВВП Китая превзойдет ВВП США, а более от того когда китайские корпорации научатся производить и продавать капиталоемкие и высокотехнологичные товары. Иностранные транснациональные корпорации пока преобладают на внутреннем китайском рынке капиталоемких товаров, и Китай в целом остается зависимым от западных высоких технологий.

В некоторых случаях китайские компании все-таки уже добились значительных успехов в производстве капиталоемких и высокотехнологичных товаров, которые составляют 25% их экспорта. Китайские производители контролируют 50-75% глобального рынка морских грузовых контейнеров, портовых кранов и тепловых электростанций, а также 15-30% рынка телекоммуникационного оборудования, турбин и высокоскоростных поездов. Власти Китая начали реализацию программы стоимостью в $1 трлн по финансированию строительства китайскими компаниями в Евразии сети дорог и портовых сооружений, это дает местным экспортерам дополнительные конкурентные преимущества на зарубежных рынках. Власти также помогают китайским производителям, ограничивая объем капиталоемких товаров и услуг, которые могут продавать в Китае крупнейшие западные корпорации, и требуя от них в качестве условия присутствия на китайском рынке обязательной передачи технологий. Однако Китаю еще предстоит стать реальным игроком на мировом рынке таких дорогих и сложных товаров, как ядерные реакторы и реактивные пассажирские самолеты. Китайские компании также отличаются тем, что стараются не участвовать в действии глобальных сетей поставок — они стремятся сократить издержки, научившись самостоятельно производить важнейшие компоненты для своих товаров, таких как гидравлическое оборудование в строительстве, тем самым избегая их импорта. Напротив, большинство западных корпораций, прежде всего американских, прибегают к услугам множества поставщиков компонентов для своих товаров из самых разных стран: типичными примерами таких товаров являются телефон Apple iPhone и самолет Boeing 787s, собранные из компонентов, произведенных по всей Европе и по всей Азии. Эта разница в подходах к источникам поставок отражает различный взгляд на достижение мощи корпораций и традиционное стремление Китая к самообеспечению. Китайские власти приглашают в страну ведущие западные компании, стараются научиться у них, а потом их заменить. А западные транснациональные корпорации предпочитают искать для своих товаров наилучшие компоненты из всех имеющихся на рынке, неважно, в какой стране они произведены. Разница позволит китайским компаниям наладить производство в больших масштабах, зато их западные конкуренты будут продолжать иметь возможность выбрать из более широкого круга наиболее эффективных партнеров".

Особенно показательна прямая конкуренция китайских корпораций с иностранными на самом китайском рынке, который для большинства товаров является крупнейшим в мире и на котором действуют почти все крупнейшие мировые компании. Если взять 44 отрасли, в которых китайский рынок открыт для иностранных корпораций, то в 25 из них доминируют китайские компании, в

частности в производстве солнечных панелей, строительного оборудования и передвижных портовых кранов. А в 19 отраслях на китайском рынке лидируют иностранные компании, и ключевую роль в этих отраслях играют технологии и маркетинг. Так, именно иностранные компании доминируют в 10 из 13 отраслей, где стоимость научных исследований и опытно-констукторских разработок превышает 6% выручки от продажи товаров и услуг, включая строительство пассажирских самолетов, создание программного обеспечения и производство полупроводников. Также иностранные компании лидируют в четырех из шести отраслей, где расходы на рекламу превышают 6% дохода, получаемого от продажи товаров, в том числе в производстве газированных напитков, патентованных лекарств и косметики.

Как отмечают Хемават и Хаут, "Китай является мировым лидером в экспорте высокотехнологичных потребительских приспособлений вроде смартфонов или персональных компьютеров. Однако в их стоимости только 15% приходится на китайские компании: эти компании только собирают и упаковывают цифровые камеры и другие высокотехнологичные товары из компонентов, произведенных за рубежом. Самый быстрый в мире суперкомпьютер Tianhe-2 произведен китайской компанией в сотрудничестве с китайским Национальным университетом оборонных технологий, однако является китайским в очень небольшой степени, так как собран из тысяч произведенных в США микропроцессоров.

В 2014 году Китай потратил $218 млрд на импорт полупроводников — больше, чем он потратил на импорт нефти. Он также выплатил $21 млрд роялти за использование иностранных технологий — это в два раза больше, чем в 2008 году, и это беспокоит Пекин. В итоге нынешнее преимущество западных корпораций в технологии может стать значительным препятствием к достижению Китаем мирового экономического лидерства".

Источник: www.kommersant.ru/doc/3008036