

**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

ЮНКТАД X

**Совещание высокого уровня за круглым столом по тематике
торговли и развития: Ориентиры на XXI век**

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ НОРМ ВТО



Distr.
GENERAL

TD(X)/RT.1/7
1 December 1999

Russian
Original: ENGLISH

ЮНКТАД X

Совещание высокого уровня за круглым столом по тематике торговли и развития: Ориентиры на XXI век

Бангкок, 12 февраля 2000 года

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ НОРМ ВТО*

Документ, подготовленный

Алисой Х. Амзден

Массачусетский технологический институт, Соединенные Штаты

* Мнения, выраженные в настоящем документе, представляют собой точку зрения автора и не обязательно отражают позицию секретариата ЮНКТАД.

Резюме

В настоящем документе анализируется вопрос о том, могут ли страны, позднее других вставшие на путь индустриализации, включая страны, накопившие лишь скромный опыт в развитии обрабатывающего производства, а также страны, добившиеся успехов в содействии развитию этого сектора за последние пятьдесят лет, продолжать укреплять свои обрабатывающие секторы в условиях новых норм Всемирной торговой организации (ВТО). Ответ на этот вопрос заключается в следующем.

Во-первых, новые нормы ВТО предоставляют странам большие возможности для содействия развитию их обрабатывающих секторов. Независимо от других конкретных целей, которые преследуют нормы ВТО, они могут толковаться как благоприятствующие научно-техническому прогрессу. Наиболее развитые в технологическом отношении страны продолжают поддерживать конкурентоспособность своей промышленности с помощью субсидий на цели проведения исследований и разработок, регионального развития и охраны окружающей среды. Кроме того, для их перспективных компаний создаются особые стимулы, призванные содействовать размещению предприятий в технологических парках и промышленных зонах. Более того, существующие нормы ВТО являются в определенной степени гибкими и в отношении тарифов. В них предусматривается возможность принятия защитных и других мер, позволяющих странам ограждать отдельные отрасли от угрозы резкого увеличения импорта (в течение периода до восьми лет) или защищать внутренний рынок от импорта *в целом*, если его объем создает опасность для состояния платежного баланса (в течение неопределенного периода времени). Вместе с тем, это не снижает значения определенной обеспокоенности, которую выражают развивающиеся страны по поводу ВТО. Их обеспокоенность связана с торговлей сельскохозяйственной продукцией и услугами, включая финансовые услуги; правами интеллектуальной собственности; нормами в сфере труда; и охраной окружающей среды. Однако нет недостатка в методах, которые могли бы использовать менее развитые в промышленном отношении страны для содействия развитию своей промышленности даже в условиях новых норм ВТО.

Во-вторых, страны, использующие нормы ВТО для содействия развитию своей промышленности, должны знать о существовании "механизмов контроля на основе принципа взаимности", которые с успехом использовали страны, позднее других вставшие на путь индустриализации, в целях обеспечения эффективного применения субсидий и других мер поддержки предприятий. Ничто не предоставлялось задаром. Все виды субсидий увязывались с производственными критериями, поддающимися контролю. Страны, намеревающиеся содействовать развитию промышленности в условиях существующих норм ВТО, должны быть уверены в создании механизма, обеспечивающего применение принципа взаимности, и в обеспечении увязки всех

стимулирующих мер с установлением производственных критериев, ориентированных на получение реальных результатов. Проанализировав практическое применение принципа взаимности (на примере Таиланда), мы можем сделать вывод о том, что дальнейшее использование этого принципа совместно с новыми нормами ВТО, хотя теперь правительства сталкиваются с более значительными ограничениями при установлении требований в отношении экспорта в качестве условия предоставления субсидий.

В-третьих, наиболее серьезным препятствием для развития обрабатывающего производства в странах, в которых процесс диверсификации промышленности либо остановился, либо по-прежнему находится на начальных этапах, является, вероятно, отсутствие стратегического видения. В заключительном разделе настоящего документа рассматривается вопрос о новом глобальном подходе, основанном на содействии развитию науки и техники.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Резюме	3
Введение.....	6
I. Гибкое применение норм ВТО	7
II. Производственные критерии	13
III. Институты развития: пример Таиланда.....	16
IV. Содействие развитию науки и техники	22
V. Заключение	26
Библиография.....	27

ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ НОРМ ВТО

Алиса Амзден

ВВЕДЕНИЕ

На протяжении почти полувека после второй мировой войны многим странам, которые не вошли в основную группу мировых промышленных производителей, удалось, тем не менее, добиться быстрого промышленного развития в условиях прежних норм ГАТТ (см. таблицу 1)¹. В настоящее время перед этими странами, а также странами, позднее присоединившимися к данному процессу, стоит задача дальнейшего укрепления своих обрабатывающих секторов в условиях нового торгового режима. Считается, что новый режим является более либеральным по сравнению с предыдущим режимом, существовавшим начиная с принятия бреттонвудских соглашений 1994 года до создания ВТО в 1994 году.

Эта задача действительно является сложной, поскольку традиционно основные этапы индустриализации осуществлялись в условиях относительно высоких тарифов, включая первую промышленную революцию в Соединенном Королевстве в 1770-1830 годах, вторую промышленную революцию в Северной Атлантике в 1873-1914 годах и "позднюю" индустриализацию в 1950-1995 годах. В целом динамика тарифов характеризовалась понижательной тенденцией в 1830-1873 годах, затем – повышательной тенденцией в 1873-1914 годах и вновь повышательной тенденцией в период между двумя войнами (O'Brien, 1997). После второй мировой войны тарифы вновь были высоки и затем начали постепенно снижаться, сначала в Северной Атлантике и потом (даже еще менее последовательно) в странах, позднее других вставших на путь индустриализации.

В связи с этим возникает вопрос о том, каким образом менее развитые в промышленном отношении страны, обладающие весьма скромным опытом в развитии обрабатывающих секторов, могут продолжить свои усилия по формированию отраслей с

¹ Для того чтобы избежать перекосов, возникающих в силу различий в уровне экономической активности в обрабатывающем секторе между странами в 1950 году было бы предпочтительно проанализировать показатели объема обрабатывающего производства в расчете на одного работника. Однако данные, необходимые для таких расчетов, отсутствуют в отношении достаточного числа стран. Таблица 1 позволяет получить представление о широком круге стран, хотя бы даже с точки зрения географического охвата, которым удалось обеспечить быстрое развитие обрабатывающих секторов за последние примерно 50 лет.

технологиями среднего уровня, если нормы ВТО запрещают использование мер по защите зарождающихся отраслей и субсидирование. В настоящем документе содержится ответ на этот вопрос.

I. ГИБКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ НОРМ ВТО

Так же как и ГАТТ, ВТО позволяет членам защищать свою экономику от двух форм конкуренции со стороны импорта, в частности в отношении всего импорта в целом, если он нарушает равновесие платежного баланса (статья XVIII); и в отношении импорта, создающего угрозу отдельным отраслям в результате либо резкого увеличения объема импорта (статья XIX о временных защитных мерах), либо недобросовестной торговой практики (статья VI об антидемпинговых и компенсационных пошлинах). В ГАТТ не устанавливалось формальных ограничений в отношении сроков применения защитных мер, тогда как в нормах ВТО продолжительность их использования ограничивается восьмью годами и предусматривается более транспарентное применение.

В ГАТТ основной защитной мерой выступали добровольные ограничения экспорта (ДОО). Хотя они наиболее активно использовались европейскими странами, Канадой и Соединенными Штатами, "другие" страны также применяли их для защиты стратегических отраслей². Например, Республика Корея использовала определенную форму ДОО для запрещения импорта автомобилей и электронной продукции из Японии, являющейся для нее наиболее серьезным конкурентом. Данное "соглашение" (на которое Япония даже не давала своего согласия) действовало с 80-х годов до 1999 года, т.е. достаточно долго, чтобы эти отрасли смогли нарастить потенциал, основанный на знаниях (китайская провинция Тайвань и сам Китай не были членами ГАТТ и не являются участниками ВТО и поэтому могут применять более открытые меры для защиты этих и других отраслей; в частности, это относится к электронной промышленности китайской провинции Тайвань). Новые нормы ВТО запрещают применение ДОО из-за их дискриминационного характера, т.е. как мер, оказывающих неодинаковое воздействие на различные страны. Положительный аспект отмены ДОО заключается в том, что их использование не было транспарентным, тогда как отрицательный аспект такого решения связан с тем, что ДОО выполняли полезную функцию, и "если не будет найдено более

² К "другим" странам, или к первой группе стран, позднее вставших на путь индустриализации, относятся 12 стран (перечисленных в таблице 1), большинство из которых имеют отлаженные механизмы контроля (за исключением Аргентины): Аргентина, Бразилия, Индия, Индонезия, Китай, китайская провинция Тайвань, Малайзия, Мексика, Республика Корея, Турция и Чили.

Таблица 1

**Среднегодовые темпы роста реального ВВП в странах, позднее других приступивших к развитию обрабатывающих секторов, 1960-1995 годы
(В процентах)**

Страны	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1960-1995
Аргентина	5,4	0,9	-1,4	11,6	2,1
Бразилия	8,0	9,0	0,15	25,2	8,5
Чили	9,4	1,8	2,9	10,4	5,5
Китай	..	8,4	9,6	13,5	9,9
Индия	3,1	4,0	7,4	2,3	4,5
Индонезия	6,4	14,2	7,4	15,1	10,1
Республика Корея	17,7	16,0	12,0	10,9	14,6
Малайзия	10,9	11,8	9,5	19,8	12,0
Мексика	9,7	7,2	2,2	8,4	6,6
Китайская провинция Тайвань	15,0	12,6	7,2	4,8	10,6
Таиланд	9,1	10,1	9,6	13,2	10,1
Турция	8,1	5,1	7,1	4,7	6,5
В среднем для 12 стран первой группы	9,7	9,1	6,8	11,7	9,0
Египет	4,8	9,7	..	8,3	7,9
Тунис	7,8	11,9	6,8	5,6	7,6
Пакистан	9,4	8,4	2,2	6,4	6,7
Филиппины	6,7	7,0	1,1	9,5	6,6
Нигерия	9,1	14,8	(-)8,8	14,8	6,4
Венесуэла	6,4	5,2	1,1	7,1	5,8
Колумбия	5,7	5,7	3,0	9,1	5,7
Эквадор	4,9	9,6	0,5	11,7	5,7
Кения	6,5	5,7	4,8	2,4	5,2
Гондурас	4,5	5,7	3,0	3,4	4,9
В среднем для 10 стран второй группы с наиболее высокими темпами роста^а	6,6	8,4	1,4	7,8	6,2

Источник: Данные за 1990-1995 годы рассчитаны на основе информации (UNIDO, 1997, и предыдущие выпуски). Все остальные данные рассчитаны на основе (World Bank, различные выпуски). Цит. по Amsden (готовится к выпуску).

Примечание: Данные в каждой колонке представляют собой среднее значение реальных годовых темпов роста за все годы, в отношении которых имеется информация. (..) означает, что информация о темпах роста отсутствует за семь из 10 возможных лет. Темпы роста были рассчитаны с использованием текущих рыночных цен, скорректированных с учетом инфляции. Приведенные данные не сопоставимы между странами, поскольку в некоторых случаях в обрабатывающий сектор включаются отдельные отрасли горнодобывающей промышленности, строительство и/или коммунальные службы. Определение обрабатывающей промышленности также может различаться между странами в зависимости от охвата компаний с числом занятых меньше определенного минимального уровня.

а

В среднем за период 1960-1995 годов.

эффективных средств для выполнения этой функции, страны сами изыщут способы для достижения этой цели, причем такие способы, вероятно, будут еще более жесткими" (Deardorff, 1994: 57).

Как и предполагалось, "другие" страны повысили свои тарифы вместо использования ДОЭ или других обременительных защитных мер. Несмотря на снижение уровня тарифов после Уругвайского раунда торговых переговоров, развивающиеся страны "связали" многие свои тарифные ставки на довольно высоком уровне (или вообще оставили их "несвязанными") в качестве исходной позиции при присоединении к ВТО (см. таблицу 2). В случае возникновения угрозы со стороны импорта они могут повысить свои тарифные ставки до этих высоких уровней и сохранять их такими по крайней мере в течение восьми лет:

"Хотя в ходе Уругвайского раунда развивающиеся страны обязались существенно расширить масштабы "связывания" тарифных ставок (хотя и на уровнях, как правило, существенно превышающих применяемые в настоящее время ставки), они вряд ли будут прибегать к использованию положений статьи XIX (о защитных мерах), поскольку они обладают неограниченным правом повышать тарифные ставки до "связанных" уровней и практически полной свободой действий для установления новых тарифов или квот по соображениям, связанным с состоянием платежного баланса..." (Schott, 1999: 113).

К повышению тарифов в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств прибегают даже страны, либерализовавшие свой торговый режим; например, когда в 1995 году Мексика, перешедшая к новому режиму свободной торговли, столкнулась с сильной иностранной конкуренцией, она повысила свои тарифные ставки с существовавших до этого уровней 20% или менее до 35% в отношении импорта швейных изделий, обуви и изделий из обработанной кожи из стран, не пользующихся преференциальным режимом. *Эти секторы уже до этого пользовались определенной защитой в форме антидемпинговых пошлин и довольно ограничительного применения требований в отношении маркировки и происхождения товаров* (OECD, 1996a: 106).

Таблица 2
Уровень тарифных ставок до и после либерализации
(До и после Уругвайского раунда)

	Средний уровень тарифных ставок с учетом их удельного веса в товарной структуре импорта	
	До Уругвайского раунда	После Уругвайского раунда
Аргентина	38,2	30,0
Бразилия	40,7	27,0
Чили	34,9	24,9
Индия	71,4	32,4
Индонезия	20,4	36,9
Республика Корея	18,0	8,3
Малайзия	10,0	10,1
Мексика	46,1	33,7
Таиланд	37,3	28,0
Турция	25,1	22,3
Европейский союз	5,7	3,6
Япония	3,9	1,7
Соединенные Штаты	5,4	3,5

Источник: Секретариат ГАТТ (1994 год), таблицы 5 и 6 добавления, цит. по Hoda, 1994.

Примечание: Пошлины до Уругвайского раунда относятся к "связанным" пошлинам в 1994 году или, в случае "несвязанных" тарифных ставок, к пошлинам, применявшимся в сентябре 1986 года. Пошлины после Уругвайского раунда отражают уступки, указанные в перечнях, приложенных к Протоколу Уругвайского раунда к ГАТТ (1994 года). Поскольку статистические данные об импорте относятся в целом к 1988 году, ставки пошлин с учетом их веса в товарной структуре импорта, могут несколько отличаться при использовании данных об импорте после Уругвайского раунда. Приведенные данные являются предварительными и могут быть пересмотрены с учетом окончательных перечней, включенных в приложение к Заключительному акту Уругвайского раунда, хотя по состоянию на апрель 1999 года не было внесено никаких изменений, за исключением Таиланда. Изменения, внесенные Таиландом, были учтены в приведенных выше данных.

Требования в отношении маркировки и происхождения продукции являются разновидностями нетарифных мер (НТМ), ограничивающих торговлю. Однако достигнутый в ходе Уругвайского раунда переговоров "прогресс в области НТМ был менее значительным, чем ожидалось" (Raby, 1994). Присоединение Мексики к Североамериканскому соглашению о свободной торговле (НАФТА) само по себе уже является формой регулируемой торговли, нарушающей традиционные принципы свободной торговли. Участники соглашений о свободной торговле могут принимать защитные меры против других стран, но не против друг друга, при этом, в отличие от участников таможенных союзов, они необязательно должны иметь единый внешний тариф. Из примерно 100 региональных торговых соглашений, в отношении которых были направлены уведомления в ВТО с момента ее создания, всего лишь одно было одобрено по состоянию на конец 1999 года (а именно соглашение между Чешской Республикой и Словакией). Другие же соглашения, такие, как НАФТА, не были запрещены, т.е. члены ВТО просто договорились не принимать в отношении них решения.

Антидемпинговые пошлины стали использоваться в качестве еще одного способа для защиты торговли в чрезвычайных обстоятельствах, в частности в тех случаях, когда, как предполагается, конкуренты осуществляют "демпинг", т.е. продают продукцию ниже ее себестоимости. В конце 80-х годов примерно четыре пятых всех антидемпинговых дел приходилось на Соединенные Штаты, Европейский союз, Австралию и Канаду. Однако к 1998 году их доля едва достигала одной трети из 225 антидемпинговых расследований, начатых в указанном году. С другой стороны, основными инициаторами антидемпинговых мер стали выступать развивающиеся страны, в особенности Индия (которая сохраняет также практически постоянные надбавки к импортным пошлинам для защиты своего платежного баланса), Бразилия и Мексика. По мере сокращения применения других видов торговых барьеров повышается роль антидемпинговых мер (согласно данным компании "Роу энд Мо лтд." (Лондон). В частности, в металлургической промышленности Аргентины, представляющей собой витрину процесса перестройки, тарифные ставки были снижены в одностороннем порядке до "всего лишь" 24% при нулевом диапазоне. Однако, когда бразильская сталь стала наводнять аргентинский рынок в 1992 году, импортная пошлина была "временно" увеличена почти в четыре раза (Toulan and Guillen, 1996)³.

Под давлением со стороны Соединенных Штатов рамки переговоров Уругвайского раунда были расширены и охватывали торговлю услугами, включая иностранные

³ В 1998 году на металлургическую промышленность приходилось примерно 40% всех антидемпинговых дел (по данным компании "Роу энд Мо лтд." (Лондон), 1999 год).

инвестиции. Вместе с тем результаты Уругвайского раунда в области связанных с торговлей инвестиционных мер (СТИМ) были "довольно скромными" (Startup, 1994: 189)⁴. Поскольку соглашение в области СТИМ носит ограниченный характер, развивающиеся страны могут сохранять или даже усиливать используемые ими требования в отношении доли местных компонентов. Они могут также сохранять оговорки в отношении сбалансированности торговых потоков и требования в отношении экспорта всей продукции из зон по обработке продукции на экспорт, причем оба эти инструмента относятся к мерам по стимулированию экспорта. Например, в 1995 году Бразилия заключила соглашение со странами, представляющими находящиеся в Бразилии основные сборочные предприятия автомобильной промышленности, которые обязались осуществлять экспорт автомобилей, равный по стоимостному объему импорту компонентов, ввозимых этими сборочными предприятиями в Бразилию. К странам, которые уведомили ВТО в соответствии с новым Соглашением по СТИМ 1998 года об осуществляемых ими программах, включающих требования в отношении доли местных компонентов и/или сбалансированности торговых потоков, относятся Аргентина (автомобильная промышленность), Чили (автомобильная промышленность), Индия (фармацевтическая промышленность и, в случае требования об уравнивании потока репатрируемых дивидендов, 22 сектора по производству потребительских товаров)⁵, Индонезия (отдельные товары), Мексика (автомобильная промышленность), Малайзия (автомобильная промышленность) и Таиланд (отдельные товары) (UNCTAD, 1998).

Таким образом, защитные меры различного рода позволяют странам поддерживать состояние своего платежного баланса и любую отрасль, оказавшуюся в "осадном"

⁴ Торговые аспекты прав интеллектуальной собственности (ТАПИС) были еще одной совершенно новой областью, которая была охвачена регулированием, направленным не столько на либерализацию, сколько на защиту доступа к фирменным "ноу-хау". Вопросы ТАПИС были включены в повестку дня ВТО по инициативе Соединенных Штатов: "В ходе обследования американских предприятий, проведенного накануне Уругвайского раунда, права интеллектуальной собственности были названы в качестве главной проблемы, с которой они сталкиваются при осуществлении инвестиций в других странах" (Knutrud, 1994: 193). К 2000 году последствия ТАПИС по-прежнему представляются неясными, хотя они вызывают значительную обеспокоенность у развивающихся стран, в особенности у стран с крупной фармацевтической промышленностью, которые в обход патентов осуществляют производство и продажу на местном рынке лекарственных средств по ценам ниже мировых (см. Mourshed, 1999). Среди североатлантических членов ВТО наблюдается также стремление к регламентированию международной деловой практики (Malaguti, 1998).

⁵ В положении, касающемся уравнивания потока репатрируемых дивидендов, предусматривается, что в течение семи лет после начала коммерческого производства объем репатрируемых компаний дивидендов должен покрываться ее экспортными поступлениями (UNCTAD, 1998: 58).

положении. Защитные меры могут также использоваться для защиты формирующихся отраслей при практически гарантированной возможности применения протекционизма в течение восьми лет. Основная опасность заключается в том, что могут быть введены односторонние торговые санкции в соответствии с разделом 301 Всеобъемлющего закона США о торговле, однако такие санкции вряд ли будут применяться до тех пор, пока соответствующая отрасль Соединенных Штатов не столкнется с реальной угрозой со стороны иностранной конкуренции (Low, 1993).

В соответствии с нормами ВТО на субсидии также распространяется довольно разрешительный режим. В частности, они подразделяются на три категории. Некоторые из них полностью запрещены (в отношении экспорта и в отношении отечественных, но не импортных производственных ресурсов); в случае других могут возникать основания для принятия мер (при условии предъявления доказательств причиняемого ущерба); тогда как использование третьих допускается (все из которых широко применяются в Северной Атлантике). К допускаемым субсидиям относятся субсидии, направленные на содействие i) исследованиям и разработкам, ii) региональному развитию и iii) охране окружающей среды. Поэтому любая отрасль передовой технологии может получать ничем не ограниченные субсидии в целях укрепления научно-технологического потенциала. Использование экспортных субсидий разрешается также для стран с уровнем доходов на душу населения не более 1 000 долл. США. Как было отмечено выше, расширение экспорта может стимулироваться косвенным образом путем создания научно-исследовательских парков и зон по обработке продукции на экспорт.

В конечном счете от полемики по поводу либерализации в рамках ВТО оказалось больше шума, чем реальных ограничений, и "другие" страны, ставящие во главу угла "неополитику развития", использовали, при необходимости, это в своих интересах.

II. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ КРИТЕРИИ

Среди стран, позднее вставших на путь индустриального развития, можно выделить две группы, именно страны, накопившие опыт в развитии обрабатывающих секторов в предвоенный период и в целом добившиеся успехов в создании механизмов контроля на основе принципа взаимности ("другие" страны), и страны, не накопившие такого опыта и имевшие слабые или плохо функционирующие механизмы контроля, если таковые вообще существовали ("прочие" страны)⁶.

⁶ Страны, включаемые в группу "других" стран, указаны в сноске 2; к "прочим" странам относятся страны второй, третьей и последующих волн индустриализации, лишь немногие из которых накопили существенный опыт в развитии обрабатывающего сектора в предвоенный период (Amsden; готовится к выпуску).

Не обладая значительными активами в форме знаний, страны, относящиеся к группе "прочих", могут нуждаться в использовании субсидий, для того чтобы обеспечить достаточную рентабельность отраслей с технологиями среднего уровня для привлечения ресурсов, необходимых для осуществления инвестиций по трем направлениям: в укрепление управленческого и технологического потенциала; в создание предприятий не меньше определенного размера, обеспечивающего эффективность; и в развитие распределительных сетей (Chandler Jr., 1990). Хотя субсидии, в отношении которых в нормах ВТО предусматривается принятие санкций, могут быть необходимы для промышленного развития, однако они не являются достаточным условием. Страны должны также регулировать распределение субсидий с помощью так называемого механизма контроля на основе принципа взаимности.

Механизм контроля представляет собой комплекс институтов, регулирующих экономическое поведение на основе анализа и оценки обратного потока информации⁷. В странах Северной Атлантики механизм контроля основывался на принципе *рыночной конкуренции*, которая регулирует поведение экономических субъектов и обеспечивает эффективное распределение ресурсов. Благодаря этому "невидимая рука" преобразовывала хаотичное и эгоистичное поведение движущих сил свободного рынка таким образом, что они начинали служить интересам всеобщего благосостояния (Mandeville, 1714; репр. 1924). В "других" странах механизм контроля основывался на принципе *взаимности*, который регулировал поведение получателей субсидий и тем самым сводил к минимуму недостатки государственных структур. Субсидии предоставлялись для того, чтобы сделать обрабатывающий сектор рентабельным - и превратить ссудодателей в финансистов, а импортеров в промышленников, - однако при

⁷ Концепция механизма контроля первоначально применялась к животным и машинам и впоследствии была приспособлена к кибернетике одним из физиков (Wiener, 1948). Она также стала составной частью современных методов управления компаниями (Merchant, 1985). Все механизмы контроля обладают, по крайней мере, следующими четырьмя элементами: *детектор* или *сенсор*, т.е. измеряющее устройство, позволяющее определить, что именно происходит в контролируемом процессе; *оценивающее устройство*, т.е. устройство, определяющее значение от того, что происходит (такое значение, как правило, оценивается путем сопоставления информации о том, что *реально* происходит, с установленными параметрами того, что *должно* происходить); *исполнительный орган*, т.е. реагирующее устройство, которое при необходимости должно корректировать соответствующее поведение; и *коммуникационная сеть*, т.е. устройство, обеспечивающее передачу информации между детектором и оценивающим устройством и между последним и исполнительным органом (Anthony and Govindarajan, 1995).

этом они не принимали форму безвозмездной помощи. Контроль за использованием субсидий осуществлялся на основе поддающихся оценке производственных критериев, которые выполняли перераспределительную функцию и были ориентированы на достижение конкретных результатов. Таким образом, механизм контроля на основе принципа взаимности, использовавшийся "другими" странами, позволил решить проблемы неэффективности и коррупции, связанные с государственным вмешательством, в интересах общественного блага.

Например, в промышленности по производству хлопчатобумажных изделий право на продажу своей продукции на "защищенном" внутреннем рынке предоставлялось при условии выполнения требований в отношении объема экспорта. Впоследствии для других отраслей были установлены требования, в соответствии с которыми стоимостной объем импорта должен был компенсироваться соответствующим экспортом (или они должны были соблюдать определенного рода договоренности о сбалансированности торговых потоков). В отношении сборочных предприятий автомобильной промышленности и в секторе бытовой электроники предоставление права на продажу производимой продукции на внутреннем рынке, защищенном значительными тарифами, увязывалось с перенесением в данную страну производства частей и компонентов. В качестве одного из условий предоставления льготных кредитов банки развития требовали, чтобы на ответственные должности предприятий, такие, как финансовый директор и инженер по контролю качества, привлекались специалисты, не связанные семейными узами с владельцами предприятий. При кредитовании компаний тяжелой промышленности банки развития обязывали заемщиков увеличивать свой собственный капитал (устанавливая требования к соотношению собственных и заемных средств) и создавать предприятия не меньше определенного размера, обеспечивающего эффективность. В Индии контроль за ценами в фармацевтической промышленности использовался для стимулирования экономных инновационных разработок и расширения экспорта в обмен на слабое применение законодательства об иностранных патентах. В Республике Корея выгодные лицензии на создание общей торговой компании предоставлялись в зависимости от выполнения установленных в отношении экспорта критериев с точки зрения стоимостного объема, географического охвата и сложности выпускаемой продукции. В "других" странах по мере становления отраслей производственные критерии все в большей степени касались исследований и разработок, что будет рассмотрено ниже. В Китае "научно-технические предприятия" пользовались особым правовым статусом при условии соблюдения производственных критериев, касающихся найма специалистов с техническим образованием и доли новой продукции в общем объеме продаж. В китайской провинции Тайвань наиболее эффективные мелкие компании специально отбирались для размещения в научно-технических парках, и они были обязаны выделять определенную долю поступлений от продаж на исследования и разработки и использовать передовые методы производства.

Таким образом, "другие" страны развивались в условиях оптимизации механизмов контроля. Независимо от того, каким образом формировались цены – под влиянием рыночных сил, технократических моделей или государственного вмешательства, – они принимались директивными органами, стремившимися обеспечить промышленное развитие, как заданные. На основе существующих цен был построен комплекс норм и институтов для привлечения ресурсов в обрабатывающий сектор и обеспечения соответствия этих ресурсов производственным критериям, ориентированным на получение конкретных результатов.

III. ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: ПРИМЕР ТАИЛАНДА

В данном разделе представлен краткий обзор институтов развития, созданных Таиландом, в качестве примера подхода, предусматривающего относительно минимальное вмешательство государства (World Bank, 1993). Обзор положения в этой стране, основанный на информации, полученной от высокопоставленных должностных лиц, позволяет получить определенное представление о степени и масштабах механизмов контроля в Таиланде⁸.

Выбор с учетом уровня высшего образования: в Таиланде механизм контроля находился в ведении государственных служащих, выбиравшихся с учетом их уровня высшего образования, что стало возможным благодаря политическому движению 1932 года, приведшему к реформам государственной службы. Таким образом, таиландская государственная служба обладала высокообразованными кадрами в обществе, где социальное положение стало зависеть от получения высшего образования. В 1963 году треть таиландских студентов, обучавшихся за рубежом, были находящимися в отпуске государственными служащими (Evers and Silcock, 1967). Инвестиционный совет (ИС), на который были возложены функции по содействию промышленному развитию, отмечал, что до 90-х годов он никогда не сталкивался с нехваткой квалифицированных инженеров, несмотря на низкий охват школьным образованием в стране. На начальном этапе индустриализации, когда большинство таиландских компаний обрабатывающей промышленности представляли собой семейные предприятия первого поколения, государственные должностные лица, как правило, имели более

⁸ Информация, касающаяся Таиланда, была получена в ходе опроса следующих должностных лиц Инвестиционного совета (Бангкок): заместитель Генерального секретаря Вани Лертудумрикарн в июле 1991 года и августе 1993 года; заместитель Генерального секретаря Кхун Чакчай в июле 1991 года и апреле 1996 года; и заместитель Генерального секретаря Чакрамон Пасукаванич в апреле 1996 года. Этим лицам принадлежат высказывания, цитируемые ниже в тексте со ссылкой на должностных лиц Инвестиционного совета.

высокий уровень образования по сравнению с частными предпринимателями⁹. Как бы то ни было, ИС привлек наиболее талантливые кадры после второй мировой войны так же, как и элитные государственные органы во времена Мэйдзи в Японии и "других" странах (Daito, 1986).

В отношении политики в области развития, проводившейся тайландской государственной службой, сформировалась постоянная оппозиция среди экономистов, обучавшихся в американских учебных заведениях¹⁰. Должностные лица ИС указывали на постоянную критику со стороны "теоретических экономистов" в канцелярии премьер-министра, которые "имели неправильное представление о существующих реалиях". В свою очередь "теоретические экономисты" утверждали, что частное предпринимательство развивалось бы быстро без поддержки ИС, что наличие власти порождало коррупцию и что ИС использовал произвольные методы, делая "ставку на победителей". В ответ на это ИС назначил критиковавших его экспертов своими консультантами.

Охват: Под эгидой ИС получило развитие очень большое число инвестиционных проектов. По оценкам, сделанным в ходе обследования крупных предприятий в Таиланде в 90-х годах, примерно 70% компаний обрабатывающего сектора, принадлежавших крупнейшим промышленным группам, получали льготы и соблюдали установленные производственные критерии на основе соглашений с ИС (Suehiro, 1993). По собственным оценкам ИС, он участвовал в примерно 90% крупных проектов обрабатывающей промышленности Таиланда, охватывавших частные и государственные секторы и иностранные и отечественные компании, с общим объемом инвестиций к 1990 году порядка 14 млрд. долл. США. С учетом ограниченной промышленной базы Таиланда и сравнительно небольшого штата ИС любой сотрудник, проработавший 23 года в ИС (в 1968-1991 годах), был лично знаком со всеми основными инвесторами. В 1990 году 70% специалистов ИС имели инженерное образование, и в общей сложности было занято лишь 100 инженеров.

⁹ В отличие от этого, более равномерное распределение кадров с университетским образованием в государственном и частном секторах существовало в Индии, Бразилии и Мексике, которые обладали более развитой промышленностью по сравнению с Таиландом в конце 50-х годов и соответственно более солидной управленческой базой. Анализ положения в частном секторе в Латинской Америке см. CEPAL (1963), а в случае Индии см. Agarwala (1986). Об административных структурах, на которые была возложена разработка и осуществление экономической политики в Бразилии, см. Willis (1990). Примеры по отдельным странам см. Ross Schneider (1998).

¹⁰ Об аналогичном положении в Республике Корея см. Amsden (1994).

Когда стало ясно, что под руководством ИС обрабатывающий сектор может приносить прибыли, правительство сделало больший упор на индустриализацию. Благодаря усилению поддержки со стороны высшего политического руководства расширилась деятельность по оказанию содействия промышленному сектору, и процесс развития стал набирать темпы, несмотря на милитаризм и коррупцию. По словам одного из высокопоставленных государственных должностных лиц, "все опасались, что быстрый экономический рост может прекратиться", и успешное развитие само по себе способствовало сдерживанию коррупции, по крайней мере в течение первых лет динамичного роста.

Реальные среднегодовые темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности Таиланда подскочили с 5,6% в течение периода, предшествовавшего разработке планов развития, то есть до 1960 года, до 9,1% в 1960-1970 годах и 10,1% в 1970-1980 годах. Доля обрабатывающего сектора в ВВП увеличилась с 12,5 в 1960 году до 18,3% в 1975 году. Таким образом, наблюдалась определенная связь между активной ролью ИС и устойчивым расширением обрабатывающего производства (Amsden, готовится к выпуску).

Новые нормы: ИС использовал главным образом такие инструменты, как налоговые льготы, защитные меры (в консультации с министерством финансов), субсидируемые кредиты (предназначенные только для национальных компаний и предоставлявшиеся через банк развития – Промышленно-финансовую корпорацию Таиланда), ограничение доступа к рынкам (в консультации с министерством промышленности) и специальные льготы для иностранных компаний (разрешение на приобретение недвижимости и на импорт рабочей силы). Эти льготы предоставлялись при условии соблюдения производственных критериев, таких как определенный объем экспорта, требования в отношении доли отечественных компонентов, максимальный уровень соотношения заемных и собственных средств, минимальный уровень национальной собственности, минимальный масштаб деятельности, обязательства в отношении графика осуществления инвестиций, критерии регионального размещения и, возможно, требования к качеству продукции, а также экологические нормы. Правительство принимало конкретные меры по стимулированию передачи технологии многонациональными компаниями, увязывая поддержку таких компаний с требованиями в отношении найма местных управленческих кадров. В законе о контроле за занятостью иностранцев предусматривалось ограничение количества выдаваемых иностранцам виз с правом работы, что способствовало замещению иностранцев тайландцами на управленческих и инженерных должностях.

В 60-х годах в Таиланде налог с доходов корпораций достигал 30%, и применялись высокие пошлины в отношении импортируемых производственных ресурсов, используемых для производства готовой продукции обрабатывающего сектора.

Импортные пошлины выступали одним из основных источников государственных доходов еще до XVIII века. Несмотря на репутацию Таиланда как страны с "открытой" экономикой, уровень импортных пошлин в период осуществления третьего национального плана экономического и социального развития (1972-1976 годов) составлял в среднем 30-40% и достигал 60% в отношении предметов роскоши. В 1983 году в Таиланде с его "открытой" экономикой уровень номинальных тарифов в среднем составлял 31% по сравнению с 24% в случае "закрытой" экономики Республики Корея (James, 1987). Поэтому право на снижение импортных пошлин или освобождение от них являлось большой льготой. Однако в целях защиты отечественной промышленности освобождение от пошлин предоставлялось лишь в отношении оборудования и других производственных ресурсов, *не* производившихся в Таиланде (варианты такого "закона" об аналогах существовали во всех "других" странах, первый пример подобного рода, вероятно, относится к 30-м годам в Бразилии). По словам сотрудников ИС, "налоговые льготы в рамках Закона о поощрении инвестиций закладывают основу для процветания предпринимательства в этой стране".

Все проекты ИС проходили одну и ту же процедуру, независимо от того, кто был их инициатором (инициатором направлявшихся за границу миссий в целях привлечения потенциальных инвесторов, как правило, выступал ИС). Предлагаемые проекты первоначально анализировались инженерами, которые определяли осуществимость проекта с технической точки зрения и соответствие предлагаемых мощностей потребностям промышленности, и экономистами, которые изучали соответствие проекта общим критериям, установленным в пятилетних планах. Отобранные таким образом предложения направлялись затем Директивному комитету, в состав которого входили представители ИС и частного промышленного сектора. Одобренные этим комитетом предложения передавались потом на рассмотрение Комитету по льготам, который определял соответствующий пакет льгот. В целях снижения коррупции заседания Директивного комитета, на которых рассматривались крупные проекты, были открыты для участия всех заинтересованных министерств, и одобренные проекты, независимо от их размера, должны были включать подробную оценку доходности с обоснованием их принятия. После одобрения проектов инспектора осуществляли контроль за их осуществлением (например, они проверяли получение конкретных технологий и установку оборудования). В среднем ежегодно ИС отменял ранее предоставленные льготы в отношении 7% своих клиентов за несоблюдение согласованных условий.

Производственные критерии, применявшиеся в сочетании с налоговыми льготами, были призваны способствовать созданию новых мощностей в "целевых" отраслях с использованием современного, а не бывшего в употреблении оборудования. На компании, увеличивавшие свои мощности путем приобретения существующих фирм или расширения действующих предприятий, эта система не распространялась (хотя в

отношении новых предприятий уже существующих компаний она действовала). Дополнительные производственные критерии согласовывались при проверке проектов. В случае предварительно проверявшихся проектов производственные критерии устанавливал ИС. Например, после первого энергетического кризиса 1973 года изготовители текстильных изделий из хлопка, для того чтобы получить право пользоваться новыми программами поддержки или продолжать получать поддержку по линии ранее существовавших программ, должны были экспортировать 50% выпускаемой продукции. Этот критерий распространялся в равной степени на иностранные и национальные фирмы. С учетом этого минимального уровня в размере 50% (который был установлен после "углубленного исследования") та или иная текстильная фирма выбиралась на предмет поощрения в зависимости от степени конкурентоспособности ее предложения с точки зрения дополнительных производственных критериев, соблюдать которые она обещала.

В случае регулируемых проектов ИС подразделял все отрасли на три категории с предоставлением различных преимуществ на определенные сроки. Поскольку эта процедура подверглась критике экономистов, ИС стал использовать принцип принятия решений в каждом отдельном случае. Однако, поскольку на практике это оказалось невозможным, в 1977 году ИС вернулся к трехзвенной классификации, однако при выборе отраслей, получающих право на самые существенные привилегии, Совет стал использовать новые критерии, например не капиталоемкость, а факторы экспортоинтенсивности и регионального размещения. В среднем отклонялось лишь 15% заявок, которые, впрочем, подавались, как правило, только компаниями, удовлетворявшими критериям ИС.

В случае крупных проектов ИС и потенциальные клиенты вели жесткие переговоры. Основные проблемы возникали в связи с числом новых предприятий в отрасли, которые должны были получить поддержку ИС (и лицензию министерства промышленности), и суммой "собственного капитала" фирм (от чего зависел показатель соотношения собственных и привлеченных средств). Например, в случае кинескопов для цветных телевизоров ИС, учитывая соображения, связанные с эффектом масштаба, предложил предоставить привилегии только одной компании. Отбор участников крупных проектов производился на транспарентной основе с привлечением всех министров, занимавшихся экономическими вопросами.

Реакция на несбалансированность экономики: В критические переломные моменты в период до 90-х годов (возникавшие под влиянием внешних потрясений, при осуществлении новых проектов или в случае ужесточения зарубежной конкуренции) реакция ИС выражалась в изменении объемов и характера поддержки. Тарифы относились к сфере компетенции министерства финансов, однако в силу положений

одного из главных разделов общего закона о тарифах ИС имел право вводить надбавки к действующим тарифам. Когда после второго энергетического кризиса 1979 года в развитии таиландской промышленности произошел сбой, по 20 товарным группам были введены надбавки к действующим ставкам импортных пошлин в размере от 10% до 40% (Narongchai and Ajanant, 1983). Аналогичным образом принимались экстренные меры по созданию основных отраслей. В секторе автомобильной промышленности, входившей в группу тех относящихся к компетенции ИС отраслей, в связи с которыми у последнего было больше всего проблем, в период 1978-1990 годов ИС запрещал импорт малых автомобилей (с объемом двигателя менее 2,4 литра) и ограничивал число марок и моделей автомобилей, которые могли собираться или производиться местными предприятиями. Типичным примером небюрократической стороны деятельности ИС является связанный с автомобильным сектором проект производства дизельных двигателей, по которому были получены конкурентные заявки трех таиландско-японских совместных предприятий. В вопросе числа новых предприятий по производству дизельных двигателей в Таиланде технический персонал ИС "упорно боролся" (по словам одного из высокопоставленных чиновников) за то, чтобы допустить на рынок не более одного или максимум двух предприятий, однако возобладало мнение Совета управляющих ИС, который стремился обеспечить более активную конкуренцию и разрешил создать "не более трех фирм". В вопросе использования литейных мощностей Таиланда для выпуска блоков цилиндров двигателей ИС выступил в поддержку местных таиландских литейных предприятий, которых японские фирмы обвиняли в выпуске продукции низкого качества. В свою очередь ИС вынудил таиландские литейные предприятия заключать субподрядные договоры с более мелкими таиландскими поставщиками. Наконец, что касается экспорта, организовав жесткую конкуренцию на торгах между японскими участниками (которые вначале требовали введение экспортных *ограничений*), ИС добился от них экспортных обязательств (Doneg, 1991).

Все "отважно-бюрократические" действия ИС, возможно, отражали "культуру" труда, но культура эта отнюдь не обязательно была таиландской. В условиях несбалансированности экономики органы, занимавшиеся вопросами развития во всех "других" странах, проводили примерно такую же линию. В 60-е годы во всех странах, позже других вставших на путь индустриализации, эта культура характеризовалась принципом "сделать дело".

К 2000 году для стран, позже других приступивших к индустриализации и отстающих от Таиланда по показателям роста обрабатывающей промышленности и диверсификации промышленности, проблемой является именно отсутствие культуры или видения, предполагающих действия по принципу "сделать дело". Сдерживающий фактор отнюдь не кроется в либеральном механизме нового "глобального" мирового порядка, примером чего является ВТО. Этот механизм предусматривает санкции за использование

производственных критериев на основе взаимности в обмен на (законные) субсидии и торговый протекционизм, как это было показано в разделе I.

В целях анализа законности производственных критериев последние можно разделить на три основных вида. К первой группе относятся технические критерии, которые обеспечивают увязку субсидий (как правило, субсидируемые кредиты, предлагаемые банками развития) с переводом управленческой практики на профессиональную основу. Ко второй группе относятся критерии политики, в соответствии с которыми субсидии увязываются с содействием достижению главных национальных стратегических приоритетов, таких, как поддержание стабильности цен, повышение доли используемых местных ресурсов, увеличение объемов экспорта и неухудшение положения при распределении доходов. Третья группа охватывает оба вида производственных критериев в области науки и техники, которые призваны способствовать повышению уровня профессиональной квалификации национальных кадров и генерированию активов, основанных на фирменном багаже знаний. Возможно, единственный производственный критерий, ограничиваемый нормами ВТО, касается экспорта, поскольку члены ВТО более не имеют права предоставлять прямые экспортные субсидии. В то же время, как отмечалось выше, косвенные требования в отношении осуществления экспорта возможны в форме, например, условий обеспечения сбалансированности торговых потоков.

Приняв во внимание такую снисходительность, перейдем к вопросу стратегического видения.

IV. СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ НАУКИ И ТЕХНИКИ

Принцип взаимности не ушел в небытие в "других" странах по мере либерализации рынков, приватизации государственных предприятий и дерегулирования хозяйственной деятельности. Напротив, он выжил в сфере науки и техники в той подгруппе "других" стран, которые активно вкладывают средства в подготовку квалифицированных национальных кадров и в активы, основанные на багаже знаний фирм – назовем эти страны "независимыми" (Amsden; готовится к выпуску). Промышленное развитие с помощью рычагов, которые также способствуют укреплению сектора науки и техники на основе принципа взаимности, представляет собой возможный вариант стратегического видения или культуры с целью активизации процесса развития обрабатывающего сектора в странах второй или третьей волны индустриализации в группе "прочих" государств (данные по относящимся к этой группе десяти странам, темпы роста обрабатывающей промышленности которых в период после второй мировой войны были самыми высокими, см. в таблице 1).

Принцип взаимности постепенно проник в политику "независимых" стран в области науки и техники. Адресная политика на уровне фирм в отраслях с передовой технологией, как правило, проводилась через государственные научно-исследовательские институты или научные парки. Даже в тех случаях, когда вопрос о включении в такие парки решался на состязательной основе, ставка на победителей была неотъемлемым элементом данного процесса. В противном случае ввиду преимуществ, связанных с работой в таких парках, все фирмы хотели бы осуществлять свою деятельность в подобных условиях. Для того чтобы получить право на преимущества научного парка, фирмы должны были удовлетворять критериям предварительного отбора¹¹. Например, в китайской провинции Тайвань допуск в научный парк в Синьчжу производился по результатам оценки, проводившейся комитетом, в состав которого входили представители правительства, промышленности и научных кругов. Главным критерием являлся характер технологии, разрабатываемой той или иной фирмой. Тайваньский научно-промышленный парк (ТНПП), создание которого было утверждено законодательным актом в 1995 году, был призван привлекать фирмы в отрасли микроэлектроники, точного машиностроения, по производству полупроводников, а также в агропромышленность и в сферу биотехнологии. Входившие в ТНПП компании получали, в частности, следующие преимущества: дотации в размере до 50% от необходимого объема финансирования за счет средств по линии правительственных программ, налоговых льгот, низких процентных ставок, а также специальных образовательных программ. В свою очередь компании, добивавшиеся допуска в ТНПП, должны были удовлетворять критериям, охватывавшим цели деятельности, производственную технологию, стратегию маркетинга, а также аспекты предупреждения загрязнения и управления (Tainan Science-Based Industrial Park, 1996).

В сравнении с Европой научные парки в китайской провинции Тайвань отличали их масштабы (по объемам продаж и числу занятых) и та степень, в какой государство, взявшее на вооружение неополитику развития, обуславливало получение преимуществ, связанных с работой в таких парках, с инновационной практикой. По словам администрации парка в Синьчжу, "компании, переключившейся на трудоемкие операции

¹¹ В силу весьма привлекательной инвестиционной политики, проводившейся в научно-промышленном парке в Синьчжу, его легко могли переполнить компании из различных отраслей. ... В этом случае, однако, он просто превратился бы в еще один промышленный парк или зону переработки продукции на экспорт. Ему не удалось бы достичь своей главной цели – развития промышленности с передовой технологической базой. Для того чтобы не допустить этого, администрация парка (под эгидой Национального научного совета) активно выполняла "сторожевые функции", для того чтобы добиться рассмотрения заявок только тех фирм, которые соответствовали установленному перечню целевых отраслей" (Хуе, 1997:750).

и более не удовлетворяющей критериям оценки (устанавливаемым администрацией парка), было бы предложено выйти из него" (Хуе, 1997: 750-51).

В китайской провинции Тайвань деятельность по содействию научно-техническому развитию осуществлялась по линии научных парков и связанных с ними правительственных научно-исследовательских институтов, а также созданных в дополнение к ним "образцовых предприятий" (таких, как компания "Юнайтид майкроэлектроникс корпорейшн", которая выпускает интегральные схемы). В Республике Корея мероприятия по содействию развитию науки и техники осуществлялись посредством реализации крупных национальных научно-исследовательских проектов. В 90-е годы масштабы этой деятельности возросли с принятием программы наиболее передовых национальных проектов (НППП) или проектов "семерки", как стали их называть корейцы, признавая, что эти проекты призваны довести их страну до уровня семи наиболее развитых стран мира.¹² Оба подхода предусматривали таргетирование. Администрация научных парков китайской провинции Тайвань и Комитет по планам проектов "семерки" в Республике Корея отбирали проекты с учетом того, в какой степени они способствовали развитию "стратегических отраслей", выбор которых в свою очередь производился на самом высоком политическом уровне принятия решений. Вместе с тем в результате осуществления крупномасштабных проектов корейский подход, как правило, также предполагал участие крупных компаний.

К 90-м годам Китай тоже перешел от ориентированной на оборону национальной системы инновационной деятельности Соединенных Штатов и бывшего Советского Союза к системе, в рамках которой во главу угла ставится предприятие и делается упор на

¹² Четыре проекта НППП попадали под категорию технологии производства продукции: выпуск новых агрохимикатов; широкополосные интегрированные цифровые сети; телевидение с высокой четкостью изображения; и производство автомобилей нового поколения. Семь проектов охватывали фундаментальные технологии: полупроводники нового поколения; высокосложные материалы для информационных технологий, электроники и энергетики; передовые производственные системы; новые функциональные биоматериалы; экологическая технология; новые технологии в энергетике; и ядерные реакторы нового поколения. Помимо этих проектов, в процессе научно-технического развития Республики Кореи в 90-е годы обеспечивалась более централизованная координация деятельности (для того чтобы не допускать дублирования усилий конкурирующих министерств), в 1997 году был принят закон ("Закон о поощрении инновационной деятельности в области науки и техники") в целях ускорения НИОКР в течение пятилетнего периода и обеспечивалась интернационализация научных исследований и разработок (см. Cho and Amsden, 1999; Cho and Kim, 1997, Kim and Yi, 1997; Lim, 1999); и OECD, 1996b).

промышленную конкурентоспособность¹³. Перелом произошел в 1985 году, когда Центральный комитет Китайской коммунистической партии и Государственный совет страны постановили, что "экономическое строительство должно опираться на науку и технику", которые были развиты в Китае гораздо лучше, чем в столь же бедных развивающихся странах, и что "научно-технические исследования должны служить нуждам экономического развития" (Lu, 1997: 17). В интересах модернизации научно-технической сферы Китай сочетал использование научных парков и национальных проектов НИОКР, налоговые льготы и субсидированный кредит, играя немалую роль в обеих областях. Например, правительство Пекина создало новейший испытательный полигон НИОКР, получивший название "Пекинской силиконовой долины", с которого в 1990 году было экспортировано продукции на 267 млн. долл. (ожидается, что к 2000 году эта сумма достигнет 1 млрд. долл.). "В сфере предпринимательства правительство использовало институциональные рычаги, заложенные в процессах налогообложения и инвестиционной деятельности, которые обеспечивали перераспределение ресурсов с их направлением в стратегические секторы". Целевым отраслям предоставлялись налоговые льготы, специальные ссуды государственных банков по ставкам процента ниже рыночного уровня и разрешалось превышать нормальный предельный уровень соотношения собственных и привлеченных средств (Lu, 1997: 234). С другой стороны, китайское правительство также делало акцент на национальные проекты НИОКР и образование "научно-технических предприятия", которые не являлись ни государственными, ни частными. Государственная плановая комиссия объявила программу создания приблизительно 100 национальных ведущих лабораторий (аналогичных корпоративным центральным лабораториям НИОКР) в ряде областей фундаментальных наук, в которых в Китае уже был создан великолепный потенциал. "Научно-технические предприятия" создавались правительствами городов и провинций или правительством страны для коммерческого освоения знаний, накопленных государственными лабораториями (см., например, годовой доклад "Стоун электроник технолоджи Лтд.", - одного из наиболее успешных научно-технических предприятий Китая). Хотя номинально эти предприятия работали самостоятельно, "предоставляя научно-техническим предприятиям особый правовой статус, правительство вынуждало их выполнять определенные требования (по аналогии с производственными стандартами в рамках механизма контроля на основе принципа взаимности). Эти требования касались, в частности, доли технического персонала, доли новой продукции в объеме продаж, доли экспортируемой продукции, использования нераспределенной прибыли и т.д." (Lu, 1997: 235). Таким образом, в большей или меньшей степени государство, проводя неополитику развития, на этапе преобразований в промышленности с выходом на передовые технологии сохраняло систему обусловленного субсидирования.

¹³ Анализ прежней системы см. в работах Wang (1993) и Saich (1989), где также обсуждаются реформы, осуществлявшиеся в 80-е годы.

V. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Страны, позднее других вставшие на путь индустриализации, могут ожидать и сохранения преимущества норм ГАТТ и ВТО, и ее разрыва. Основное различие между этими двумя торговыми режимами с точки зрения упомянутых стран состоит в том, что ВТО запрещает субсидирование экспорта. Этот запрет означает прекращение использования очень мощного инструмента развития, поскольку в странах, которые позже других встали на путь индустриализации и прошли этап перехода от низкого к среднему уровню технологического развития после второй мировой войны, экспорт с предоставлением соответствующих субсидий выступал одним из условий работы на защищенных внутренних рынках. Осуществление экспорта являлось одним из производственных критериев, способствовавших повышению эффективности и роста. Преимущество же характерно для этих двух торговых режимов постольку, поскольку они все же допускают применение большинства преференциальных мер для защиты зарождающихся отраслей и диверсификации обрабатывающей промышленности, равно как и существование основанного на принципе взаимности механизма контроля, который использовался большинством добившихся успеха стран, позже других вставших на путь индустриального развития, в интересах обеспечения того, чтобы не допустить "бесплатной" раздачи субсидий предприятиям.

Положения ВТО, касающиеся науки и техники, позволяют развивающимся странам содействовать развитию своей промышленности со средним технологическим уровнем (и особенно с передовой технологией) посредством создания научных парков, осуществления национальных проектов реализации НИОКР, а также введения временных и транспарентных барьеров для импорта. Главный урок, почерпнутый из опыта стран, успешно осуществивших индустриализацию в период после второй мировой войны, состоит в том, что, независимо от характера используемых инструментов стимулирования, для достижения успеха они должны увязываться с контролируруемыми производственными критериями и действовать в рамках основанного на принципах взаимности механизма контроля, который дисциплинирует всех участников процесса промышленного развития. С учетом любых цен, существующих как следствие игры рыночных сил, технократического процесса принятия решений или политического вмешательства, важно правильно отладить механизм контроля. Правильно отлаженный механизм контроля и осуществляемые в сочетании с ним мероприятия по поощрению научно-технического развития являются теми двумя столпами новой стратегии промышленного развития, которые могут послужить дальнейшей активизацией усилий стран, позже других вставших на путь индустриализации.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Agarwala PN (1986). The development of managerial enterprises in India. In: Kobayashi K and Morikawa H., eds. *Development of Managerial Enterprise*. Tokyo, University of Tokyo Press. 12: 235–257.
- Amsden AH (1994). The spectre of Anglo-Saxonization is haunting South Korea. In: Cho LJ and Kim YH, eds. *Korea's Political Economy: An Institutional Perspective*. Boulder CO, West Wiew: 87–125.
- Amsden AH (forthcoming). *The Rise of the Rest: Late Industrialization Outside the North Atlantic Region*. New York, Oxford University Press.
- Anthony RN and Govindarajan V (1995). *Management Control Systems*. Chicago, Irwin.
- CEPAL (1963). *El empresario industrial en America Latina*. Document prepared for the CEPAL Executive Secretariat. Santiago, Chile, CEPAL.
- Chandler Jr AD (1990). *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge MA, Harvard University Press.
- Cho HH and Kim JS (1997). Transition of the Government role in research and development in developing countries: R&D and human capital. *International Journal of Technology Management, Special Issue on R&D Management* 13(7/8): 729–43.
- Cho HD and Amsden AH (1999). *Government Husbandry and Control Mechanism for the Promotion of High-Tech Development*. Cambridge MA, MIT, Materials Science Laboratory.
- Daito E (1986). Recruitment and training of middle managers in Japan, 1900–1930. In: Kobayashi K and Morikawa H, eds. *Development of Managerial Enterprise*. Tokyo, University of Tokyo Press: 151–179.
- Deardorff AV (1994). Market access. In: *The New World Trading System: Readings*. RABY Introduction. Paris. Organization for Economic Cooperation and Development: 57–63.
- Doner RF (1991). *Driving a Bargain: Automobile Industrialization and Japanese Firms in Southeast Asia*. Berkeley and Los Angeles, University of California Press.

- Evers HD and Silcock TH (1967). Elites and selection. *Thailand: Social and Economic Studies in Development*.
In: Silcock TH, Durham NC, Australian National University Press in association with Duke University
Press: 84–104.
- Hoda A (1994). Trade liberalisation. *The New World Trading System: Readings*. Paris, Organization for Economic
Co-operation and Development: 41–56.
- James WE (1987). *Asian Development: Economic Success and Policy Lessons*. Madison, WI, University of
Wisconsin (for the International Center for Economic Growth).
- Kim L and Yi G (1997). The dynamics of R&D in industrial development: Lessons from the Korean experience.
Industry and Innovation 4(2): 167–182.
- Knutrud LH (1994). TRIPs in the Uruguay Round. *The New World Trading System: Readings*. Paris, OECD:
193–195.
- Lim Y (1999). *Public Policy for Upgrading Industrial Technology in Korea*. Boston, MIT Press.
- Low P (1993). *The GATT and US Trade Policy*. New York, Twentieth Century Fund Press.
- Lu Q (1997). *Innovation and Organization: The Rise of New Science and Technology Enterprises in China*.
Cambridge MA, Harvard University.
- Malaguti MC (1998). Restrictive business practices in international trade and the role of the World Trade
Organization. *Journal of World Trade*, 32(3): 117–152.
- Mandeville B (1714, repr. 1924)). *The Fable of the Bees: or, Private Vicese, Public Benefits*. London, Oxford
University Press.
- Merchant K (1985). *Control in Business Organizations*. Marshfield MA, Pitman.
- Mourshed M (1999). Technology transfer dynamics: Lessons from the Egyptian and Indian pharmaceutical
industries. *Urban Studies and Planning*. Cambridge MA, MIT.
- Narongchai A and Ajanant J (1983). *Manufacturing Protection in Thailand: Issue and Empirical Studies*.
Canberra, ASEAN-Australia Joint Research Project.
- O'Brien PK (1997). Intercontinental trade and the development of the third world since the industrial revolution.
Journal of World History 8(1): 75–133.

- OECD (1996a). *Trade Liberalization Policies in Mexico*. Paris, Organization for Economic Co-operation and Development.
- OECD (1996b). *Reviews of National Science and Technology Policy Korea*. Paris, Organization for Economic Co-operation and Development.
- Raby D (1994). Introduction. In: Deardoff AV, ed. *The New World Trading System: Readings*. Paris, OECD.
- Ross Schneider B (1998). Elusive synergy: Business-Government relations and development. *Comparative Politics*, October: 101–122.
- Saich T (1989). Reforms of China's Science and Technology Organizational System. In: Simon D and Goldman M, eds. *Science and Technology in Post-Mao China*. Cambridge, UK, Cambridge University Press: 69–88.
- Schott JJ (1994). Safeguards. In: *The New World Trading System: Readings*. Paris, Organization for Economic Cooperation and Development: 113–116.
- Startup J (1994). An Agenda for International Investment. In: *The New World Trading System: Readings*. Paris, Organization for Economic Cooperation and Development: 189–192.
- Suehiro A (1993). Capitalist development in postwar Thailand: Commercial bankers, industrial elite, and agribusiness groups. In: McVey R, ed. *Southeast Asian Capitalists*. Ithaca NY, Southeast Asia Program, Cornell University: 35–63.
- Tainan Science-Based Industrial Park (1996). Prospectus. Tainan, Taiwan Province of China, Tainan Science-Based Industrial Park.
- Toulan O and Guillen M (1996). Internationalization: Lessons from Mendoza. Cambridge and Mendoza. CIT/MIT.
- United Nations (1967). *The Growth of World Industry*. New York, United Nations.
- UNCTAD (1998). *World Investment Report*. Geneva and New York, United Nations.
- UNIDO (1997). *International Yearbook of Industrial Statistics*. Vienna, Edward Elgar Publishing Limited.
- Wang YF (1993). *China's Science and Technology Policy: 1949–1989*. Aldershot, UK, Avebury.

- Wiener N (1948). *Cybernetics: Or Control and Communication in the Animal and Machine*. New York, John Wiley.
- Willis, E. J. (1990). *The Politicized Bureaucracy: Regimes, Presidents and Economic Policy in Brazil*. Boston MA, Boston College.
- World Bank (1993). *East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York, Oxford University Press.
- World Bank (various). *World Tables*. Washington DC, World Bank.
- Xue L (1997). Promoting industrial R&D and high-tech development through science parks: The Taiwan experience and its implications for developing countries. *International Journal of Technology Management, Special Issue of R&D Management*, 13(7/8): 744–761.