

## Парадокс китайских цен

*Результаты экономических реформ, начатых в 1978 г. Дэн Сяопином, оказались феноменальными [2]. На протяжении трех десятилетий экономика Китая в среднем прирастала на 10% в год. Объем производства на душу населения с начала реформ увеличился в девять раз.*

*Прогресс Китая неотделим от парадокса низких цен. В экономической теории наряду с понятиями оптовой, розничной цены появился термин «китайская цена». Под ним имеют в виду стоимость, при которой нарушен баланс между ценой, качеством и издержками. По китайской цене можно приобрести качественный товар за невысокую стоимость. Возникают вопросы о наличии прибыли, размерах издержек и в целом об экономическом смысле торговой операции. Парадокс китайских цен, с одной стороны, можно рассматривать как естественное, объективное явление, присущее исключительно Китаю. С другой стороны, о китайских ценах можно говорить как о четкой, продуманной политике властей, использующих сложившиеся условия, поддерживающие и в конечном итоге диктующие их. В целом, уникальность китайских цен объясняется взаимодействием ряда объективных и субъективных (политических) факторов, о которых ниже.*

### Кирилл РУДЫЙ,

заместитель декана факультета финансов и банковского дела БГЭУ, кандидат экономических наук, доцент

#### МИЗЕРНЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА ОПЛАТУ ТРУДА

Наиболее распространенным объяснением китайских цен являются низкие затраты производителей на оплату труда. Для сравнения: рабочий швейного предприятия в США получает около 10 долларов в час, китайский на аналогичной фабрике – от 68 до 88 центов. Средняя зарплата за месяц в китайской промышленности составляла в 2006 г. 115 долларов. Первоначально это объяснялось низкой производительностью труда. Всемирный банк посчитал, что средняя добавленная стоимость на одного американского производственного рабочего в период

с 1995 по 1999 гг. была в 28 раз больше китайского уровня. Но если бы все сводилось только к этому, то по пути Китая сейчас бы шли Бангладеш, Бирма, Никарагуа, Камбоджа. Но ни одна из них не привлекает иностранных инвесторов и не обеспечивает столь низкие цены на относительно качественные товары в долгосрочном периоде, как Китай. Ситуация в Поднебесной принципиально отличается тем, что производительность труда здесь постоянно растет. С 1995 по 2006 гг. она увеличивалась на 17% ежегодно, что обусловлено внедрением новых технологий и принципов западного менеджмента.

Однако рост производительности труда зеркально не отражается на заработной плате. Высокий уровень безработицы и стремление сельских жителей получить лучше оплачиваемую

работу в городе позволяют сдерживать ее рост. Разрыв в доходах между городским и сельским населением составляет 3:1. Остроумный девиз современного Китая гласит: «Если не будешь усердно работать сегодня, то будешь усердно искать работу завтра». Сейчас уровень городской безработицы, по разным оценкам, составляет от 5 до 10%. А ее общий уровень не снижается, а грозит увеличиться. Во-первых, это объясняется ростом численности населения. Во-вторых, массивная приватизация неэффективных государственных предприятий – основной двигатель рыночной экономики – приводит к их реструктуризации и массовым увольнениям. За период реформ Китай сократил 41 млн. рабочих мест на государственных предприятиях и 21 млн. – в кооперативах [3].

Абсолютное конкурентное преимущество Китая в оплате труда проявляется на фоне высоких социальных обязательств, которые взяли на себя правительства стран Европы. Отсутствие таких обязательств, неразвитость профсоюзов фактически замораживают рост оплаты труда в Китае.

Стремление китайцев получить работу, пусть и оплачиваемую ниже, чем за рубежом, но выше, чем в сельской местности, является естественным. Эта возможность предоставляется преимущественно на экспортоориентированных предприятиях. Здесь низкая оплата труда является одной из самых высоких внутри страны. Более того, она объясняет парадокс китайских цен только при экспорте трудоемкой продукции в отраслях промышленности, где затраты на рабочую силу составляют большую долю от

общих затрат (например при производстве обуви и одежды). Важно отметить, что предприятия, производящие продукцию на экспорт, принадлежат преимущественно иностранным или совместным компаниям. Они предоставляют своим работникам возможности для дополнительного образования, карьерного роста, реализации творческого потенциала. Поэтому стремление получить такую работу – еще и вопрос престижа, социального статуса. Желание сохранить эту работу выражается в постоянном росте производительности труда. В совместных компаниях она в семь раз выше, чем в госсекторе, и в четыре раза – чем на частных предприятиях без иностранного участия.

### КОНТРАФАКТНАЯ ПРОДУКЦИЯ

Продукция из Китая может быть представлена широкоизвестными зарубежными фирмами (BMW, Nokia, Rolex и т.д.) или чисто китайскими компаниями (Lenovo, Sina Corp., Haier). Вместе с тем никто не застрахован от потока пиратской продукции, копирующей известные марки. Разница в ценах между контрафактной и оригинальной продукцией составляет как минимум 30%, т.к. минимизированы издержки на научно-исследовательскую работу, рекламу, «раскручивание» бренда.

Существование контрафактного производства во многом обусловлено рынком – китайские потребители не имеют достаточно средств для покупки фирменной продукции, зачастую могут позволить себе лишь подделку. В международном плане контрафактный товар рассматривается как одноразовое изделие, которое всегда можно заменить, не тратя средств и времени на ремонт. Вместе с тем производители

контрафактной продукции создают рабочие места, пополняют бюджеты. Такое производство оправдывается традициями конфуцианства, которые поддерживают заимствования. Исчезновение контрафактных китайских цен возможно лишь тогда, когда Поднебесная накопит некий объем собственной интеллектуальной собственности, который будет нуждаться в защите.

### КЛАСТЕРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Кластер представляет собой объединение предприятий одного производственного цикла, располагающихся в тесной географической близости. В Китае появились целые города, которые специализируются только на одной операции или в одном виде товаров. Например, Вэньчжоу является мировым центром производства кожаных ремней, Чжэцзян называют «столицей чулочной индустрии», поселок Сицзяо в провинции Гуандун стал одним из крупнейших в мире центров текстильного производства. Эта же провинция известна своими городами – производителями игрушек, бытовой техники, электроприборов.

Кластерная организация производства также снижает издержки, ведь элементы производственного процесса находятся в непосредственной близости от центрального сборочного цеха. Достигается значительная экономия на транспортных расходах, издержках обращения, ускоряется процесс передачи технического и управленческого опыта. Кластерная организация производства – предпосылка его высоких объемов. Китайские производители обеспечивают более 70% мирового объема DVD-продукции, микроволновых печей, часов и др., более 50% мирового объема обуви, текстиля, мобиль-

ных телефонов. Однако стоит помнить, что, например, в 2005 г. 60% китайского экспорта составляла продукция иностранных компаний, зарегистрировавшихся в стране. Поэтому существуют принципиально разные составляющие китайских экспортных масштабов: совместное или иностранное производство (вместе они достигают 70% экспорта) и китайские производители [4]. Низкая оплата труда, контрафактная продукция и кластерная организация производства позволяют минимизировать издержки, но цены также снижаются из-за использования оригинальных схем по формированию прибыли.

### ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ЭКСПОРТА

Масштабность производства приводит к проблеме перепроизводства, охватывающей ежегодно практически всю страну. Возникает необходимость минимизации прибыли, поскольку минимизировать издержки зачастую невозможно, а повышение цен приведет к падению продаж и еще большему перепроизводству. Ключевым становится оптимальный механизм формирования прибыли. Предприятие, желающее сохранить низкие цены за рубежом, традиционно повышает их внутри страны. Предполагалось, что и Китай поступит так же. Однако реальная ситуация оказалось обратной. В китайских компаниях экспортные цены выше внутренних, ведь население Китая не отличается высокой платежеспособностью. В итоге китайские предприятия работают на грани убыточности. Так, если средняя норма прибыли американской компании от операций в Китае составляет 42%, то местной компании от зарубежных операций – менее 5%. Даже когда китайские производите-

ли включены в цепочку транснациональной корпорации, их прибыль невысока. Например, компания Nike тратит 20 долларов на производство пары кроссовок в Китае, а реализует эту пару европейским или американским потребителям по 100 долларов. После распределения огромной прибыли между посредниками, дистрибьюторами, владельцами компании китайские производители получают лишь 2 доллара [7].

С такой нормой прибыли работают не год или два, а десятилетия. Все чаще норма прибыли становится отрицательной, но владельцы убыточных предприятий не закрывают их, а тут же открывают новые, диверсифицируя производство. Диверсификация требует постоянного финансирования, но это возможно в условиях проводимой кредитной политики государства.

#### КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Реформирование кредитной системы Китая наиболее точно характеризуется знаменитым высказыванием Дэн Сяопина: «Переходя через реку, нащупывай камни». Многие обозреватели утверждают, что кредитная политика в значительной степени отстает от динамики развития экономики. Банки Китая, особенно «большая четверка», на которую приходится около 70% финансовых ресурсов банковской системы, долгое время руководствовались в своей деятельности не рыночными, а административными методами. По указанию государственных властей убыточные госпредприятия получают кредиты и сегодня. Крупные банки напрямую подчиняются центральному правительству, а мелкие – местным властям. Руководителями банков назначаются государственные чиновники, а не банкиры-профессионалы. Эта политика

привела к тому, что доля безнадежных кредитов в общей сумме выданных в 1999 г. в банках «большой четверки» составляла 39%. После проведенных финансовых реформ, в частности увеличения капитала каждого из банков «большой четверки» на 1,2 млрд. долл., доля безнадежных кредитов сократилась к 2006 г. до 7% [1].

Китайские предприниматели и компании, преуспевающие на внешних рынках, добивающиеся успехов внутри страны и нуждающиеся в кредитах, с успехом пользуются всеми изъятиями кредитной политики государства. Для достижения успеха в Поднебесной необходимо «дружить» с местными органами власти. В результате некоторые китайские компании получают безграничный доступ к кредитным ресурсам, что схоже с безвозмездной финансовой помощью. Необходимо также отметить, что проводимая китайскими корпорациями политика диверсификации дает возможность монополизировать право получения кредита у местных банков, поскольку у большинства предприятий, функционирующих в рамках одного города или провинции, оказывается один владелец, который и претендует на кредит.

Кредитная система и кредитная политика Китая уникальны в поддержании низких цен, и не могли бы функционировать в любой другой стране. Но с момента вступления в ВТО Китаем были взяты определенные обязательства, требующие активизации реформ, связанных с либерализацией и открытостью банковской системы. Реформы и новая кредитная политика приведут к необходимости пересмотра принципов кредитных отношений, а соответственно в будущем это приведет к большей доступнос-

ти кредитных ресурсов и расширению клиентской базы банков, что скажется на поддержании цен. Парадокс кредитной политики Китая заключается не в том, что она обеспечивала экономический рост и низкие цены, а в том, что в связи с высокой нормой сбережения, ограниченностью банковских ресурсов и распространенностью нелегальных каналов финансирования экономический рост был недостаточно высоким, а цены при устранении этих факторов могут стать еще ниже.

#### ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА И СБЕРЕЖЕНИЙ

Затраты на поддержание низких цен кредитная система разделяет с бюджетами местных органов власти и центральным бюджетом страны через механизмы финансовых компенсаций, налоговых льгот, финансирования НИОКР. Государство в значительной мере субсидирует водоснабжение и стоимость киловатт-часа электроэнергии для предприятий тяжелого машиностроения и сталелитейных заводов. Бесплатное или преимущественное пользование землей предоставляет конкурентное преимущество в сфере производства цветных и черных металлов и нефтедобычи. Рост цен на нефть также компенсируется китайским компаниям со стороны государства. В 2005 г. власти предоставили нефтеперерабатывающим заводам компенсационные субсидии для покрытия экономических потерь от продажи светлых нефтепродуктов на внутреннем рынке. Самая крупная субсидия одной из компаний составила 1,2 млрд. долл. Практически для всех ключевых отраслей китайской экономики, в частности для производства полупроводников, используется льготная система налогооб-

ложения, поощряющая экспансию производства и ограничивающая конкуренцию внутри страны. Правительство предоставляет возврат НДС для своих предприятий, что не могут позволить себе другие страны. Многие отрасли высокотехнологического сектора – биотехнологии, производство компьютеров, электроприборов и другие получают государственные субсидии в форме прямого финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ.

Однако в последние три года отмечается тенденция снижения финансового участия государства в развитии экономики. Если ранее сокращение государственных инвестиций и финансовой помощи было обусловлено включением рыночных механизмов управления экономикой, то в последнее время власти ведут борьбу с перепроизводством. Например, начиная с 2003 г. правительство стало предпринимать административные меры, чтобы замедлить поток финансовой помощи тем отраслям, в которых, как ожидалось, могли возникнуть избыточные производственные мощности. Решение проблемы перепроизводства с помощью сокращения финансового субсидирования идет в отраслях, где спрос не успевает за предложением, например в производстве стали, алюминия и цемента. Освобожденные средства направляются государством на стимулирование роста внутреннего спроса и, главным образом, на снижение нормы личных сбережений. Кроме этого, бюджетными приоритетами становятся образование, здравоохранение и социальное страхование. Если такая финансовая политика будет иметь успех, и китайские сбережения перейдут в потребление и инвестиции, то цены могут измениться.

### ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Тарифное и нетарифное регулирование направлено в Китае преимущественно на защиту экспортоориентированных отраслей и практически исключает импортозамещение. Поскольку для успешного функционирования внутри страны производители вынуждены заниматься внешнеэкономической деятельностью, внешнеторговая защитная политика экспортеров тесно переплетается с протекционизмом национальной экономики. Например, Китай активно защищает свое сельское хозяйство путем использования тарифных квот на ввоз пшеницы, кукурузы, хлопка и растительного масла. Размеры тарифных квот прямо связаны с ростом импорта. В промышленном секторе используется система технологических стандартов для защиты национальных производителей мобильных телефонов, DVD-проигрывателей, систем беспроводной связи, разработчиков компьютерных программ.

Несмотря на отдельные примеры тарифной защиты, в целом китайское правительство существенно снизило барьеры для импорта. Так, средний уровень импортных пошлин упал с более чем 50% в 1982 г. до менее 10% в 2005 г., а доля общего объема собранных импортных пошлин снизилась с 15% в середине 1980-х гг. до 2,2% в 2004 г. По сравнению с другими развивающимися государствами Китай входит в число стран с самым низким уровнем таможенной защиты отечественных предприятий.

Внешнеторговая политика Китая на современном этапе строится преимущественно на принципах ВТО. Торговый протекционизм не дал стране таких результатов, как либерализация. Важно подчеркнуть, что импорт Китая состоит в основном из капиталоемких то-

варов. Импорт станков, высокотехнологичного оборудования, энергоресурсов необходим для построения конкурентоспособного производства внутри страны. Поэтому ограничение импорта может привести к снижению экспорта, и соответственно к росту цен. Внешнеторговая политика Китая целенаправленно поддерживает своих экспортеров, при этом не лишает их возможности приобретать самые современные импортные комплектующие.

### ДЕВАЛЬВАЦИЯ И РЕВАЛЬВАЦИЯ

Одним из наиболее популярных объяснений парадокса китайских цен среди американских ученых, экономистов и политиков является политика занижения курса китайской денежной единицы. Поскольку главным «виновником» внешнеторгового дефицита США называется Китай, то американцы предпочитают объяснять сложившуюся ситуацию валютным демпингом с китайской стороны. Такие суждения справедливы с точки зрения теории платежного баланса. С 1993 по 2004 гг. среднее положительное сальдо текущего счета платежного баланса в Китае превышало 1,5%, а курс национальной валюты фиксировался к доллару. Фактически, не проводя ревальвации, страна занижала цену своей валюты. По итогам различных исследований недооценка юаня по отношению к доллару колеблется от 15 до 40%. До 1993 г. юань был крайне нестабильной валютой. Дважды в конце 1980-х гг. и начале 1990-х гг. в стране была проведена девальвация, укрепившая внешнеторговые позиции Китая. С 1993 по 2004 гг. центральный банк зафиксировал обменный курс, но, как оказалось, на уровне, не соответствующем внешнеторговому положению страны. Эта ситуа-

ция привела к накоплению Китаем астрономических валютных резервов – более 1 трлн. долл. в настоящее время. Откладываемая ревальвация китайского юаня и накопление резервов удешевляют китайские товары в долларовом исчислении. Вместе с китайскими ценами эта политика привлекает иностранных инвесторов, которые собирают свою продукцию в Китае, а затем экспортируют ее, тем самым выигрывая на заниженном курсе юаня.

В июле 2005 г. власти Китая провели ревальвацию на 2,1%, а в августе 2006 г. — на 3,5%. Предполагается, что эта тенденция продолжится, однако, как не парадоксально, но на китайские цены это не оказывает отрицательного воздействия. Укрепление юаня сделало импорт более дешевым для китайских предприятий. Соответственно издержки, связанные с потреблением зарубежных ресурсов, сырья, технологий и комплектующих, снизились, а, следовательно, китайские цены сохранили свой вектор. Правда, в этой ситуации скрыт негативный аспект, связанный с неэкономными расходами дешевого сырья и энергоресурсов. Например, сейчас, на каждые 100 долларов производства Китай потребляет энергии в 4,4 раза больше, чем Япония. Ревальвация юаня заставляет китайских предпринимателей внедрять новые технологии и еще более снижать цены в борьбе с конкурентами. Повышение курса китайской валюты продемонстрировало новое направление в формировании цен. Китайские предприниматели начинают размещать свой бизнес за пределами страны. Первый шаг – листинг на биржах в Нью-Йорке, Сингапуре, Гонконге, Европе. Второй шаг – открытие компаний за пределами мате-

риковского Китая. При этом китайские предприниматели используют главное составляющее китайской цены – низкую норму прибыли.

#### ДЕФЛЯЦИЯ ИЛИ ИНФЛЯЦИЯ?

Еще одно парадоксальное объяснение китайских цен – их проявление на фоне инфляции в других странах. Рассмотренные выше факторы наиболее наглядно свидетельствуют о занижении китайских цен на фоне роста европейских, американских и в целом мировых. Наиболее популярным проводником китайских цен во многих странах выступают крупные торговые сети. Например, сеть магазинов Wall-Mart в 2004 г. приобрела китайских товаров на 18 млрд. долл. больше, чем Китай экспортировал в такие страны, как Германия и Великобритания. Экономическая политика компании Wall-Mart заключается в минимизации цен за счет масштабных оптовых закупок. Однако социологические исследования свидетельствуют: потребители китайских товаров в магазинах Wall-Mart весьма сдержанно относятся к преимуществам низких цен [5, 6]. Они привлекают в основном потребителей с низкими доходами.

Возрастает влияние Китая на стоимость энергетических и других ресурсов. Китай – второй в мире после США потребитель нефти – покрывает за счет импорта половину своих нужд. С 2002 по 2004 гг. более трети роста спроса на нефть приходилось на Поднебесную. Это способствовало повышению цен на нефть на мировом рынке. Схожая ситуация наблюдается на рынках других сырьевых товаров. Китай – самый крупный покупатель меди, второй – железной руды, третий – бокситов, один из крупнейших покупателей

каучука, дерева, бумаги, целлюлозы, извести, доломита, серы, фосфорной кислоты и других товаров. На протяжении последнего десятилетия спрос на сырьевые товары и природные ресурсы со стороны Китая постоянно рос. Это повышало мировые цены, заставляя увеличивать цены на производимые из этих продуктов товары. В итоге большинство стран вынуждено было следовать за мировой тенденцией цен. А вот Китай, используя внутренние объективные и субъективные факторы, обеспечил низкие цены.

Безусловно, парадокс китайских цен – результат уникальных сочетаний не только описанных выше объективных и субъективных экономических факторов, но и культурных, социальных и политических особенностей страны. Однако без рыночных преобразований, поддержки и свободы предпринимательства, без открытости общества к инновациям и инициативе, опоры на внешний мир такой парадокс был бы невозможен.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бергстен Ф. и др. Китай. Что следует знать о новой сверхдержаве. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 249 с.
2. Ковалев М. Феномен китайской экономической реформы. // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2006. – №38. – С. 20-35.
3. Наварро П. Грядущие войны Китая. Поле битвы и цена победы. / пер. с англ. и науч. ред. А.В. Козульева. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.
4. Салл Д. Made in China. – Мн.: Гребцов Паблицпер, 2006. – 224 с.
5. Фишмен Т. Китай Inc. Восход сверхмощного глобального конкурента. – М.: Эксмо, 2007. – 444 с.
6. Kynge James. China Shakes the World. – Houghton Mifflin Company. Boston, 2006. – 270 p.
7. Zhibin Gu. China and the New World Order. – Publ. by Fultus Corp., 2006. – 246 p.