

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Институт экономики и менеджмента

ЭКОНОМИКА ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ

**Материалы Региональной научно-практической
конференции студентов и молодых ученых**

Томск, 17–18 апреля 2020 г.

Под общей редакцией
М.В. Чикова

Томск
Издательский Дом Томского государственного университета
2020

Капитализм или социализм с китайской спецификой?

Юй Цзи сюань, студент, 2-й курс, ИЭМ ТГУ

Научный руководитель: д.э.н., профессор А.В. Ложникова
E-mail: 497528518@qq.com

«Социализм в Китае» – это название работы Нобелевского лауреата по экономике Василия Васильевича Леонтьева о Китайской народной республике 1970-х гг. Прочитав эту работу: «Он действует. С таким выводом я вернулся домой после наблюдения кипучей жизни на переполненных улицах пяти крупных китайских городов, посещения коммунальных ферм, фабрик, школ и созерцания бесконечной панорамы деревень, проплывающих вдоль длинного железнодорожного полотна, пересекающего восточные провинции. Кажется, что все восьмисотмиллионное население – никто не знает достоверно точное число жителей – получает истинное удовольствие от своей скромной, целеустремленной и хорошо организованной жизни, справедливого распределения доходов и, по крайней мере на сегодняшний день, существующей социальной гармонии и мира». Исходя из имевшихся у В.В. Леонтьева неофициальных данных, средний доход на душу населения в Китае составлял примерно \$150–170 в год, то есть намного меньше, чем во многих других странах, и меньше 1/20 среднего дохода в США (\$3600 – в 1971 г.). Но, по мнению В.В. Леонтьева, в Китае основные потребности поглощали ту часть материальных средств, которая шла на удовлетворение запросов высоко- и среднеоплачиваемых групп населения в индустриально развитом, процветающем обществе США, и, следовательно, общие условия жизни среднего китайца характеризовались как несомненно лучшие, чем те условия, в которых оказываются некоторые американцы, к примеру, потерявшие работу. «Средние» цифры Китая 1970-х гг. – это не какая-то абстракция, они, пусть и с небольшими отклонениями касаются практически всех и каждого. «Вот один из примеров. Известно, что в Китае велосипеды жизненно необходимы – так же как и автомашины в Штатах. Для любого китайца, будь то рабочий, школьный учитель или фермер, велосипед – это не только возможность добраться до работы и вернуться домой. Он незаменим и для поездок по магазинам и для воскресных выездов за город. Среднемесячная зарплата китайского рабочего составляет 70 юаней (в соответствии с официальным обменным курсом 1 юань приближается к 47 центам, по покупательной способности последняя цифра несколько выше). Новый велосипед в Китае стоит 140 юаней, т.е. почти две месячные зарплаты. Средний американский рабочий зарабатывает примерно \$400 в месяц, а новая машина стоит от \$3000 и выше, что приблизительно соответствует семи месячным окладам. Следовательно, даже средней китайской семье, имеющей 2 велосипеда, потребность в личном транспорте обходится (по отношению к годовому доходу) дешевле, чем малоимущей американской, владеющей только одним автомобилем. Положение вещей, безусловно, изменилось бы, если некий г-н Вонг приобрел бы автомашину, а г-н Вэнг, весьма равнодушный к росту благосостояния соседа, стал бы скептически поглядывать на свой велосипед. Разрыв между низшим и высшим уровнями доходов в Китае настолько незначителен, что у г-на Вонга и г-на Вэнга не возникает проблем из-за имущественного неравенства» [1. С. 284–286].

Но, согласно оценкам Всемирной лаборатории неравенства, в Китае после либерализации экономики в 1980-х гг. и на фоне ускоренного экономического роста 1990–2000-х гг., неравенство начало очень быстро расти. Но в то же время, доля верхней центили иерархии доходов в национальном доходе в 2000–2010-х гг. составляла 10–11%, что ниже, чем в Индии и Индонезии, Великобритании и Канаде. До либерализации экономики доля верхней центили в Китае составляла всего 5%, что, по мнению Т. Пикетти, соответствовало коммунистической стране со сжатыми тарифными сетками и без доходов с частного капитала [2. С. 325–326].

Экс-глава ФРС США А. Гринспен характеризует сегодня китайскую модель экономического развития не как социализм (в том числе по В.В. Леонтьеву), а как капитализм. И для этого, как мы видели в предыдущем абзаце, в XXI . появились основания – неравенство в Китае увеличилось. «Официально существующий экономический строй КНР называется “строительство социализма с китайской спецификой”. Утверждение в Китае с конца 1970-х гг. капитализма – пусть и “с китайской спецификой”, означавшей сохранение ведущей роли государства и коммунистической партии под руководством Дэн Сяопина, – привело не к чему иному, как к экономическому чуду. Экономика Китая в 1980–2010 гг. в среднем росла на 10,1% в год. Китай стал не только крупнейшим мировым производителем таких трудоемких товаров, как игрушки, одежда и бытовая электроника, но и самой по-

пулярной в мире площадкой для “трансплантации” производства из многих стран. (Экономический “трансплант” – производство, перенесенное (“трансплантированное”) на другую территорию; чаще всего – в другую юрисдикцию)» [2. С. 417]. Китай быстро опередил Мексику и Японию в качестве основного мирового поставщика дешевого импорта в США. Как стало очевидно сегодня, подобная политика достижения экономического роста Китая в отношении США вызвала не только избыточные поставки дешевых потребительских товаров, но и то, что многие американские рабочие лишились работы. «Дэвид Отор, Дэвид Дорн и Гордон Хэнсон подсчитали, что на счет китайского импорта можно отнести 21% снижения уровня занятости – или потерю 1,5 млн рабочих мест – в обрабатывающей промышленности США в период с 1990 по 2007 г. Так, вскоре за решением США установить нормальные торговые отношения с Китаем в 2001 г. последовали как рост китайского импорта, так и значительное сокращение рабочих мест в промышленности [2. С. 417].

Рост экономики КНР на основе использования технологий развитого мира был феноменальным. С 1982 по 2012 г. реальный ВВП на душу населения рос в Китае на 9,1% в год, в то время как в США этот показатель составлял всего 1,9%. Китай проделал большой путь со времен первых инициатив Дэн Сяопина. Он приближается к немыслимой когда-то цели – равенству с США по совокупному ВВП, хотя бы по паритету покупательной способности.

Китаю даже удалось относительно мягко перенести сокрушительный азиатский финансовый кризис 1997–1998 гг. Его последствия были настолько серьезными, что валюты Таиланда, Филиппин, Малайзии и Южной Кореи обесценились на 34–40%, курс индонезийской валюты упал в два раза сильнее. Однако, юань стабильно держался на уровне 8,3 к доллару. Но, с другой стороны, Китай значительно проигрывал в конкуренции другим экспортерам из Восточной Азии. Дефицит валютных резервов в регионе во время кризиса стимулировал накопление резервов впоследствии. Вообще китайские финансы переняли некоторые наиболее спекулятивные аспекты практики развитых стран. Происходило ускоренное дерегулирование финансовой сферы. Цены на недвижимость, как жилую, так и нежилую, росли в среднем на 9% в год с 1999 г. Доля теневого банковского сектора в ВВП резко выросла с 15% в 2008 г. до 60% с лишним в 2013 г. В целом за это время китайский долг увеличился со 175% ВВП до 240% ВВП. По мнению А. Гринспена, совокупные объемы кредитования в этом сегменте теневого рынка невероятно «раздулись», в связи с чем правительству приходилось неоднократно помогать заемщикам, если они сталкивались с финансовыми трудностями. Известным для инвесторов является следующий факт: высокорискованные инвестиции теневого сектора обеспечиваются гарантиями правительства. Фактически именно это привлекало большинство держателей такого долга, особенно состоятельных, и служило главной причиной вложения средств в такие продукты. «Представители китайского центрального банка играют в настоящее время ключевую роль в Банке международных расчетов (Швейцария), т.е. в институте, который давно ассоциируется с капиталистическими международными финансами [3. С. 290].

Несмотря на то, что процитированные в настоящей статье авторы дают разные оценки современной модели экономического развития КНР, но нередко публикации о современной торговой войне между США и Китаем описывают ее как институциональную войну – прежде всего между государственными компаниями КНР и частными американскими компаниями.

Литература

1. Леонтьев В. Избранные статьи. СПб. : Издательство газеты «Невское время», 1994. С. 284–295.
2. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М. : Ад Маргинем Пресс, 2016. 592 с.
3. Гринспен А., Вулдридж А. Капитализм в Америке: История / пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2020. С. 417–418.
4. Гринспен А. Карта и территория: Риск, человеческая природа и проблемы прогнозирования / пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2015. С. 255–264.