

61:02-8/2481-0

ИНСТИТУТ СТРАН АЗИИ И АФРИКИ
при МОСКОВСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ
им. М.В. ЛОМОНОСОВА

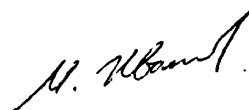
На правах рукописи

ИВАНОВ МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА НА
ТАЙВАНЕ (1949-2000 гг.)

Специальность 08.00.14 – мировая экономика

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук



Научный руководитель:
Кандидат исторических наук,
доцент В.В. Бойцов

Москва, 2002 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава I. ЭТАНЫ, ИНСТИТУТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА	10
§1. Основные этапы экономической политики	10
§2. Институты и инструменты экономического регулирования	37
Глава II. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ТАЙВАНЯ	59
§1. Формирование частного сектора и его взаимодействие с правительством	60
§2. Модернизация отраслевой и технологической структуры экономики	72
§3. Противоречия процесса модернизации и экономическая политика государства	80
Глава III. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ТАЙВАНЯ	89
§1. Внешнеэкономические связи Тайваня и их диверсификация	89
§2. Экономические связи Тайваня с КНР	103
§3. Тайвань и международные экономические организации	113
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	123
Библиография и приложения	129

ВВЕДЕНИЕ

Особенности экономического и социального развития Тайваня заслуживают пристального внимания, прежде всего в контексте проводимых сегодня в России экономических реформ. Руководство Тайваня на протяжении пяти десятилетий (1949-2000гг.) убедительно демонстрировало эффективность централизованного начала в создании и организации экономической системы, ее внутренней структуры, а также ее интеграции в мировое хозяйство.

Тайваньская экономика следовала японской модели направляемого государством экономического развития. Японское колониальное наследие, приток беженцев с материкового Китая и поддержка США сыграли важную роль в этом процессе. Очень важным является тот факт, что США способствовали процессу деколонизации и проведению земельной реформы, в результате которой крупное землевладение было ликвидировано, а также помогли создать дисциплинированную армию.

Внешние условия не благоприятствовали экономическим и социальным преобразованиям. В 1971 году Тайвань лишился своего места в ООН, что означало потерю политического статуса. В том же году Тайвань занимал 39 место в мире по ВВП, 42 место по ВВП на душу населения, 25 место по объемам внешней торговли, и 27 место по золотовалютным запасам.

К 1980 году большинство стран - торговых партнеров острова прекратили дипломатические отношения с Республикой Китай и прекратили контакты с официальными лицами Тайваня.

По мере усиления зависимости экономики от состояния мировых рынков и экономической политики основных торговых партнеров, включая США и Японию, правительство принимало на себя все более широкие институциональные обязанности, реагируя на меняющиеся внутренние и внешние условия развития. Политическая элита и

бюрократия проявили способность управлять внутренней ситуацией, постоянно адаптируя экономическую политику к этим условиям.

Основу экономики Тайваня составляют малые и средние предприятия, составляющие 98% всех зарегистрированных компаний, в них занято 80% работающих, а их доля в общем объеме экспортной продукции достигает 60%.

Экономическая политика, поощряющая конкуренцию на внутреннем рынке и международную конкурентоспособность постепенно привела к уменьшению издержек ведения бизнеса на острове и способствовала повышению его инвестиционной привлекательности как для местного, так и иностранного капитала.

Усилия правительства также были направлены на то, чтобы повысить восприимчивость местных производителей к новым технологиям и методам управления.

С другой стороны, государственные предприятия были наиболее активны в тех областях, где возможности частного сектора были ограничены. Тайвань использовал тарифную политику, систему государственных закупок, кредитов и другие меры для развития ключевых отраслей промышленности.

Правительство гарантировало частному сектору административную поддержку, ускорив процесс экономической ассимиляции местного населения, в том числе путем создания приемлемых стартовых условий для ведения бизнеса.

На протяжении последних пяти десятилетий Тайвань демонстрировал стремительный и устойчивый экономический рост, добившись подушевых показателей, сравнимых с Испанией (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Основные показатели экономического развития Тайваня
(темпы роста, % в год)

Год	ВНП	Инвестиции	Экспорт	Доход на душу населения
1967-80	9,8	13,8	18,6	6,8
1981-86	8,0	1,9	12,5	6,2
1987-90	8,5	13,8	7,2	7,5
1991-95	6,4	8,7	6,1	5,4
1996-2000	5,8	9,1	2,4	7,5

Подсчитано по: *Taiwan Statistical Data Book, 2000.*

Таблица 2

Рейтинг Тайваня в мировой экономике.

	1972	1981	1991	1996	1997	1998	1999
ВВП	39	32	21	15	15	16	13
ВВП/чел.	42	34	25	25	25	27	11
Экспорт	23	16	12	12	11	10	10
Импорт	27	22	17	12	11	8	9
Объем внешней торговли	25	22	14	11	10	9	14
Золотовалютные запасы	27	14	1	3	3	4	4

Подсчитано по: *Asiaweek, 11.09.98; ROC Yearbook, 1999; TSDB, 1999; Monthly Bulletin of Statistics of the Republic of China, July 1999.*

По объему ВВП (295 млрд. долл.¹ в 2001 году) Тайвань занял 13-е место в мире, по объему внешней торговли - 12-е место, а по производству компьютеров и периферийного оборудования к ним - третье место в мире. Промышленные товары обеспечивают примерно 90% экспорта, две трети которого составляет капиталоемкая и технологически емкая продукция.

Объем инвестиций за рубежом достиг 60 млрд. долл., в том числе около 40 млрд. долл. в КНР, а золотовалютные запасы составляют 106,2 млрд. долл.

Решающим условием достижения этих результатов стало то, что правительство обеспечивало соблюдение прав собственников и активно содействовало формированию основ рыночных отношений. Государство стимулировало и регулировало внешнюю торговлю, используя налоговые, кредитные и валютные рычаги, поддерживало процессы накопления капитала, создавая тем самым источники бюджетных поступлений, используемых, в том числе, и на развитие системы государственного

¹ Здесь и далее доллары США, если не указано иначе.

управления экономикой. Более того, правительство использовало госсектор для развития новых технологически емких отраслей.

Экономическая администрация доказала свою способность управлять процессом социально-экономической трансформации, учитывая при этом культурные, исторические и национальные особенности общества. Возросший жизненный уровень, доступ к образованию и информации постепенно создали почву для более высоких требований к качеству жизни, включая вопросы защиты окружающей среды и прав потребителей, политического представительства, а позднее выборности и подотчетности высших органов власти. Все эти изменения требовали от государства совершенствования методов участия в экономических процессах.

«Тайваньский фактор» оказал значительное влияние на переход к политике «реформы и открытых дверей» в КНР. Так, свободные экономические зоны в Китае были во многом скопированы с тайваньских экспортных промышленных зон, а меры по стимулированию иностранных инвестиций в КНР практически полностью повторяют тайваньские. Развитию прибрежных районов Китая способствовали инвестиции тайваньских компаний (на территории более чем двадцати провинций КНР действуют около 40 тысяч тайваньских предприятий). Тайвань также стал вторым после Японии инвестором в странах Юго-Восточной Азии.

Следует отметить, что Тайвань лучше других стран региона перенес последствия Азиатского финансового кризиса, которые выразились в снижении темпов роста ВВП с 6,7% в 1997 году до 4,6% в 1998 году и девальвации нового тайваньского доллара (н. т. долл.) примерно на 20%. В очередной раз была продемонстрирована способность адаптироваться к неблагоприятным внешним условиям и требованиям мирового рынка.

Остров ведет торговлю с более чем 160 странами, имея дипломатические отношения лишь с одной пятой из их числа. Около 96% торговли приходится на страны, с которыми нет дипломатических

отношений. Промышленные товары обеспечивают около 98% экспорта, а доля капиталоемкой и технологически сложной продукции в промышленном экспорте составляет 63%.

В январе 2002 года Тайвань был принят во Всемирную торговую организацию (ВТО) в качестве «отдельной таможенной территории», а также входит в состав АТЭС под именем «Chinese Taipei». В ВТО Тайвань берет на себя обязанности развитой страны, предполагающие более широкое открытие внутреннего рынка, включая снижение средней тарифной ставки с 8% до 5%, хотя существовавший до приема торговый режим был достаточно либерален.

В процессе подготовки к вступлению в ВТО Тайвань подписал двусторонние соглашения с двадцатью шестью торговыми партнерами - членами ВТО, включая США и Японию, и принял международные стандарты охраны прав интеллектуальной собственности. Стремление вступить в ВТО привело к реформам в области телекоммуникаций, финансовых услуг и в энергетическом секторе, которые лишили государственные компании монопольного положения.

Тайвань достиг своего нынешнего экономического статуса, основываясь на определенной, во многом отличной от других экономик, стратегии развития и подхода правительства к частному сектору и собственной роли в экономике. Правительство поддерживало конкурентоспособность местного бизнеса на внешних рынках и использовало возможности экспорта для укрепления национального благосостояния. Экономическая администрация демонстрировала высокую степень компетентности и оперативности, быстро реагируя на изменения в мировой экономической системе и помогая местному бизнесу в конкурентной борьбе на международных рынках.

Способность государства осуществлять широкомасштабное регулирование экономики заставляет многих рассматривать отношения государство - рынок как антагонистические. В действительности,

проблема гораздо сложнее, чем дилемма «регулирование против свободного рынка». Тайваньская модель развития показывает, что современные государство и рыночная экономика могут сосуществовать и процветать в тандеме.

Предметом диссертационного исследования является экономическая политика государства на Тайване, а главной целью - анализ ее основных инструментов и эволюции процесса государственного регулирования экономики. Для реализации этой цели был поставлен ряд конкретных задач:

- рассмотреть основные этапы формирования, институты и инструменты экономической политики;
- раскрыть комплексную роль государства в процессе модернизации экономики;
- проанализировать особенности внешнеэкономической политики, включая двусторонние связи с КНР.

В ходе исследования использованы работы отечественных и зарубежных авторов, в том числе тайваньских, по общим и специальным вопросам экономического роста, развития экономики и отдельных отраслей промышленности Тайваня и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в целом. Среди отечественных работ хотелось бы выделить монографии Андрианова В.Д., Грановского А.Е., Иванова П.М., Лаврентьева В.Н., Максимова А.А., Манежева С.А., Мельянцева В.А., Островского А.В., Рейснера Л.И., Салицкого А.И., Титаренко М.Л., Фридмана Л.А., Шин И.А., Широкова Г.К. и др., а также такие коллективные монографии, как «Мировое капиталистическое хозяйство и развивающиеся страны Востока», «Освободившиеся страны Азии: тенденции экономического развития», «Развивающиеся страны. Проблемы экономики», «Развивающиеся страны. Противоречия экономического роста», «Современный Тайвань», «Тихоокеанский регионализм:

концепции и реальность», «Экономика развивающихся стран. Теории и методы исследования».

Из зарубежных авторов можно назвать Ширли В.Ю. Го, Джона К. Гэлбрейта, Ли Дэнхуэя, П.К. Чанга (из числа работ переведенных на русский язык), и монографии и книги, опубликованные на английском языке таких авторов, как Виллем Ван Кеменаде, Роберт Вейд, Эзра Вогель, Лео Го, Томас Голд, Нил Джэкоби, Санджай Лал, Шэн Лидзюнь, Джон Нейсбитт, Майкл Портер, Жан-Пьер Сабестьян, Стерлинг Сигрэйв, Лэн Цекан.

Статистической базой для диссертации послужили документы и материалы правительственных ведомств Тайваня, включая статистические справочники, а также обзоры и издания Азиатского банка развития (АзБР), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) и ВТО, Совета Тихоокеанского экономического сотрудничества (СТЭС), материалы международных конференций по проблемам АТР, а также материалы периодических экономических изданий.

Глава I. ЭТАПЫ, ИНСТИТУТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Как и другие азиатские «тигры» (Гонконг, Сингапур и Южная Корея), Тайвань успешно использовал в своей экономической политике ряд географических, экономических, политических и социокультурных факторов, обеспечивших ему преимущества в ходе послевоенного развития. Основными среди этих факторов были удобное географическое положение, некоторые позитивные последствия японской колонизации, приток административных и предпринимательских ресурсов с материка, экономическая и военная помощь США, а также внутривластная стабильность. Главным фактором, тем не менее, была уникальная мобилизованность и прагматичность правящей элиты.

§1. Основные этапы экономической политики

Исходные условия экономической трансформации. Площадь острова Тайвань составляет 36 тыс. кв. км. Этот небольшой остров находится примерно в 160 км от юго-восточного побережья континентального Китая и отделен от него Тайваньским проливом. Тайвань занимает стратегическое положение примерно на середине морских путей из Японии и Кореи в Малаккский пролив. Только около четверти территории пригодны для ведения сельского хозяйства, остальное – гористая местность. Береговая линия не благоприятна для строительства морских портов из-за отсутствия естественных гаваней. Весьма незначительны и природные ресурсы. В социально-экономическом рывке преимуществами Тайваня были только его геополитическое положение и избыток дешевых рабочих рук.

Остров был аннексирован Японией в 1895 году по условиям Симоносекского мира и рассматривался правящими кругами этой страны в качестве «моста на юг» вплоть до окончания второй Мировой войны. С 1950 года, после начала Корейской войны, Тайвань приобрел особое

значение для США, которые до сих пор имеют влияние на развитие ситуации вокруг острова, оставаясь гарантом его политического статуса, неформальным союзником и самым крупным торговым партнером.

За пятьдесят лет оккупации острова (1895-1945), Япония инвестировала в тайваньскую экономику значительные ресурсы, направленные, в основном, в производство необходимых ей сельскохозяйственных товаров. Созданная экономическая инфраструктура послужила послевоенному восстановлению Тайваня. Эта инфраструктура включала развитую транспортную сеть, налаженное сельскохозяйственное производство с сетью кооперативов, исследовательскими учреждениями и системой ирригации, а также промышленную базу, состоявшую из предприятий пищевой промышленности. В энергетике, обслуживавшей возрастающие потребности промышленности, мощности увеличились с 1926 года по 1941 год в 8 раз. Все современные предприятия находились под контролем японского капитала. В результате ограничений, введенных колониальной администрацией для местного населения на предпринимательскую деятельность, доля тайваньских собственников в оплаченном капитале в сельскохозяйственном производстве едва достигала 3%, а в промышленном секторе 22%². Внешняя торговля Тайваня была замкнута на Японию и ее колонии – Корею и Маньчжурию. Тайвань импортировал текстиль и другие промышленные товары из Японии, а экспортировал сахар, рис и ананасы.

Японская колониальная администрация ввела систему начального образования, которая позволила добиться одного из самых высоких показателей грамотности населения в Азии (процент грамотных возрос с 1% в 1905 году до 46% в 1945 году). Вдвое сократился уровень детской смертности, а мероприятия колониальных властей в области

² Kuo, Shirley W.Y. The Taiwan Economy in Transition. Westview Press. 1983.

здравоохранения обеспечили показатели более высокие, чем в самой Японии³.

После поражения в войне бывшая метрополия прекратила импорт тайваньской продукции и даже в период восстановления экономики резко ограничивала импорт в связи с нехваткой конвертируемой валюты. После капитуляции Японии почти все промышленное оборудование, находившееся на Тайване, было вывезено на материк. Так, цементная промышленность давала 2 тыс. тонн продукции в месяц, в то время как при японцах объёмы производства достигали 40 тыс. тонн. Стоимость жизни на острове повысилась к концу 1946 года в 100 раз, заработная плата увеличилась всего в 3 раза, а безработица составляла 10%⁴.

В 1949 году, когда Чан Кайши отступил со своей армией и примкнувшими к ней беженцами на Тайвань, перспективы экономического развития острова были отнюдь не радужными. К этому моменту ущерб, нанесенный второй мировой войной, был в основном возмещен и ВВП приближался к довоенному уровню, но средний доход на душу населения в год составлял менее 100 долл.

Критическую роль в экономическом развитии Тайваня в тот период сыграл приток беженцев с материка. В числе полутора миллионов человек, прибывших на остров в конце 1940-х годов, было много образованных специалистов и опытных профессионалов, включая управленцев, преподавателей, инженеров и предпринимателей. Именно они заполнили административный и технологический вакуум, оставшийся после ухода японцев. В конце 1949 года на Тайвань эвакуировался руководящий состав и часть рядовых членов отстраненной от власти

³ Howe, Christopher. *The Taiwan Economy: The Transition to Maturity and the Political Economy of its Changing International Status*, in Shambaugh, David, ed., *Contemporary Taiwan*, New York: Oxford University Press. 1998. pp. 127-51.

⁴ Воронцов В. Судьба китайского Бонапарта. М., 1989.

партии Гоминьдан, а так же правительственные учреждения сохранившей прежнее название Республики Китай. Как и в Гонконге, местные возможности были приумножены иммиграцией преуспевающих текстильных и мукомольных магнатов из Шанхая и Шаньдуна, которые быстро наладили производство, ускорив процесс индустриализации. В этот период население Тайваня увеличилось более чем на четверть с 7 млн. до почти 9 млн. человек.

Вплоть до конца 1960-х годов США, поддерживая националистический режим на острове, играли важную роль в его экономическом развитии. С началом конфликта на Корейском полуострове помощь США стала одним из главных факторов, определяющих экономическую политику властей. С 1949 года по 1968 год Тайвань получил в виде помощи 4,1 млрд. долл., из которых 1,7 млрд. были прямой экономической помощью, а 2,4 млрд. поступило по каналам военной помощи. В 1950-е годы на долю американской помощи приходилось 6% ВВП и почти 40% общего объема инвестиций⁵. Эти ресурсы пополняли государственный бюджет Тайваня, обеспечивая, прежде всего, финансирование оборонных расходов. В этот период более 70% всех инвестиций в инфраструктуру и около 60% инвестиций в аграрный сектор осуществлялись за счет помощи США. По оценкам, без этой помощи темпы экономического развития Тайваня в конце 1940-х - начале 1960-х годов были бы в два раза ниже, а бюджет имел бы 25%-ный дефицит⁶.

В исходных условиях экономической трансформации Тайваня ключевым является вопрос об обеспечении социально-политической и

⁵ Dahlman, Carl J. and Ousa Sananikone. Taiwan, China: Policies and Institutions for Rapid Growth, in Leipziger, Danny M., ed., Lessons from East Asia, Ann Arbor: The University of Michigan Press. 1997.

⁶ Jacoby, Niel H. U.S. Aid to Taiwan: A Study of Foreign Aid, Self Help and Development. Praeger. New York. 1963.

экономической стабильности страны, особенно на начальном этапе становления режима. Еще до эвакуации, в апреле 1948 года, Национальным собранием Республики Китай были приняты действовавшие на Тайване до 1991 года Временные правила на период национальной мобилизации для подавления коммунистического мятежа. В 1950 году последовал Декрет о чрезвычайном положении, которым регламентировалась деятельность правительственных органов и запрещалось создание политических партий.

Первоначально, после отступления с материка, у Гоминьдана не было социальной базы на Тайване. Вместе с тем остров оказался вне сфер влияния иностранных государств, которые могли бы помешать Гоминьдану укрепить свою власть. Администрация конфисковала промышленные и финансовые активы, принадлежавшие предпринимателям, сотрудничавшим с японскими колониальными властями. Жесткими административными методами была проведена земельная реформа и начаты социальные преобразования. Все изменения, проведенные гоминьдановской администрацией при поддержке военных и служб безопасности, в условиях Декрета о чрезвычайном положении можно охарактеризовать как «революцию сверху», направленную на обеспечение политической стабильности и легитимизации своей власти.

Временные законодательные меры 1948 года предоставили президенту чрезвычайные полномочия, в том числе в определении сроков занятия этого высшего государственного поста. Для первого руководителя режима Чан Кайши, а также его сына и приемника – Цзян Цзинго – такое положение означало узаконение их пожизненных диктаторских полномочий⁷. Гоминьдан, практически, осуществлял свою деятельность

⁷ Li, Kwoh-ting. Economic Transformation of Taiwan, R.O.C. Shepard-Walwyn (Publishers) Ltd. 1977.

как колониальная администрация территории, оставшейся после изгнания японцев без руководящей верхушки.

В этот период были заложены основы глубоких преобразований экономической и социальной структуры страны, созданы условия для формирования фонда накопления и создания благоприятного инвестиционного климата. Меры прямого государственного участия в регулировании экономики сочетались с усилиями по созданию основ рыночной системы и интеграции Тайваня в мировое хозяйство.

Экономические достижения Тайваня сложно понять вне рамок его социального и культурного наследия. Социокультурные факторы трудно поддаются количественному анализу, но помогают объяснить как успехи «тайваньской модели», так и исключительную предприимчивость населения. В числе таких факторов называют традиционные ценности, включая уважение к труду, образованию, целеустремленность, дисциплину и семейное единство. Безусловно, конфуцианская этика и традиционные ценности в процессе развития острова благоприятно сочетались с политикой властей, обеспечивших внутривластическую стабильность и побудительные мотивы для предпринимательства и экономического роста.

Поначалу гоминьдановский режим и правительство в изгнании стремились в кратчайшие сроки превратить остров в базу для контрнаступления на континент, после которого остров должен был бы стать лишь одной из провинций Республики Китай. Однако с осознанием того, что пребывание на Тайване будет продолжительным, а также в связи со стремлением США превратить остров в образец преуспевающей экономики некоммунистической ориентации, правительство перешло к выработке долговременной экономической политики.

Чан Кайши поддержал ту часть администрации, которая выступала за экономическое развитие Тайваня, обеспечив ей преимущество над

сторонниками скорейшего возвращения на материк и восстановления там власти Гоминьдана. Это определило будущую модель тайваньской экономики, которая вобрала в себя приверженность принципам свободного рынка, но одновременно фактически следовала японской модели развития, направляемого государством⁸.

Восстановление экономики. После прибытия на Тайвань у гоминьдановского правительства было достаточно власти и влияния для проведения своей экономической политики. Первым шагом стало проведение земельной реформы. Сельскохозяйственная реформа подразделялась на три группы поэтапных мер.

Во-первых, была значительно снижена арендная плата за землю с 50% до 37,5% от стоимости урожая и в зависимости от производительности и качества земли.

Во-вторых, с 1948 года начались продажи государственных земель фермерам (после конфискации японских владений государство владело примерно пятой частью всех обрабатываемых земель) на достаточно благоприятных условиях. Фермеры, уже работавшие на этих землях, имели приоритет при их покупке. Цена была установлена в 250% стоимости собранного на ней годового урожая. Вместе с тем, чтобы предотвратить высокую концентрацию земельных владений были введены количественные ограничения (2,9 га) при приобретении земли в собственность⁹.

В-третьих, в 1953 году стала осуществляться программа перераспределения земли. В соответствии с законодательным актом «О передаче земли тем, кто ее обрабатывает», землевладельцы были вынуждены продать государству владения, превышавшие три гектара по

⁸ Gold, Thomas B. State and Society in the Taiwan Miracle, Armonk: M.E. Sharpe. 1986.

⁹ Dahlman, Carl J. and Ousa Sananikone. Taiwan, China: Policies and Institutions for Rapid Growth, in Leipziger, Danny M., ed., Lessons from East Asia, Ann Arbor: The University of Michigan Press. 1997.

цене 2,5 годовых урожаев. По сравнению со сложившейся практикой это было значительным занижением цены. Так, например, по ценам 1937 года земля оценивалась в пределах от 4,5 до 8 годовых урожаев. Оплата проданных владений производилась государственными облигациями (70%) и акциями четырех государственных корпораций (30%). Затем выкупленная земля продавалась за ту же цену фермерам с рассрочкой платежей на 10 лет¹⁰.

Реформа в сельском хозяйстве привела к большим изменениям в этом ключевом в то время секторе экономики. Снижение арендной платы и перераспределение земли затронули около половины всех семей, занятых в сельском хозяйстве, и около четверти обрабатываемых угодий. В результате, в 1952-1953 годах доля земельных собственников среди хозяйствующих субъектов выросла с 38% до 55%, а количество арендаторов упало с 39% до 21% (табл. 3).

Таблица 3.

Распределение крестьянских семей Тайваня по формам собственности

Годы	Общее число крестьянских семей (тыс.)	Владельцы %	Владельцы-арендаторы %	Арендаторы %
1949	620,8	36	25	39
1953	702,2	55	24	21
1966	854,2	67	21	12
1975	559,8	82	9	9
1980	528,8	82	11	7
1990	426,2	85	9	6
1998	369,9	86	9	5

Рассчитано по: *Taiwan Agricultural Yearbook 1968; TSDB 1999.*

¹⁰ Clark, Cal. *Taiwan's Development: Implications for Contending Political Paradigms.* Greenwood Press. 1989.

Земельная реформа была важной составляющей модернизации аграрного сектора. Радикальные изменения в этой области дополнялись и поддерживались правительственными инвестициями и программами внедрения новых методов и технологий. Эти программы возглавлялись Совместной комиссией по сельскому развитию (Joint Commission for Rural Reconstruction), межправительственным органом, финансируемым правительством США. Главной обязанностью комиссии были реализация конкретных проектов по развитию аграрного сектора и создание системы фермерских ассоциаций (около 300 местных отделений), которые содействовали внедрению новых аграрных технологий и организовывали кредитные кооперативы.

На реализацию программ по модернизации аграрного сектора правительство выделяло значительные средства. На долю сельского хозяйства приходилась до одной пятой всех инвестиций, а среднегодовые темпы роста в этом секторе составляли в 1950-е годы около 14%. В период с 1960 года по 1965 год инвестиции в сельское хозяйство составили 18% от всех капиталовложений в экономику, а средние темпы роста составили 6,5% в год¹¹. Таким образом, земельная реформа в сочетании с правительственными программами по стимулированию сельскохозяйственного производства привели к стабильному росту этого сектора экономики, что имело крайне важное значение, так как в 1950-е годы внешняя торговля зависела от способности сельского хозяйства производить достаточный объем продукции для экспорта¹², что было особенно важным в условиях хронического дефицита баланса внешней торговли. До 1955 года сырье и переработанная сельскохозяйственная продукция составляли 90% экспорта, а в 1958 году эта цифра была на

¹¹ Taiwan Statistical Data Book. Council for Economic Planning and Development (CEPD). Taipei.

¹² Lee, Teng-hui. Intersectoral Capital Flows in the Economic Development of Taiwan. Cornell University Press. 1971.

уровне 85%. Только к началу 1960-х годов эта доля снизилась до 50%. В целом, в 1953-1964 годы аграрный сектор обеспечивал десяти процентные темпы прироста объемов экспорта, гарантируя экономическую стабильность вплоть до того момента, когда определяющим фактором развития стала индустриализация.

Сельское хозяйство также обеспечивало финансирование индустриализации. Главную роль в этом процессе играло правительство, которое использовало, в частности, налоги, выплаты за купленную в рассрочку землю и прямые сборы. Главным же каналом оттока средств из сельского хозяйства был так называемый «невидимый рисовый налог», который позволял правительству закупать значительную долю урожая риса (более 60% в 1950-е годы и около 50% в 1960-е годы) по заниженным ценам, одновременно продавая фермерам удобрения по завышенным ценам. Около половины всех средств, поступавших в казну из аграрного сектора, правительство получало за счет именно этого «невидимого» налога.

Подводя итог деятельности правительства в области сельского хозяйства в конце 1940-х - начале 1960-х годов, следует отметить, что земельная реформа была успешной, обеспечила приток инвестиций в сельское хозяйство, способствовала реализации программ его развития, позволила повысить продуктивность и объемы производства. Это привело к повышению доходов фермеров и уменьшению неравномерности их распределения, дало возможность удовлетворить внутренний спрос на продукты питания и сельскохозяйственное сырьё, обеспечить расширение экспорта, а также привлечь значительные средства для финансирования индустриализации.

Импортозамещение. В конце 1940-х - начале 1960-х годов наряду с реформами в аграрном секторе правительство стимулировало производство потребительских товаров, которые до этого

импортировались в страну. Сеть небольших предприятий легкой промышленности была создана на Тайване еще до войны. Но политический и экономический хаос конца 1940-х годов, осложняли положение в индустриальном секторе. Чрезвычайно высокая инфляция (около 500% в 1946-1948 годах) стала наиболее серьезным вызовом, особенно если учесть, что именно неконтролируемая инфляция была одной из главных причин поражения гоминьдановского режима в материковом Китае¹³.

В конце 1940-х - начале 1950-х годов были введены жесткие стабилизационные меры и проведена денежная реформа, усилен контроль над финансовыми потоками и сделана попытка сбалансировать бюджет. Как отмечалось выше, большую роль при этом сыграла американская военная и экономическая помощь. Политика стабилизации привела к тому, что темпы инфляции снизились до 30% в 1951-1952 годах и оставались на уровне 10% в год до конца десятилетия. В этот период правительству удавалось сохранять сбалансированность бюджета, при том что расходы на оборону и содержание аппарата управления оставались в пределах 20% от ВВП (табл. 4). Инфляция подавлялась также с помощью контроля над рынком труда и сдерживания роста реальной заработной платы, а также благодаря возрастающей продуктивности сельского хозяйства.

¹³ Clark, Cal. Taiwan's Development: Implications for Contending Political Paradigms. Greenwood Press. 1989.

Таблица 4.

Государственный бюджет и статьи расходов (%)

Бюджет и статьи расходов	Годы									
	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1999
Доля бюджета в ВВП (%), в том числе	21,9	19,6	21,1	23,5	23,0	26,2	24,0	27,6	31,0	25,5
Аппарат управления и оборона (%)	63,6	60,5	53,8	48,7	39,2	39,1	35,0	28,9	23,7	26,1
Образование и культура (%)	13,6	13,5	12,5	16,3	16,4	15,3	19,8	19,8	17,2	19,4
Социальные нужды (%)	6,0	6,9	7,6	8,9	10,0	11,1	15,7	17,1	20,0	25,4

Рассчитано по: *ROC Yearbook 1998; TSDB, 1999.*

В процессе проведения политики импортозамещения правительством были предприняты меры протекционистского характера, направленные на защиту ряда отраслей легкой промышленности. На начальном этапе, вследствие потери японского рынка, а затем и рынка континентального Китая для экспорта сельскохозяйственной продукции валютные поступления Тайваня резко уменьшились. Это стало дополнительным толчком к переходу к стратегии замещения импорта. В итоге, в 1948-1952 годах доля импортного хлопкового волокна в потреблении упала с 79% до 4%. В 1950-х годах зависимость от импорта синтетического волокна (1954-1958) и велосипедов (1950-1954) сократилась со 100% до 1%. В 1954 году, доля импортных промышленных товаров снизилась до 23% в общем объеме потребления по сравнению с 60% в конце 1940-х годов (табл. 5).

Таблица 5.

Структура импорта (%)

Статья импорта	Годы								
	1952	1955	1960	1965	1975	1985	1990	1995	1998
Оборудование	14,2	16,5	27,9	29,3	30,6	14,1	17,5	16,3	23,2
Сырье	65,9	74,4	64,8	65,6	62,6	76,9	70,4	72,0	63,8
Потребительские товары	19,9	8,8	8,1	5,1	6,8	9,0	12,0	11,7	13,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Рассчитано по: *TSDB, 1999.*

Политика замещения импорта оказала большое влияние на структуру экономики и промышленности, дав толчок индустриальному развитию острова. Индустриальная база Тайваня, ограниченная переработкой сельскохозяйственной продукции, была расширена за счёт текстильной промышленности, производства велосипедов, резины и кожевенного сырья, химической и деревообрабатывающей промышленности, машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий. Поскольку производство концентрировалось в трудоемких отраслях, это давало возможность абсорбировать рабочую силу, высвобождавшуюся в аграрном секторе в результате проведенной земельной реформы. Наконец, правительство сохраняло контроль над экономикой, действуя через государственные корпорации, которые в 1950-е годы выпускали около половины всей промышленной продукции. Экономическая роль государства усиливалась с помощью кредитных инструментов и валютного регулирования.

О результатах курса на импортозамещение говорит то, что в период 1952-1955 годов доля импорта в ВВП упала с 14% до 12,6%, а доля потребительских товаров в общем объеме импорта сократилась с 20% до 9%. В 1952-1961 годах потребление энергии увеличилось более чем в три раза, прирост промышленной продукции в среднем превышал 11% в год,

внутренние накопления достигли 9% ВВП, а инвестиции - 15% ВВП, в значительной мере за счет иностранной помощи. Безработица оставалась на уровне 4% экономически активного населения, что было неплохим показателем по сравнению с другими развивающимися странами.

Политика импортозамещения, тем не менее, создала и проблемы долгосрочного характера, так как возможностей расширять местное производство за счет сокращения импорта оставалось все меньше, а внутренний спрос ограничивался невысоким уровнем жизни. Кроме того, протекционистские меры вели консервации технологической отсталости, падению эффективности производства и нарастанию монополизма.

К концу 1950-х годов темпы роста экономики начали замедляться, и в начале 1960-х годов рост ВВП снизился до 6-7% в год, доля промышленного производства в ВВП оставалась на уровне 15-17%, уровень накопления не возрастал, ускорились темпы инфляции и выросла безработица.

Импортозамещение в легкой промышленности также вызывало необходимость во все возрастающих объемах импортировать промышленное оборудование и сырьё, что создавало дисбаланс во внешней торговле. На протяжении 1950-х годов дефицит внешней торговли Тайваня составлял около 75 млн. долл. в год, достигая половины экспортных поступлений. Эта проблема решалась исключительно с помощью экономической помощи США. Ситуация ухудшилась к концу 1950-х годов, когда доля импорта в ВВП выросла с 10,5% в 1955 году до 16,4% в 1959 году, отражая возросший спрос на импортное промышленное оборудование, доля которого в общем объеме импорта возросла с 15% в 1954 году до 28% в 1960 году.

Промышленная продукция, защищенная протекционистскими барьерами, не была конкурентоспособна на международном рынке. Об этом свидетельствовала агроориентированная структура экспорта

Тайваня. К началу 1960-х годов внешнеторговый дефицит достиг 130 млн. долл. Таким образом, стратегия импортозамещения, дав кратковременный успех, к началу 1960-х годов уже не приносила положительных результатов.

Экспортная ориентация. Правительство оказалось перед необходимостью выбора: приступить ко второй стадии импортозамещения в тяжелой и капиталоемкой промышленности или сделать продукцию трудоемких отраслей конкурентоспособной и опираться на крупномасштабный экспорт. Выбор был сделан в пользу экспортной ориентации, ставшей основой успешного развития тайваньской экономики.

Решение изменить стратегию развития и опираться на широкомасштабный экспорт продукции трудоемких отраслей промышленности не было легким и сопровождалось политической борьбой в высших кругах администрации. Предлагавшийся поворот в экономической политике практически не имел аналогов и мог, по мнению многих, привести к ухудшению ситуации с точки зрения увеличения дефицита внешней торговли, ускорения темпов инфляции и даже возобновления колониальной зависимости. Тем не менее, сопротивление было преодолено и решение принято. Результаты смены стратегии и ее влияние на темпы экономического роста превзошли все ожидания. Относительно дешевая рабочая сила в сочетании с предпринимательской энергией и поддержкой правительства в рамках курса на экспортную ориентацию стали основами дальнейшего экономического развития и широкомасштабного проникновения продукции трудоемких отраслей на мировые рынки.

В начале 1960-х годов была утверждена программа ускоренного экономического развития, которая вместе с принятой в 1959 году

финансовой и экономической программой из 19 пунктов¹⁴ должна была улучшить климат для частных инвестиций, стимулировать рост частного сектора в промышленности. В 1960 году правительство основало Центр промышленного развития и инвестиций, а также приняло Положение о стимулировании инвестиций, которое содержало гарантии для частных капиталовложений и должно было способствовать их росту.

Большое внимание уделялось подготовке кадров. Потребность в квалифицированной рабочей силе удовлетворялась за счет расширения системы образования. Производительность труда значительно выросла при сохранении невысокой стоимости рабочей силы. Средние ежегодные темпы роста в 1960-е годы были выше, чем в предыдущий период и составляли в среднем 10% в год при ежегодном индексе потребительских цен около 3%.

Проводимая в 1958-1960 годах политика также учитывала возможное прекращение американской помощи. Действительно, высокие темпы роста сохранялись и после 1965 года, когда помощь перестала поступать. Переход к промышленной стратегии с опорой на экспорт позволил постепенно сократить внешнеторговый дефицит, а с 1964 года за счет экспорта оплачивался весь импорт товаров и услуг. В 1960-1973 годах экспорт увеличивался ежегодно в среднем на 23%, что позволяло наращивать и импорт, который увеличивался на 18% ежегодно, и поддерживать стабильный торговый баланс, сальдо которого постепенно стало положительным (табл. 6). В 1965-1972 годах доходы на душу населения в реальном выражении увеличились более чем в два раза.

¹⁴ См. Го, Ширли В. Ю. Экономическая политика Тайваня. М., 1999.

Таблица 6.

Внешняя торговля Тайваня, 1952-79гг. (млн. долл.)

	Общий объем	Экспорт	Импорт	Торговый баланс
1952	303	116	187	-71
1955	324	123	201	-78
1960	461	164	297	-133
1965	1006	450	556	-106
1970	3005	1481	1524	-43
1971	3904	2060	1844	216
1972	5502	2988	2514	474
1973	8275	4483	3792	691
1974	12605	5639	6966	-1327
1975	11261	5309	5952	-643
1976	15765	8166	7599	567
1977	17872	9361	8511	850
1978	23714	12687	11027	1660
1979	30877	16103	14774	1329

Рассчитано по: *TSDB, 1999.*

На первом этапе развития экспорториентированных производств особенно высокие темпы роста наблюдались в легкой промышленности, включая текстильную, а также в производстве пластмасс. В 1959-1965 годах пищевая и текстильная отрасли, развивавшиеся поначалу как импортозамещающие, дали 58% прироста экспорта. К середине 1960-х годов произошел поворот к производству ранее импортируемых видов капиталоемкой и технологичной продукции промежуточного назначения. Приоритеты сместились с поддержки производства цемента и бумаги на нефтехимическую промышленность. В это же время были заложены основы сталелитейной и кораблестроительной промышленности, а также сделаны первые шаги в производстве автомобильных компонентов и запчастей. С середины 1960-х годов началось активное продвижение на

мировые рынки тайваньских потребительских товаров длительного пользования.

В экономике острова произошли новые структурные изменения. В 1962-1972 годах доля химической, металлургической и машиностроительной продукции в ВВП увеличилась с 25% до 50%. В 1974 году промышленная продукция уже составляла почти 84% экспорта. В 1975 году только 7% импорта приходилось на потребительские товары, а доля сырья и оборудования выросла соответственно до 61% и 32%. С 1953 год по 1968 год доля сельского хозяйства в ВВП упала с 42% до 24%, а доля промышленности увеличилась с 11% до 21%. Тайвань перестал быть страной с традиционной аграрной экономикой.

Вместе с тем, с начала 1970-х годов стратегия экономического роста, основанная на экспортной ориентации, стала утрачивать эффективность. Стремительный рост промышленности в 1960-х годах перегрузил физическую инфраструктуру, включая транспорт, электроэнергетику и системы связи. Более того, легкая промышленность, обеспечившая прорыв в экспорте, теряла конкурентоспособность, уступала новым производителям со более низким уровнем стоимости рабочей, чем на Тайване. Всё это в очередной раз грозило утратой экономической стабильности и требовало радикальных корректировок в экономическом курсе.

Произошли также и серьезные изменения внешнеполитического характера. Китайская Народная Республика вновь приобрела статус важного игрока на международной политической и экономической арене, что повлекло за собой дипломатическую изоляцию Тайваня и его последующее изгнание из международных организаций. В 1971 году Республика Китай была исключена из ООН, и ее место было передано КНР. К 1980 году Тайвань вынужден был отказаться от членства в Мировом банке и МВФ. На фоне возрастающей привлекательности КНР

для иностранных инвесторов их уверенность в дальнейших благоприятных экономических перспективах Тайваня падала.

Энергетический кризис 1973-1974 годов сильно ударил по экономике острова. В 1974 году ВВП в реальном исчислении вырос лишь на 1,2% по сравнению со среднегодовым показателем в 10% в предшествующие годы. Был зафиксирован дефицит во внешней торговле. Экономический спад был вызван не только самим энергетическим кризисом, но и ростом цен на другие виды товаров, включая продукцию сельского хозяйства и промышленное оборудование. Повышение цен на нефть привело к инфляции, достигшей в 1974 году 47%. В 1973-1974 годах экспорт в реальном выражении уменьшался на 7% в год и его доля в ВВП упала с 42% в 1973 году до 35% в 1975 году¹⁵.

Начиная с 1973 года, правительство предприняло новые усилия для корректировки стратегии развития. Акцент был сделан на индустриальную консолидацию и дальнейшее увеличение экспорта. Правительство обратилось к американской консалтинговой фирме Arthur D. Little с предложением подготовить концепцию плана выхода из экономического кризиса. Проанализировав экономическую ситуацию, фирма рекомендовала широкомасштабные инвестиции в инфраструктуру, обновление промышленного потенциала и переход к этапу вторичного импортозамещения. Правительство приняло краткосрочные меры по стабилизации экономики и противодействию инфляции. Были резко подняты учетные ставки и розничные цены на нефтепродукты и другие товары. Эти меры в духе «шоковой терапии» сопровождались действиями долгосрочного характера, направленными на снижение налогов.

¹⁵ Dahlman, Carl J. and Ousa Sananikone. Taiwan, China: Policies and Institutions for Rapid Growth, in Leipziger, Danny M., ed., Lessons from East Asia, Ann Arbor: The University of Michigan Press. 1997.

Правительство решило изменить также стратегию индустриального развития, выбрав в качестве главной цели капиталоемкие отрасли тяжелой и нефтехимической промышленности и производство промежуточных товаров, необходимых для дальнейшего развития экспортных отраслей. Это стало второй фазой импортозамещения, когда при сохранении экспортной ориентации большая часть ранее импортируемых промежуточных товаров (сталь, станки и электрооборудование) должны были заменяться продукцией местного производства.

В госсекторе правительство начало осуществлять десять крупных проектов общей стоимостью 8 млрд. долл. с целью оживления экономики и «расшивки» узких мест, препятствовавших экономическому росту. Сюда входили шесть проектов по развитию инфраструктуры (скоростные автодороги, железные дороги, аэропорты и морские порты), три проекта в тяжелой и нефтехимической промышленности, а также строительство атомных электростанций, призванных уменьшить зависимость от импорта энергоносителей.

Благодаря своевременным мерам, экономика острова довольно быстро оправилась от последствий первого энергетического кризиса. После краткого периода стабилизации предкризисные темпы роста были восстановлены и к 1976 году вновь превысили 10% в год при инфляции 3%. Благодаря росту экспорта, было восстановлено положительное сальдо внешней торговли. Второй энергетический кризис 1979 года уже не имел столь серьезных последствий для экономики Тайваня.

Реализация стратегии вторичного импортозамещения потребовало крупных инвестиций в техно- и капиталоемкие отрасли. В результате госсектор получил мощный импульс к развитию, включая тяжелую и химическую промышленность. Были основаны несколько крупных госпредприятий в сталелитейной промышленности, судо- и автомобилестроении. Возросли расходы государства на специальное

техническое и высшее образование, инвестициям в научную и технологическую инфраструктуру, а также в вышеупомянутые крупномасштабные инфраструктурные проекты. В результате тенденция к уменьшению доли госсектора в промышленном производстве была приостановлена, а доля госсектора до конца 1980-х годов оставалась на уровне 20% (табл. 7).

Приоритет, отданный развитию госсектора, объяснялся в основном тем, что частный сектор с преобладанием мелких и средних предприятий, не мог осуществить необходимые структурные сдвиги. Использование госсектора в качестве направляющего в индустриальном развитии объяснялось и недоверием правительства к большому бизнесу, а также принципом Гоминьдана соблюдать дистанцию в отношениях с тайваньским частным сектором в целом.

Таблица 7.

Частный и государственный секторы в промышленном производстве,
1952-1999гг.

Годы	Частный сектор, %	Госсектор, %	Всего, %
1952	43,4	56,5	100,0
1955	48,9	51,1	100,0
1960	52,1	47,9	100,0
1965	58,7	41,3	100,0
1970	72,3	27,7	100,0
1975	77,9	22,1	100,0
1980	79,1	20,9	100,0
1985	81,2	18,8	100,0
1990	81,3	18,7	100,0
1995	82,0	18,0	100,0
1999	84,0	16,0	100,0

Рассчитано по: *TSDB, 1999.*

Отраслевые результаты деятельности предприятий госсектора не были одинаковыми. Корпорация Чайна Стил, стала одной из самых прибыльных металлургических компаний в мире. Но были и провалы, например в таких отраслях, как автомобилестроение и судостроение.

Государственные исследовательские институты, созданные для обслуживания промышленности, работали достаточно эффективно. Главными среди них считаются Исследовательская и сервисная организация в области электроники (Electronic Research and Service Organization, ERSO) и Институт информатики (Information Industry Institute, ИИ), которые сыграли ведущую роль в развитии информационной промышленности Тайваня, включая разработку базисных технологий, новых видов продукции и передачу результатов работы в промышленный сектор.

Таким образом, в 1970-е годы Тайвань завершил первый сложный этап в своем движении от относительно неразвитой экономики, использовавшей преимущества открытости внешних рынков, к созданию развитого индустриального комплекса, способного приспособиться к изменяющимся внешним условиям.

Перестройка промышленной структуры. В 1980-е годы Тайвань оказался под прессом усложнявшейся внутренней и международной обстановки. Хотя внутренний спрос увеличился, рост объемов экспорта замедлился, а темпы экономического роста снизились до 7% в год. Рабочая сила постепенно переходила в технологически емкие отрасли, а заработная плата в промышленности росла быстрее, чем производительность труда. Экономика утрачивала преимущества страны - производителя и экспортера с дешевой рабочей силой. Ситуация усугублялась ростом сферы услуг и нехваткой рабочих рук на внутреннем рынке. Интеграция в мировую экономику обнаруживала все новые слабости и недостатки структурного характера, особенно в финансовом

секторе, находившимся под жестким правительственным контролем и сохранявшим устаревшую структуру.

Одновременно, большое положительное сальдо внешней торговли с основными партнерами вели к усилению протекционизма с их стороны по отношению к традиционным экспортным товарам, включая одежду, кожаные изделия и электронику. Более того, начиная с середины 1980-х годов, конкурентоспособность экспортной продукции Тайваня постепенно понижалась за счет удорожания нового тайваньского доллара, вследствие растущего положительного сальдо внешней торговли. Курс местной валюты вырос с 36-40 н. т. долл. за доллар США в начале 1980-х годов до 28 н. т. долл. за доллар США в 1988 году и 26 н. т. долл. за доллар США в 1989 году.

Повышение уровня заработной платы заставлял предпринимателей переводить трудоемкие производства в другие страны Азии, чему способствовала валютная либерализация, открывшая возможности для инвестирования за рубежом. В 1998 году отток капитала в Юго-Восточную Азию оценивался в 23,34 млрд. долл. (табл. 8).

Таблица 8.

Тайваньские инвестиции в Юго-Восточной Азии

Страна	Всего инвестиций (млрд. долл.)	Основные проекты
Индонезия	7,7	Трудоемкие отрасли
Малайзия	7,3	Компьютеры/периферийное оборудование
Таиланд	5,1	Производство электроники
Вьетнам	2,5	Инфраструктура
Филиппины	0,74	Трудоемкие отрасли

Источник: *Simon, 1998.*

Тайваньские производители оказались зажатými между азиатскими конкурентами с их дешевой рабочей силой и развитыми странами-производителями с их высокотехнологичной продукцией. В этой ситуации правительство в очередной раз предприняло шаги к реструктуризации экономики. Начиная с 1980-х годов, приоритетом стало развитие высокотехнологичных производств. В соответствии с планом экономического развития на 1982-1986 годы, к приоритетным отраслям были отнесены информатика, станкостроение, производство точных приборов, биотехнологии, оптоэлектроника и природоохранные технологии. При выборе этих отраслей учитывались их технологическая емкость, уровень энергетических затрат и влияние на состояние окружающей среды, сравнительные показатели добавленной стоимости и экспортный потенциал. В целом, правительство профинансировало 14 инфраструктурных проектов, включая проекты расширения энергетической, телекоммуникационной и транспортной систем, а также развитие гидроресурсов и национальных парков.

Акцент на технологическое развитие не был новым или неожиданным решением. В целом, курс на развитие промышленных технологий оформился еще в 1950-е годы, когда был основан Национальный совет по науке. В 1973 году правительством был также образован Исследовательский институт промышленных технологий (Industrial Technology Research Institute, ITRI). Вместе с тем, широкомасштабный переход к приоритетному развитию высокотехнологичных производств потребовал тесной координации индустриальной, финансовой, научно-технической и кадровой политики. Так, в 1984 году был изменен механизм стимулирования инвестиций путем предоставления налоговых льгот производителям, направляющим часть прибылей на научно-технические разработки. Значительные льготы были предоставлены также компаниям,

которые совершенствовали производственные технологии и расширяли ассортимент продукции.

В набор льгот входили низкопроцентные займы и право отсрочки на уплату подоходного налога до четырех лет от момента начала пятилетнего периода освобождения. Правительство также поощряло создание венчурных фирм для разработки и внедрения новых технологий и технических усовершенствований. Одним из самых ярких примеров усилий правительства стало основание в 1980 году Научно-промышленного парка в Синьчжу в качестве своеобразного инкубатора для фирм, занимающихся технологическими разработками. Моделью для парка послужила Силиконовая долина в США. Парк расположен недалеко от двух известных университетов, имеет доступ к исследовательским институтам и лабораториям, а его администрация предоставляет предпринимателям целый ряд инвестиционных льгот. К 1993 году продажи фирм, базировавшихся в Парке, достигли 5 млрд. долл. В результате Тайвань вошел в ряды мировых производителей высокотехнологичной продукции. На его долю приходится половина мирового рынка сканнеров и мониторов, около 30% рынка сетевых карт и терминалов, и около 10% рынка персональных компьютеров.

Планы правительства по развитию инфраструктуры предусматривали расходы в размере 330 млрд. долл. в течении десяти лет, что в среднем почти удваивало правительственные расходы в расчёте на год. В целом, подход к экономическому развитию в 1980-х годах состоял в постепенной либерализации экономики и её интернационализации. В 1987 году были отменены все валютные ограничения при проведении торговых сделок. Более того, был либерализован режим импорта и существенно снижены таможенные пошлины. В 1989 году произошло ослабление контроля в банковской сфере, отменен контроль за кредитными и депозитными процентными ставками с целью усиления конкуренции на внутреннем

финансовом рынке и повышения качества услуг. Стратегия правительства также предусматривала дальнейшее расширение и диверсификацию экспорта через торговые и стратегические союзы с иностранными компаниями, что способствовало наращиванию объемов внешней торговли (табл. 9).

Таблица 9.

Внешняя торговля Тайваня, 1980-99гг. (млрд. долл.)

	Общий объем	Экспорт	Импорт	Торговый баланс
1980	39,544	19,811	19,733	78
1981	43,811	22,611	21,200	1,411
1982	41,092	22,204	18,888	3,316
1983	45,410	25,123	20,287	4,836
1984	52,415	30,456	21,959	8,497
1985	50,828	30,726	20,102	10,624
1986	64,043	39,862	24,181	15,681
1987	88,662	53,679	34,983	18,696
1988	110,340	60,667	49,673	10,994
1989	118,569	66,304	52,265	14,039
1990	121,930	67,214	54,716	12,498
1991	139,039	76,178	62,861	13,317
1992	153,477	81,470	72,007	9,463
1993	162,152	85,091	77,061	8,030
1994	178,398	93,049	85,349	7,700
1995	215,209	111,659	103,550	8,109
1996	218,312	115,942	102,370	13,572
1997	236,505	122,081	114,424	7,657
1998	215,247	110,582	104,665	5,917
1999	232,335	121,637	110,698	10,939

Расчитано по: *TSDB, 1999; CEPD, 1999.*

Предполагалось, что либерализации экономики поможет превратить Тайвань в региональный торговый, финансовый и технологический центр. В этот период наметились изменения в структуре производства и экспорта.

Все возрастающее число небольших фирм, специализирующиеся на высоких технологиях, начали производить сложную продукцию с большей долей добавленной стоимости, когда как доля трудоемкого производства неуклонно сокращалась. В период с 1982 по 1992 годы с ростом производства в тяжелой промышленности на 150%, рост легкой промышленности составил лишь 49%. В 1992 году только 8,5% предприятий производили текстиль, 6,8% продукты питания, 4,7% занимались деревообработкой, по сравнению с 11,6%, 11,5% и 7,9% соответственно десятью годами ранее. Снижение доли низкотехнологической продукции наблюдался и в экспорте. В 1992 году доля технологических товаров в экспорте составляла 30% по сравнению с 18,4% в 1986 году, в то время как доля трудоемких отраслей упала с 47% в 1980 году до 41% - в 1986 году и до 39% - в 1993 году.

Вместе с тем, несмотря на видимый прогресс, окончательный поворот к высокотехнологичной индустриализации в то время по ряду причин сделан не был. Во-первых, несмотря на поддержку со стороны государства, отставание в сфере инноваций и стремительные технологические изменения затрудняли доступ тайваньских производителей к источникам передовой технологии, и ограничивая конкурентные возможности местной промышленности. Во-вторых, большинство малых и средних предприятий, составляющих основу промышленности Тайваня, были не в состоянии полноценно финансировать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также готовить персонал, необходимый для перехода на более высокий технологический уровень. В-третьих, некоторые из отраслей, включая электронное машиностроение, были в состоянии постоянного технологического переоснащения, делая затраты тайваньских предприятий-новичков «на входе» чрезмерно высокими. В результате, тайваньские производители в большинстве своем занимались

сборкой компьютеров, их компонентов и периферийного оборудования, а основные высокотехнологические составляющие конечной продукции по-прежнему импортировались.

§2. Институты и инструменты экономического регулирования

Государственные институты Тайваня выполняли функции руководства экономическим развитием, решали вопросы индустриализации, повышения конкурентоспособности, а также координации действий государства с частным сектором. Они обеспечивали предпринимателям правительственную поддержку и определяли внутри- и внешнеэкономическую политику. Основными инструментами государственного регулирования были и остаются промышленная и торговая политика правительства, контроль в таких сферах, как финансы и рынок труда. Немаловажными аспектами государственного вмешательства были и остаются также вопросы образования и подготовки кадров, и создание условий для более равномерного распределения доходов.

Экономическая администрация как составная часть исполнительной власти была и остается важнейшим инструментом успешного государственного регулирования экономики Тайваня. С помощью бюрократического аппарата государство осуществляло выработку и реализацию экономической политики. Правительство при этом не столько изобретало новые методы государственного регулирования, сколько использовало и развивало централизованную систему управления, которая была создана на Тайване еще во времена японской колониальной администрации. Вся власть по формированию экономической политики была отдана в руки профессиональных бюрократов, подчинявшихся только высшему политическому руководству. Президент и премьер-министр обладают решающим голосом в выработке ключевых вопросов экономической политики. Вплоть до настоящего времени все важнейшие экономические решения на Тайване как правило инициируются органами

исполнительной власти. Этот процесс находится под контролем группы профессионалов численностью немногим более десяти человек. В их число входят главы некоторых ключевых министерств и государственных комиссий, а так же управляющие крупнейшими государственными компаниями, работающими по государственным контрактам и программам.

Для обсуждения наиболее важных проблем внутри кабинета создана Специальная группа по экономике и финансам, которая подчиняется непосредственно президенту. В состав этой группы входят министр экономики, председатель Центрального банка, министр финансов, начальник Управления по бюджету и статистике и еще несколько высокопоставленных чиновников. Президент, у которого нет собственного штата советников по экономическим вопросам, принимая экономические решения, опирается на рекомендации именно этой группы¹⁶. Вместе с тем, на Тайване насчитывается около двух десятков министерств, советов и комиссий, которые входят в структуру по принятию экономических решений.

Хотя главным органом выработки экономической политики остается кабинет министров, влияние на его решения оказывают Совет по экономическому планированию и развитию (СЭПР) и Бюро индустриального развития (БИР), входящее в Министерство экономики. СЭПР состоит из двенадцати членов, одиннадцать из которых являются членами кабинета министров. Штат всего аппарата Совета насчитывает более трехсот человек, включая 250 профессионалов с университетским образованием, около 20% из них составляют инженеры, 40% - экономисты, а остальные являются специалистами в области финансов и

¹⁶ Vogel, Ezra F. *The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia*. Harvard University Press. 1991.

статистики. Организационно СЭПР состоит из семи отделов, включая отделы общего и отраслевого планирования, экономических исследований, городского развития, анализа и оценки деятельности, а также финансовый отдел и отдел кадров.

СЭПР формирует краткосрочные и долгосрочные планы макроэкономического развития, анализирует текущую ситуацию, держит на контроле крупные проекты, финансируемые государством. Высокая заработная плата и льготы для сотрудников позволяют Совету привлекать и удерживать квалифицированные кадры. Следует отметить, вместе с тем, что основной областью деятельности СЭПР является государственный сектор экономики¹⁷.

Бюро индустриального развития Министерства экономики формирует политику промышленного развития и занимается вопросами регулирования деятельности и поддержки частного сектора. Штат БИР насчитывает более 180 человек, из которых 130 - инженеры, а остальные - эксперты в области экономики, финансов и маркетинга. Бюро состоит из четырех управлений, включая управление машиностроения, электроники, химической промышленности и производства потребительских товаров. При этом первое управление ведает вопросами отраслевой политики (составление подробных отраслевых планов на основе общих планов, выработанных СЭПР). В его функции также входит разработка конкретных мер по стимулированию промышленного производства, контроль над импортом и тарифная политика. Три других управления отвечают за вопросы межотраслевой политики: второе управление занимается вопросами использования промышленных мощностей, третье -

¹⁷ Wade, Robert. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press. 1991.

анализом деятельности промышленных предприятий, и наконец четвертое - вопросами, связанными с техническими исследованиями.

Другой важной структурой экономической администрации, участвующей в выработке правительственной стратегии развития, является Центральный банк Тайваня. Это влиятельный и независимый орган, который определяет кредитно-денежную и валютную политику. По традиции и в силу особенностей организационной структуры, Министерству финансов Тайваня отводится роль исполнительного органа, хотя и в его компетенцию входят некоторые вопросы кредитно-денежной политики. Министерство финансов Тайваня не занимается вопросами государственного бюджета, которые относятся к компетенции Управления по бюджету и статистике. Этот орган вырабатывает государственный бюджет совместно с Министерством финансов после согласования прогнозов общих темпов роста национального дохода, изменения уровня цен, государственных доходов и расходов. Управление по бюджету и статистике во многом является административным органом, главная задача которого состоит в контроле над соблюдением процедур формирования и использования государственного бюджета.

Особенностью работы всех вышеупомянутых государственных ведомств является активное привлечение высококвалифицированных специалистов из университетов, исследовательских институтов и консалтинговых компаний, в том числе и иностранных, для решения конкретных задач экономической политики. Положительные стороны такой системы в том, что она обеспечивает горизонтальную координацию деятельности, а также дает возможность выработки альтернативных предложений, или подходов, конкурирующих с рекомендациями государственных структур, что заставляет последних внимательно следить за конъюнктурой и активно действовать.

В заключении следует подчеркнуть, что в целом такой механизм принятия решений является весьма эффективным. Во-первых, правительственные органы, ответственные за выработку и проведение экономической политики, находятся в самом центре системы государственной власти, обладают высоким профессиональным потенциалом, пользуются престижем, и имеют большие полномочия. Во-вторых, некоторые из этих органов, как, например, Бюро индустриального развития, не только вырабатывают планы и рекомендации, но и несёт ответственность за их осуществление. В третьих, эффективная горизонтальная координация обеспечивается тесными связями между представителями различных ведомств, складывающимися на основе система ротации высших чиновников из различных органов экономического управления. При этом, основные ведомства имеют возможность нанимать на конкурсной основе выпускников лучших университетов, минуя систему стандартных квалификационных экзаменов и предлагая уровень оплаты, сравнимый с зарплатой в частном секторе.

До начала 1990-х годов особенностью тайваньской экономической бюрократии было почти полное отсутствие обмена между кадрами правительственных учреждений и частным сектором даже после выхода государственных служащих в отставку, и несмотря на то, что многие высшие чиновники имели обширный опыт работы на государственных предприятиях. Эта практика дистанцирования государственных служащих от частного сектора уменьшала вероятность коррупции и nepотизма и способствовала повышению эффективности государственного управления.

Промышленная и торговая политика. На протяжении всего исследуемого периода правительство Тайваня вмешивалось в процесс экономического развития активно и последовательно. Это вмешательство было выборочным, варьировалось по интенсивности и не сводилось к крупным и дорогим программам и денежным вливаниям.

Вся стратегия правительственного вмешательства базировалась, во-первых, на тщательно проработанных инвестиционных программах, сформулированных правительством, и, во-вторых, на способности правильно выбирать сектора экономики для таких программ. Сектора экономики и инструменты вмешательства менялись с течением времени, а методы такого выборочного государственного вмешательства постоянно совершенствовались.

Так, в период проведения земельной реформы и восстановления экономики (1949-1952гг.), правительство поддерживало аграрный сектор, проводя земельную реформу и развивая инфраструктуру, обслуживавшую этот сектор. При этом особое внимание уделялось выгодам от проведения такой политики, связанных с притоком финансовых ресурсов в государственную казну за счет низких цен на сельхозпродукцию и «рисового налога». Аккумулированные ресурсы перераспределялись в пользу индустриального сектора, состоявшего, в основном, из промышленных мощностей, созданных Японией за время колониального правления. В период с 1953 по 1958 год правительство использовало множественный обменный курс и импортные ограничения, активно поддерживая развитие импортозамещающих производств, включая текстильную промышленность и производство синтетических волокон. Во время этих двух начальных периодов государство использовало «меры прямого воздействия».

На третьем этапе (1958-1972гг.), акцент был смещен на массивную поддержку экспортоориентированных отраслей. Кроме финансовых рычагов и единого заниженного обменного курса национальной валюты большое внимание уделялось отраслям с экспортным потенциалом и, соответственно, иностранным инвестициям в экспортоориентированные производства. При этом правительство продолжало оказывать поддержку местным товаропроизводителям, хотя и менее интенсивно по сравнению с

периодом импортозамещения. Более того, чтобы защитить внутренний рынок и создать преимущества на экспортных рынках, использовалась система возврата пошлин и создавались экспортные промышленные зоны. Правительство также поддерживало относящиеся к экспорту отрасли, производящие продукцию промежуточного назначения и некоторые импортозамещающие производства, включая автомобилестроение. В целом, стратегия экспортной ориентации была успешной, хотя точно определить влияние конкретных мер на избранные отрасли производства представляется затруднительным.

Ряд экономических и политических потрясений начала 1970-х годов заставили правительство Тайваня ещё более активно воздействовать на экономические процессы. Так, была изменена макроэкономическая стратегия, приняты меры для стимулирования тяжелой и химической промышленности, а также технологически емких отраслей с целью уменьшения зависимости от импорта промежуточной продукции для экспортных производств. Примечательно, что все это делалось за счет повышения роли государственного сектора и поощрения крупного бизнеса.

Госпредприятия использовались в качестве «подталкивающего» инструмента - способ, применявшийся в годы становления нефтехимической, добывающей и металлообрабатывающей промышленности. В производствах, где госсектор не доминировал (текстильная промышленность, производство пластмасс, металлургия) правительство активно стимулировало и направляло развитие через капиталовложения в производство синтетических волокон и кораблестроение с тем, чтобы расширить сырьевую базу или повысить внутренний спрос. В 1980-х годах, государственные исследовательские организации и предприятия использовались для приобретения и

коммерциализации новых технологий в области электроники, включая производство полупроводников и разработку программного обеспечения.

Госсектор также играл существенную роль в стимулировании экономики через механизмы ограничения импорта, тарифы, лицензирование, стандартизацию, стимулирование инвестиций с помощью налогов, а также кредитную политику. В приборостроении, например, льготные кредиты выделялись на дизайнерские разработки, а также вводились количественные ограничения на импорт. Больше того, деятельность крупных частных фирм регулировалась «административными рекомендациями».

К середине 1980-х годов правительство, в основном, отказалось от отраслевой промышленной политики и перешло к функциональной поддержке, развивая инфраструктуру, финансируя научные исследования и разработки. Именно за счет этих мер тайваньская экономическая бюрократия сумела сохранить за собой ведущую роль в обеспечении международной конкурентоспособности продукции своей промышленности в новых отраслях, включая висотехнологичные производства.

Правительство Тайваня по-прежнему играет важную роль в развитии таких стратегических отраслей, как биотехнология, информатика, современные материалы, средства автоматизации и оптоэлектроника. Вместе с тем, государственное вмешательство в современные отрасли носит рекомендательный характер, используя механизмы косвенного поощрения.

Правительство активно использовало банки и финансовый сектор в целом в целях индустриального развития Тайваня. Для него характерен высокий уровень накоплений и инвестиций, преобладание банковского кредитного финансирования, доминирование государственных банков, процентные ставки, контролируемые правительством, целевое

кредитование, а также наличие значительного и активного (неофициального вторичного, или «серого») рынка капитала.

Одной из ярких характеристик экономического развития Тайваня является высокий уровень накопления. В период между 1953 и 1980 годами соотношение суммарных накоплений к ВВП выросло с 14% до 32%. Только после 1981 года норма внутреннего накопления начала падать, тем не менее, оставаясь сравнительно высокой.

Условиями, предопределившими высокий уровень накоплений, были, во-первых, положительные реальные процентные ставки по депозитам, являвшиеся результатом высоких номинальных процентных ставок и низкой инфляции. Во-вторых, быстрый рост доходов и относительная равномерность в их распределении способствовали росту сбережений. В-третьих, положительную роль сыграла традиционная китайская бережливость и стремление с помощью сбережений застраховаться от неопределенностей и риска, особенно в условиях неразвитой системы социального и пенсионного обеспечения. В-четвертых, поскольку кредитование текущего потребления было фактически запрещено, население вынуждено было копить деньги на такие крупные приобретения, как автомобиль или жилье. В-пятых, госпредприятия и правительственные учреждения давали около 50% суммарных накоплений с середины 1960-х годов, более 30% - в 1970-х, и около 30% - в 1980-х годах. Такая высокая степень «участия» в процессе накоплений стала возможной благодаря бюджетному профициту в течение всего этого периода. К концу 1990-х годов, внутренние займы составляли всего около 3% ВВП, а внешняя задолженность вообще отсутствовала. Наконец, в-шестых, правительство предоставляло существенные налоговые льготы для стимулирования сбережений и инвестиций. Положение о стимулировании инвестиций, принятое в 1960 году и действующее поныне, освобождает от налогов проценты по срочным депозитам от двух

лет и выше. Дополнительно, с 1965 года от налога были освобождены процентные выплаты, осуществляемые Почтовой сберегательной системой. Так же, с 1981 года от подоходного налога был освобожден совокупный доход от процентов и дивидендов в размере до 360 тыс. н. т. долл. Следует, однако, отметить, что значительную часть сбережений составляют «вынужденные» сбережения владельцев мелких и средних предприятий, образующихся в результате их дискриминации в доступе к банковским кредитам.

Таблица 10.

Различные налоги в налоговых сборах и их структура (%)

Годы	Подоходный налог	Таможенные пошлины	Налог на торговлю	Налог на бизнес	Акцизные сборы	Другие налоги	Всего
1960	10,4	18,4	10,2	5,7	21,4	33,9	100,0
1970	9,4	23,4	17,1	5,9	16,4	27,8	100,0
1980	17,2	21,8	16,0	7,9	9,3	27,8	100,0
1985	19,2	16,9	13,8	9,7	10,6	29,8	100,0
1990	26,6	9,7	10,0	13,2	6,2	34,3	100,0
1995	25,9	9,4	12,7	17,4	5,0	29,6	100,0
1998	28,5	8,2	10,8	17,5	4,1	30,9	100,0

Источники: *Wade, 1990; TSDB, 1999.*

Примечание: Акцизные сборы - это сборы, получаемые Бюро по монопольным продажам и производству табачных изделий и алкоголя Тайваня. Налог на бизнес – это налог на предпринимательскую деятельность. Другие налоги - включают в себя более одиннадцати видов, в том числе налог на землю, налог на жилье, лицензионные сборы и т.д.

В целом, доля прямых налогов в ВВП была и остается невысокой, что создает весьма благоприятные условия для предпринимательской деятельности¹⁸. С другой стороны, взимаются довольно высокие

¹⁸ Little, Ian. An economic reconnaissance, in Galenson, W. (ed.), *Economic Growth and Structural Change in Taiwan: The Postwar Experience of the Republic of China*. Cornell University Press. 1979.

косвенные налоги. Начиная с 1950-х годов, только импортные пошлины составляли до четверти всех налоговых сборов, а начиная с середины 1970-х годов, общая сумма косвенных налогов, включая импортные пошлины, достигала 70% всех налоговых сборов.

Финансовый сектор Тайваня в основном базируется на банковском кредитовании ввиду почти полного отсутствия других финансовых инструментов. В 1961-81 и 1986-88 годах отношение банковских кредитов к ВВП выросло с 32% до 82%. С другой стороны, вплоть до биржевого бума 1985 года, рыночная стоимость акций предприятий на фондовой бирже оставалась в пределах 15% ВВП. Государственные и корпоративные облигации составляли всего около 7% от общего объема финансирования вплоть до конца 1980-х годов.

Банковский сектор Тайваня включает Центральный банк, крупные местные банки (табл. 11), местные отделения иностранных банков, и три других типа местных банков, обслуживающих депозиты (банки для малого бизнеса, кредитные кооперативы, и кредитные отделы фермерских и рыболовецких ассоциаций).

Таблица 11.

Крупнейшие тайваньские банки (млн. долл.)

Банк	Активы	Депозиты	Кредиты	Чистый доход по процентам	Чистая прибыль
Bank of Taiwan	54065	41484	39405	683,1	388,4
Taiwan Cooperative Bank	47287	36901	31287	372,4	170,6
Land Bank of Taiwan	35915	31198	26371	391,9	198,4
First Commercial	29042	22995	19752	373,4	180,7
Hua Nan Commercial	27857	21817	18235	268,3	196,9

Источник: *The Asiaweek Financial 500. The Region's Largest Banks. Asiaweek, 11.09.98.*

Центральный банк Тайваня поддерживает стабильность валюты, финансовую стабильность в целом, и контролирует деятельность других банковских учреждений. В качестве инструментов ЦБ использует контроль над процентными ставками, уровнем резервов, обменным курсом, и кредитованием (максимальный уровень кредита по отношению к залому, сроки кредита для промышленных инвестиций, а также выборочное стимулирование экономической активности). Например, в 1974 году для стимулирования экспорта была создана специальная система кредитования экспортных отраслей по заниженным ставкам через коммерческие банки.

На долю местных банков приходится около 45% совокупных ресурсов финансовых учреждений. Двенадцать из шестнадцати банков принадлежат правительству, и на их долю приходится основная масса финансовых ресурсов крупных местных банков.

До конца 1980-х годов, пока местный банковский сектор находился под защитой, роль иностранных банков была ограничена. Им изначально разрешалось производить валютные операции и осуществлять кредитование экспортных сделок, обслуживать депозитные счета в пределах 12,5 оплаченных капиталов, но не более 1 млрд. н. т. долл. С 1989 года, иностранные банки получили право заниматься всеми операциями наравне с местными банками.

На долю мелких банков, обслуживающих предприятия малого бизнеса, кредитных кооперативов, кредитных отделов фермерских и рыболовецких ассоциаций приходится около 16% всех финансовых ресурсов, 18% депозитов, 25% всех кредитов, предоставляемых финансовыми учреждениями.

Почтовая сберегательная система, не являясь банковским

учреждением, также представляет важный элемент финансовой системы и служит источником ресурсов для банковского сектора, не предоставляя займов непосредственно. Эта система была основана в Китае в 1930 году, а на Тайване она начала функционировать с 1962 года, обслуживая депозитные счета и осуществляя местные и зарубежные денежные переводы.. Почтовые сбережения играли важную роль в процессе мобилизации денежных ресурсов в аграрных и вновь развивающихся районах через сеть 1200 почтовых отделений и 400 почтовых агентств, расположенных по всему острову. Депозиты, размещенные на счетах Почтовой сберегательной системы, перераспределяются в Центральный банк и три специализированных банка (Банк коммуникаций, Фермерский банк Китая и Земельный банк Тайваня), а также в Тайваньский банк среднего бизнеса. Затем эти средства направляются в кредитные фонды на инвестиционные проекты, в среднем под высокие проценты. В 1988 году, на её долю приходилось около 11% всех средств финансовой системы Тайваня.

Государственное регулирование экономики позволяло выплачивать положительные проценты на сбережения, но при этом правительство строго контролировало процентные ставки по депозитам и ставки, по которым банки выдавали кредиты и займы. До 1975 года правительство контролировало все виды ставок в абсолютных величинах, и только во второй половине 1970-х годов в системе финансового контроля была допущена постепенная либерализация.

Контроль правительства над банками также предусматривал строгие процедуры выдачи кредитов, залогового обеспечения, и правила отчетности. Более трех четвертей всех займов были обеспечены залогом, а банковские служащие, персонально отвечавшие за «государственные средства», редко совершали рискованные операции.

Собственные банки помогали правительству осуществлять целевое

кредитование. Четыре таких банка стали специализированными. Банк связи, основанный как коммерческий банк, стал банком развития стратегических отраслей местной промышленности. Фермерский банк Китая финансирует развитие сельского хозяйства и строительство в аграрных районах. Земельный банк Тайваня специализируется на займах для сельскохозяйственного производства. Экспортно-импортный банк финансирует экспорт, предоставляя гарантии поставщикам, оказывая страховые услуги по внешнеторговым сделкам, проводя исследования по страновым рискам, и выясняя кредитоспособность участников сделок. Эти банки, в основном, предоставляют среднесрочные (от одного года до семи лет) и долгосрочные (от семи лет) займы за счет средств, полученных от Почтовой сберегательной системы.

Как уже отмечалось, потребность в финансовых ресурсах и услугах на Тайване в значительной степени удовлетворялась за счет вторичного, или «серого», финансового рынка, функционирующего параллельно официальному. В 1970-80-х годах этот сектор быстро развивался, и его доля достигла почти 30% всех ресурсов финансовой системы Тайваня. Наиболее важным инструментом этого рынка стал банковский чек с отложенной датой погашения. Распространение именно такого инструмента стало возможным в соответствии с Законом о финансовых инструментах 1950 года, по которому дефолт по такому чеку стал квалифицироваться как уголовное преступление. С 1960-х годов и вплоть до середины 1970-х годов, разница в выплатах по краткосрочным банковским займам по сравнению с кредитованием по чекам составляла примерно 10%, затем увеличилась до 15% в середине 1970-х годов и достигла 20% в начале 1980-х годов по мере того, как правительство ужесточало кредитную политику в целях стабилизации экономики после второго нефтяного кризиса.

«Серый» рынок стал важным дополнением официального рынка

финансовых услуг по нескольким причинам. Подавляющее число операций происходило между сторонами, хорошо информированными друг о друге благодаря коммерческим отношениям (поставщики, подрядчики, арендодатели оборудования и т.д.), или личным и семейным отношениям. Благодаря этому, «серый» рынок эффективно выполнял функцию финансирования малых и средних предприятий. Он обеспечивал предпринимателям возможность начать бизнес при отсутствии собственных средств и приобретать или арендовать оборудование за счет займов. Высокие процентные ставки «серого» рынка помогали мобилизовать сбережения для продуктивного инвестирования, поскольку финансирование часто предоставлялось предприятиям, не имевшим вообще возможности заимствовать официально в условиях жестких кредитных ограничений. Заемщики, получившие средства под низкие проценты на официальном рынке, могли ссужать эти деньги на «сером» рынке, делая его инструментом перераспределения кредитов в пользу более прибыльных проектов.

Итак, хотя правительство жестко регулировало официальный финансовый рынок путем ограничения ставок по займам и распределяло кредитные ресурсы в пользу крупных предприятий и приоритетных отраслей, небольшие, но экономически эффективные проекты также кредитовались, особенно в экспортноориентированных отраслях. Наличие активного теневого рынка капиталов, позволявшего перераспределять ресурсы в пользу высоко прибыльных проектов, предотвращало серьезные просчеты в кредитной политике. Степень скрытого субсидирования в системе целевого кредитования была невелика, так как в целом банковский сектор был прибыльным, а госбюджет имел профицит.

Рынок труда, образование и подготовка кадров. С конца 1940-х годов правительство принимало меры по изменению и стабилизации общественно-политической и экономической ситуации в стране, включая

проведение земельной реформы, создание благоприятных условий для частных капиталовложений, предоставление всесторонней поддержки мелкому и среднему предпринимательству и создание соответствующей законодательной и организационной базы. При этом всемерно ограничивалось влияние профсоюзов в целях предотвращения формирования массового рабочего движения.

Рынок труда. Стоимость рабочей силы регулируется в соответствии с рыночными ценами и показателями производительности труда. Это подтверждается тремя моментами. Во-первых, сведено до минимума влияние законодательства, устанавливающего минимальный уровень оплаты труда, регламентирующего политику оплаты труда в госсекторе, а также регулирующего взаимоотношения ассоциаций работодателей и профессиональных союзов. Профсоюзы и другие формы коллективного представительства трудящихся оставались до недавнего времени слабыми, в том числе из-за подавления этих структур правительством. Забастовки были запрещены законом вплоть до отмены военного положения в середине 1980-х годов.

Во-вторых, уровень безработицы остается низким с 1960-х годов и не оказывает давления на рынок рабочей силы. И, в-третьих, доля затрат на оплату рабочей силы в общих издержках промышленного производства оставалась приблизительно постоянной начиная с 1960-х годов. Это означало, что рост реальной заработной платы не превышал темпы роста производительности труда, за исключением инфляционных периодов в начале и конце 1970-х годов. Тенденция к сохранению соотношения доли затрат на рабочую силу и роста производительности труда во многом объясняет, почему экспортная продукция Тайваня конкурентоспособна, а цены на нее стабильны.

Меры правительства, направленные на приумножение человеческого капитала также стали важным фактором стремительного экономического

развития Тайваня. Качество рабочей силы приобрело особое значение, прямо влияя на производительность труда и поддержание высоких темпов экономического роста.

Политика правительства в области финансирования образования преследовала цель сделать начальное и среднее образование массовым и общедоступным. Результатами ее стало повышение общего уровня грамотности, и, как следствие, рост производительности труда основной массы рабочей силы, что было особенно важно в условиях, когда относительным преимуществом страны было качество человеческого капитала. Эта политика также стимулировала уменьшение неравенства в распределении доходов и способствовала расширению социальной базы поддержки экономической политики правительства.

В 1960 году уровень грамотности взрослого населения составлял 54%, и Тайвань занимал 26-е место по этому показателю среди 77 обследованных развивающихся стран. В последующие годы этот показатель быстро улучшался, выведя Тайвань на 17-е место к началу 1980-х годов (82%). В настоящее время этот показатель составляет 94,32%¹⁹.

В настоящее время ассигнования на образование, науку и культуру составляют около 16 млрд. долл. в год, из которых 25% предназначаются для высшей школы и около 40% направляются на нужды начального и среднего образования. Особое внимание правительство уделяло начальному и среднему образованию. Так, с конца 1940-х годов первые шесть лет обучения в школе были бесплатными и обязательными, при этом 95% детей соответствующей возрастной группы обучались в школе. В 1968 году девятилетнее школьное образование стало бесплатным и обязательным, а к середине 1980-х годов 80% подростков обучались в старших классах средней школы (табл. 12).

Таблица 12.

Школьное образование на Тайване

Годы	Количество школ	Численность персонала (чел.)	Численность учащихся (чел.)
1952-53	1769	37192	1187858
1960-61	2911	76625	2365260
1970-71	3979	136948	3969150
1980-81	5036	192565	4577191
1985-86	6277	218748	4924130
1990-91	6684	245139	5264571
1998-99	7657	296842	5202671

Расчитано по: *Education Statistics of the R.O.C. Ministry of Education. Taipei. 1988; TSDB, 1994-99.*

В конце 1990-х годов около 99% детей в возрасте от шести до одиннадцати лет посещали школу, при этом 85,6% населения в возрасте от шести до двадцати одного года обучались в том или ином учебном заведении.

Начиная с 1966 года, в целях удовлетворения растущего спроса на технически образованную рабочую силу, правительство начало расширять систему профессиональных и технических учебных заведений уровня старших классов средней школы, что в корне отличалось от ситуации в других азиатских странах, где упор был сделан на высшее образование с преобладанием гуманитарных направлений. На Тайване особенно популярным было и остается получение инженерного образования. По данным Национальной молодежной комиссии, в 1990-х годах оплата труда выпускников-инженеров была на 20% выше, чем у выпускников-гуманитариев. В промышленности инженерное образование считается условием быстрой карьеры. В 1980-90-х годах колледжи выпускали по 20 тыс. инженеров в год, дополнительно к 10 тысячам выпускников университетов, что в 1,7 раза превышало аналогичные подушевые

¹⁹ Republic of China Yearbook. Kwang Hwa Publishing Co. Taipei, 1999.

показатели США. Начиная с 1960 года, около четверти всех выпускников тайваньских университетов были инженерами, тогда как дипломы юристов получали чуть более 1% выпускников. В 1960-х годах количество студентов инженерных и технических факультетов составляло одну треть от общего числа учащихся колледжей и университетов, в 1970-х годах - более 40%, а на протяжении 1980-90-х годов - около половины.

В 1970-х годах, из 14 стран со средним уровнем доходов, на Тайване было самое большое количество инженеров, работающих в промышленности (за исключением Сингапура) в расчете на одну тысячу человек. Средний показатель для Тайваня составил 8, для Сингапуре – 10, при среднем значении 4,6. Использование специалистов инженерных профессий помогало Тайваню осваивать импортные технологии и способствовало развитию собственной промышленности.

Распределение доходов. Вплоть до настоящего времени Тайвань выделяется среди большинства стран динамичным и стабильным экономическим ростом. Помимо стабильности развития, важной особенностью является еще и относительно равномерное распределение доходов. Правительство строило экономическую стратегию таким образом, чтобы показать населению, что от развития выигрывают все слои общества. Это делалось для упрочения политических позиций режима, приобретения поддержки населения и создания атмосферы общественного сотрудничества.

Два обстоятельства подталкивали правительство Тайваня к проведению такой политики. Во-первых, гомиьндановская администрация осознавала причины поражения и потери власти на континенте, включая нерешенность земельного вопроса, отсутствие контроля над профсоюзным движением и сильное влияние групповых интересов. Во-вторых, давление со стороны США способствовало проведению широкомасштабных социальных и экономических преобразований.

Вместо традиционных подходов к перераспределению доходов через государственное субсидирование отдельных видов социально-значимых товаров правительство Тайваня стремилось создать общие благоприятные условия для социальной мобильности и «продвижения вверх», включая систему всеобщего начального и среднего образования, обеспечивающую в дальнейшем широкий доступ к среднему специальному и высшему образованию.

Проведение земельной реформы также способствовало более равномерному распределению земельных владений и формированию высокопроизводительного сельского хозяйства. Бывшие крупные землевладельцы, получившие в качестве компенсации за землю часть акций государственных корпораций, были заинтересованы в успехе проводимой правительством экономической политики.

Важная социальная роль отводилась мелкому и среднему предпринимательству, развитие которого всемерно поощрялось. Так, в пятидесятые годы 30% всех выданных кредитов предназначались для малых и средних компаний. В дальнейшем эти цифры снизились, но составляли в среднем около 10% вплоть до середины 1990-х годов.

Малые и средние предприятия не только составляют основу экономики Тайваня, но и занимают важное место в экспортоориентированных производствах (табл. 13).

Таблица 13.

Малое и среднее предпринимательство на Тайване

	Общее количество предприятий	Малые и средние предприятия и фирмы	
		Количество	%
Сельское хозяйство	3256	3171	97,39
Добывающая промышленность	1390	1360	97,84
Промышленное производство	157965	155263	98,29
Строительство	28419	26456	93,09
Торговля	489864	475106	96,99

Транспорт	36897	35818	97,08
Финансы, страхование, недвижимость	30534	28263	92,56

Источник: *World Bank Policy Research Report, 1993.*

Быстрое развитие трудоемких производств и предприятий сферы услуг приводило к увеличению числа занятых. При этом заработная плата увеличивалась по мере повышения производительности труда. С 1952 по 1979 год реальная заработная плата выросла более чем в шесть раз в промышленности и более чем в четыре раза в сельском хозяйстве.

Хотя создание отраслевых профессиональных союзов было запрещено, правительство стимулировало образование таких организаций на уровне компании или предприятия, что открывало возможность для контактов между управляющими и рабочими по вопросам трудовой политики. Правительство, со своей стороны, обязывало предпринимателей строго следовать решениям, принятым в ходе таких контактов, способствуя тем самым снижению интереса работающих к профсоюзам (табл. 14).

Таблица 14.

Отношение рабочих и служащих к деятельности профессиональных
СОЮЗОВ

Количество работающих в компании (чел.)	Поддерживают ли деятельность профсоюзов (%)		
	Да	нет	Затрудняются ответить
50-99	4,98	94,30	0,72
100-199	29,85	67,62	2,53
200-499	51,05	45,44	3,51
500 и более	72,32	19,05	8,63

Источник: *World Bank Policy Research Report, 1993.*

Главным результатом всех этих мер, предпринятых правительством, стало существенное сокращение неравенства в распределении доходов. По данным совместного исследования, проведенного американским Советом по зарубежному развитию (US Overseas Development Council) и Гарвардским университетом, был сделан сравнительный анализ распределения доходов в 23 развивающихся странах, среди которых показатели Тайваня по динамике и результатам улучшения ситуации были одними из самых лучших. За основу брались показатели, полученные в результате сравнения доходов 20% населения с самыми высокими и самыми низкими доходами. В 1950 году для Тайваня разрыв в доходах составлял 15 раз, в 1964 году этот разрыв сократился до 5,3, в 1970 году до 4,5, а в 1977 году до 4,2 раза, приблизившись к японскому показателю - 4,1 раза и намного опередив южнокорейский показатель - 7,9 раза в 1977 году.

Таким образом, правительству Тайваня не только удалось достичь высоких и стабильных темпов экономического развития, но и в достаточно короткий срок резко сократить существовавшее прежде неравенство в распределении доходов. Эти достижения, в сочетании с повышением жизненного уровня населения, другими социальными показателями, высоким уровнем политической стабильности и соответствующей политикой государства по отношению к предпринимательству, позволили обеспечить широкую общественную поддержку проводимой экономической политике, что в значительной мере предопределило ее успех.

Глава II. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРОЦЕССЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Смена эпохи авторитарного правления стремительной демократизацией тайваньского общества тесно связана с изменением роли государства в экономике. В этой главе делается попытка проследить эти изменения на таких показателях развития социально-экономической среды, как становление и укрепление частнопредпринимательского сектора, методы взаимодействия правительства и частного сектора, а также динамика модернизации индустриальной базы. В этой связи рассматриваются также и некоторые препятствия на пути перехода тайваньской экономики к постиндустриальному этапу развития.

Предварительно необходимо отметить два ключевых аспекта участия государства в процессе экономического развития Тайваня на современном этапе. Во-первых, экономическая администрация, или, используя широко применяющийся в западной литературе термин «экономическая бюрократия»²⁰, играла ключевую роль в адаптации хозяйственной системы Тайваня к постоянно меняющимся внутренним и внешним условиям развития.

Во-первых, правительством обеспечивались институциональные условия функционирования рыночных механизмов и сохранения макроэкономического равновесия при нарастающей зависимости экономики от внешних воздействий.

Во-вторых, используя государственные инвестиционные программы и централизованную систему подготовки кадров, правительство способствовало развитию производственной инфраструктуры, людских ресурсов и расширению технологических возможностей экономики.

²⁰ Wade, Robert. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press. 1990.

**§1. Формирование частного сектора и его взаимодействие с
правительством.**

До прибытия на остров гоминьдановских сил в 1949 году тайваньский частный сектор, а именно прослойка местных предпринимателей, был слаб и неразвит. Во время японского колониального господства ключевые отрасли контролировались японским капиталом. Новая администрация национализировала японские предприятия, составлявшие основу экономики Тайваня. На протяжении двух последовавших за этим десятилетий госсектор занимал ключевые позиции в экономике, несмотря на начатую в 1954 году приватизацию государственных предприятий.

Развитию частного сектора способствовали как внутренние, так и внешние факторы. Во-первых, правительственные экономисты предложили максимально использовать механизмы рынка и формировать экономическую политику государства на базе так называемой концепции «плановой свободной экономики». Во-вторых, США через свое Агентство международного развития (Agency for International Development, ставшее впоследствии известным как USAID) также влияло на либерализацию и развитие рыночных институтов²¹.

Большую роль в укреплении частного сектора на Тайване сыграл приток опытных предпринимателей из Шанхая и Шаньдуна, где им принадлежали крупные текстильные и мукомольные предприятия. Многие из них имели тесные связи с Гоминьданом и были основными получателями официальной американской помощи на нужды промышленного развития, поступающей по каналам USAID. За счёт USAID многие предприниматели восстановили свой бизнес и внесли существенный вклад в развитие текстильной и пищевой промышленности Тайваня.

²¹ Li, Kwong-ting. Economic Transformation of Taiwan, R.O.C. Shepard-Walwyn (Publishers) Ltd. 1977.

Вместе с тем к середине 1950-х годов на Тайване возникло новое поколение промышленников и мелких предпринимателей. В результате земельной реформы появилось, как уже отмечалось, большое число индивидуальных фермерских хозяйств. Землевладельцы в качестве компенсации за обязательную продажу земли получили акции государственных предприятий и государственные облигации. Эти ценные бумаги и акции использовались для инвестиций в частные предприятия. Семьи крупных землевладельцев, получившие в качестве компенсации большие пакеты акций, оказались в выигрыше от этой схемы.

Важную роль в формировании частного сектора сыграли программы поддержки промышленности в период политики импортозамещения. Среди известных предпринимателей, оказавшихся в наиболее выгодном положении, были У Сан-лянь, основавший Тайваньскую текстильную корпорацию, и Ван Уай-си, хозяин крупного лесоперерабатывающего предприятия, основавший завод по производству поливинилхлорида. При финансовой поддержке USAID это предприятие позднее положило начало фирме Формоза Пластикс, одного из самых крупных и преуспевающих конгломератов Тайваня. Используя государственные субсидии и поставки сырья для производства текстиля и пластмасс, эти предприниматели сумели превратить свои предприятия в крупные диверсифицированные корпорации.

Новая и значительно более крупная группа предпринимателей сформировалась в 1960-х годах, когда на начальном этапе проведения политики экспортной ориентации использовалась финансовая поддержка правительства, и десятки тысяч предпринимателей инвестировали средства в малые и средние предприятия.

Наконец, в экономическом становлении Тайваня сыграли и продолжают играть важную роль зарубежные китайцы. Осознавая деликатность своего международного статуса и уязвимость перед КНР,

тайваньское правительство активно добивалось поддержки лидеров китайской диаспоры, которая служила посредниками для тайваньских предприятий, используя знание местных рынков и предоставляя свои сбытовые каналы для продукции тайваньской промышленности.

В 1960-70-х годах зарубежные китайцы активно инвестировали средства в тайваньскую экономику, а в последние два десятилетия превратились еще и в источник квалифицированных специалистов и ноу-хау. Все это ускорило становление многих отраслей, в том числе электронной промышленности. Многие из ранее эмигрировавших специалистов вернулись на Тайвань, чтобы создать свои собственные высокотехнологичные компании или же работать в исследовательских учреждениях. Это способствовало переливу ценных технических знаний и навыков, накопленных в таких лидирующих иностранных фирмах.

Международные связи зарубежных китайцев способствовали получению необходимой для местных товаропроизводителей информации о мировых рынках и потенциальных коммерческих возможностях. Этнический фактор, таким образом, дополнил стратегию экспортной ориентации и стимулирования альянсов тайваньских фирм с зарубежными компаниями с целью получения передовых технологий и выхода на новые рынки сбыта²².

Частный сектор на Тайване был и в значительной мере остается дистанцированным от политической власти. Правящая верхушка Гоминьдана, прибывшая на Тайвань из материкового Китая, не имела исторических и социальных связей с местной правящей элитой, сформировавшейся во время японского колониального правления. Именно это обстоятельство во многом объясняло изначальное стремление гоминьдановской администрации соблюдать дистанцию и не подпадать

²² Dahlman, Carl J. and Ousa Sananikone. Taiwan, China: Policies and Institutions for Rapid Growth, in Leipziger, Danny M., ed., Lessons from East Asia. The University of Michigan Press. 1997.

под влияние частных интересов. Постепенно такая политика дистанцирования стала традицией и легла в основу экономической политики.

Отрицательное отношение к сближению с частным, особенно крупным, бизнесом во многом объяснялась и опытом политических функционеров и бюрократов, приобретенным во время пребывания у власти на материке. Именно поэтому, на начальном этапе, основным инструментом внутренней экономической политики стала «мягкая» земельная реформа, предоставившая новый экономический статус как фермерам, так и бывшим крупным землевладельцам.

Частично из-за опасений, что коренные тайваньцы будут иметь слишком большое влияние на экономическую политику, Гоминьдан длительное время сохранял контроль над политическими и административными процессами в руках группы выходцев из континентального Китая. Администрация понимала, что для предотвращения недовольства населения, необходимо проводить социальноориентированную внутреннюю политику и поддерживать местное предпринимательство. Политическое руководство Гоминьдана стремилось не допускать сосредоточения финансовых ресурсов и экономического влияния в руках немногих предпринимателей. Экономическое развитие и обеспечение благосостояния были одним из основных политических ориентиров, обеспечивших властям поддержку частного сектора и социальную стабильность.

Предпринимавшиеся меры также стали своеобразным инструментом экономической ассимиляции местного населения и всеобъемлющего вовлечения тайваньцев в экономическую жизнь, которые не предусматривали их участия в политическом процессе. В этих условиях курс на экспортную ориентацию расширял не только возможности

промышленного развития, но и способствовал поддержанию баланса интересов в политически сегрегированном обществе.

Взаимоотношения правительства и частного сектора были строго официальными вплоть до начала 1990-х годов, что было нехарактерно для других восточноазиатских стран.

Формальные отношения между правительством и частным сектором регулировались через промышленные ассоциации, поддерживаемые государством. На вершине пирамиды ассоциаций находилась Китайская национальная федерация промышленности и Общая торговая палата Республики Китай, представлявшие соответственно промышленный и коммерческий капитал, а также Китайская национальная ассоциация промышленности и торговли (КНАПТ), членами которой были практически все основные бизнес-группы Тайваня. Эти организации были созданы как инструменты государственного контроля и управления деловым миром со стороны экономической бюрократии и правящей партии. Выборы функционеров этих ассоциаций организовывались социальным отделом Гоминьдана, а их главами становились кандидаты, одобренные высшим политическим руководством страны. Ассоциации были лишены самостоятельности, не были лоббирующими организациями и служили интересам государства, являясь инструментами Гоминьдана в управлении экономическими и социальными процессами.

С конца 1980-х годов деятельность ассоциаций претерпела изменения. Произошла реорганизация попечительских советов Китайской национальной федерации промышленности и Общей торговой палаты Республики Китай. Под руководством Ко Чен-фу, а позже, Джеффри Ко, основным каналом взаимодействия государства и частного сектора стала КНАПТ.

В КНАПТ входят представители государственных предприятий, торговых организаций и предприятий, фактически находящихся в

собственности Гоминьдана. Сегодня, главы крупнейших тайваньских компаний составляют около половины членов попечительского совета КНАПТ, и около одной-пятой состава совета Китайской национальной федерации промышленности.

Общая торговая палата является органом средних и мелких предприятий. Мелкие и средние предприниматели не имели возможности влиять на государственную политику. Вместе с тем, именно эти предприятия, обладая высокой адаптивностью к постоянно изменяющимся условиям мировых рынков, обеспечивали в 1960-70-х годах до 95% всего промышленного экспорта (около 60% этого объема в настоящее время). Благодаря высокой степени мобильности малого и среднего бизнеса его реструктуризация представляла собой постоянно действующий и саморегулирующийся процесс, что компенсировало в свою очередь неразвитость механизмов лоббирования коллективных интересов²³.

С начала 1980-х годов, отношения правительства и частного сектора начали меняться и постепенно началось сближение. Одной из главных движущих сил этого процесса было развитие крупных компаний и бизнес-групп (табл. 15). В дополнение к прибылям, получаемым на внутреннем рынке, крупные компании укрепляли свои позиции благодаря развитию рынков акций и недвижимости.

Таблица 15.

Крупнейшие тайваньские корпорации

Компания	Отрасль	Продажи	Прибыль	Активы	Персонал
----------	---------	---------	---------	--------	----------

²³ Leng, Tse-Kang. The Taiwan-China Connection: Democracy and Development Across the Taiwan Straits. Westview Press Inc. 1996.

		(млн.ам. долл.)	(млн.ам. долл.)	(млн.ам. долл.)	(чел.)
Chinese Petroleum Corp.	Нефть и нефтепере- работка	12019,4	276.4	19079,1	20322
Taiwan Power	Производство электроэнергии	8510,3	1,257.9	34815,3	30152
Chunghwa Telecom	Телекоммуникации	6036,9	1,998.3	15076,8	35500
Acer	Компьютеры	5893,0	188.0	4192,0	16778
Nan Ya Plastics	Нефтехимия	3712,7	282.9	4830,2	16370

Источник: *The Asiaweek 1000. The Region's Largest Companies. Asiaweek, 21.11.97.*

Связи между крупными компаниями также стали теснее в результате процесса слияний и межкорпоративных инвестиций. На этот процесс повлияло разрешение основывать частные банки, которое способствовало картелизации крупного бизнеса. Закон о банках 1992 года определял минимальное капиталовложение для открытия нового банка в размере 10 млрд. н. т. долл. (около 400 млн. долл.). Минимальные капиталовложения для отдельно взятой фирмы для открытия нового банка составляли 5 млрд. н. т. долл. (около 200 млн. долл. США). Таким образом, только крупные компании могли войти в банковский сектор, и одним из прямых результатов такой политики стало слияние крупных предприятий и формирование вокруг банков объединений компаний, напоминающих японские «кейретсу».

Вплоть до середины 1980-х годов, практически все политические и экономические ресурсы были монополизированы государством. Правительство обеспечивало защиту внутреннего рынка, выгодную для крупного бизнеса, и взамен получало политическую поддержку. Затем, под давлением США и других торговых партнеров, правительство было вынуждено постепенно открывать внутренний рынок. Для компенсации

потерь крупного бизнеса ему был открыт доступ к отраслям, в которых государство занимало монопольное положение. Таким образом, баланс сил стал постепенно меняться. Более того, нарождающееся профсоюзное движение и приобретающее вес движение по защите окружающей среды заставляли крупных предпринимателей включаться в политические процессы, чтобы отстаивать и продвигать свои интересы²⁴.

Приватизация предприятий госсектора не была приоритетом экономической политики правительства, несмотря на то, что эта политика всегда была направлена на развитие и расширение частного сектора. Первоначальный этап приватизации на Тайване был проведен в рамках земельной реформы в 1940-50-х годах, но лишь в 1980-х годах стремление правительства к разгосударствлению стало реальным в связи с изменением стратегии развития.

В 1989 году был образован Временный комитет по приватизации при кабинете министров. Основная работа велась Отделом отраслевого планирования СЭПРа, Комиссией по национальным корпорациям Министерства экономики, Комиссией по ценным бумагам и Отделом государственного казначейства Министерства финансов. Помимо рассмотрения проектов законов и нормативных актов, комитет изучал статус подлежащих приватизации предприятий.

В середине 1996 года, был составлен перечень из 47 государственных предприятий, подлежащих приватизации до 2002 года, и проведены соответствующие изменения в законодательстве. Тем не менее, правительство столкнулось с трудностями при проведении приватизации, в частности в виде задержек в принятии законов, оппозиции со стороны трудовых коллективов, а так же ряда технических сложностей, связанных с упразднением правительства провинциального уровня.

²⁴Tien, Hung-mao. Taiwan's Domestic Political Reforms, Institutional Change and Power Realignment, in Klintonworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s. Canberra: Allen & Unwin. 1994. pp. 1-20.

Целью приватизации, помимо повышения эффективности предприятий, было привлечение дополнительных доходов в государственный бюджет и создание новых инвестиционных возможностей для избыточного местного капитала, при одновременном уменьшении инфляционного давления. По мере изменения внутренней и внешней экономической ситуации приватизационная политика должна была способствовать не только уменьшению государственного вмешательства в экономику, но и созданию конкурентной среды во всех отраслях.

Наиболее важным инструментом приватизации стала продажа государственных предприятий. На Тайване процесс продажи предполагал по-возможности широкое распределение разгосударственной собственности среди наибольшего числа акционеров. Продажа акций госпредприятий в основном осуществлялась на бирже, но использовались и такие механизмы, как открытый тендер, продажа институциональным инвесторам, а также выпуск депозитарных расписок за рубежом. Для некоторых малоприбыльных предприятий предусматривалась возможность использовать и внебиржевые выпуски акций. Кроме этого, использовался и механизм продажи акций работникам предприятия.

В начале 1997 года Временный комитет по приватизации опубликовал план преференциального предложения акций гражданам (citizens preferred offering), основой для которого послужил принцип равномерного перераспределения государственной собственности с тем чтобы уменьшить влияние крупномасштабной приватизации на рынок ценных бумаг. По этому плану предполагалось осуществить приватизацию крупных компаний (табл. 16).

Таблица 16.

Основные приватизационные проекты, 1994-2002 гг.

Предприятие	Ведомство	Дата	Доход от приватизации
-------------	-----------	------	-----------------------

		приватизации	(млрд. н.т. долл.)
China Steel Co.	Мин-во экономики	04.1995	96,4
Chiao Tung Bank	Мин-во финансов	09.1999	50
First Commercial Bank	Мин-во финансов	01.1998	44,2
Chang Hwa Bank	Мин-во финансов	01.1998	27,2
Hua Nan Bank	Мин-во финансов	01.1998	25,7
Taiwan Fertilizer Co.	Мин-во экономики	09.1999	18,9
Taiwan Business Bank	Мин-во финансов	01.1998	17,8
Taipei Bank	Мэрия Тайпея	11.1999	16,6
China Petrochemicals Development Co.	Мин-во экономики	06.1994	14,8
BES Engineering Co.	Мин-во экономики	06.1994	11,4
Taiwan Tobacco and Wine Board	Мин-во финансов	12.2000	-
China Shipbuilding Corp.	Мин-во экономики	06.2001	-
Chinese Petroleum Corp.	Мин-во экономики	06.2001	-
Taiwan Power Co.	Мин-во экономики	06.2001	-
Chunghwa Telecom Co., Ltd.	Мин-во транспорта и связи	06.2001	-
Taiwan Railway Administration	Мин-во транспорта и связи	06.2002	-
Taiwan Railway Freight Co., Ltd.	Мин-во транспорта и связи	06.2002	-

Источник: CEPD, 2000.

С 1989 года было осуществлено 50 выпусков акций и несколько продаж имущества, что принесло почти 382 млрд. н. т. долл., или около 12 млрд. долл. США. Изменения коснулись и правил регистрации акций госпредприятий на Тайбэйской бирже в целях содействия процессу приватизации. Помимо продажи акций или имущества предприятий, правительство использовало также другие формы приватизации, а именно подрядные контракты и передачу в управление, в таких сферах, как коммунальное хозяйство, здравоохранение и переработка отходов. Был принят закон, стимулирующий частные инвестиции в инфраструктуру

острова на основе схемы BOT (Build-Operate-Transfer). Для убыточных госпредприятий, не представляющих интереса для частных инвесторов, предусматривалась возможность их выкупа менеджментом или работниками.

По состоянию на 1994 год, в собственности Гоминьдана находилось семь холдинговых компаний²⁵ с совокупными активами 36 млрд. н. т. долл. по номинальной стоимости (1,44 млрд. долл.). Рыночная стоимость корпоративной собственности составляла около 100 млрд. н. т. долл. (4 млрд. долл. США). В эту сумму не входили наличные средства и недвижимость, принадлежавшие Финансовому комитету партии.

Для предприятий, принадлежащих Гоминьдану, было характерно формирование различных совместных предприятий, включая брокерские, инвестиционные, страховые и строительные компании. Сотрудничество с компаниями, которые принадлежали Гоминьдану, было одним из самых действенных способов установить прочные политические связи с правящим режимом. Благодаря государственной монополии на ресурсы и прямую финансовую помощь, предоставляемую правительством, эти предприятия процветали и развивались. Начиная с 1988 года Финансовый комитет партии начал активно создавать совместные предприятия с крупными бизнес-группами.

Таким образом, сформировался своеобразный трехсторонний союз государственных корпораций, Гоминьдана и крупных частных фирм. Благодаря этому союзу большой бизнес получал политическую защиту и поддержку, а Гоминьдан обеспечивал себе доступ к финансовым ресурсам, необходимым для ведения политических компаний.

²⁵ Сюда входят Central Investment Holding Co. (57 компаний нефтехимической отрасли и природоохраны), Kwang Hwa Investment Holding Co. (42 компании: высокие технологии, энергетика, финансы), Chi Sheng Chang Investment Co. (8 строительных компаний), Yueh Sheng Chang Investment Co. (зарубежные предприятия), Chien Hwa Investment Co. (специальные проекты), Hwa Hsia Investment Co. (9 организаций в области СМИ), Ching Teh Investment Holding Co. (страхование). The Money Machine: No longer able to count on cheap credit and sweetheart contracts, Taiwan's Kuomintang is revamping its corporate empire. Secrecy is out, profitability is in. FEER, 11.08.94.

Как уже отмечалось, вплоть до последнего времени на посты глав всех экономических ведомств назначались практически исключительно кадровые чиновники. С другой стороны, отдельные предприниматели участвовали в политической жизни, но только на местном уровне. Начиная с 1970-х годов, частичное реформирование избирательной системы сделало возможным присутствие предпринимателей в законодательных органах, которое до конца 1980-х годов оставалось незначительным. Только в 1981 году в состав кабинета вошли люди с опытом работы в частном секторе. Позднее эта практика распространилась и на такие ключевые экономические агентства, как СЭПР.

После отмены военного положения в 1987 году Тайвань стремительно продвинулся к демократии. Кульминацией этого сложного процесса стали всеобщие президентские выборы 1996 и 2000 годов. В результате демократизации и экономической либерализации тайваньская деловая элита получила контроль над значительными политическими и экономическими ресурсами. По сравнению с политикой дистанцирования от местных деловых кругов и крупного капитала в авторитарную эпоху правления, в последнее время правительство выступает за активное сотрудничество с местными и зарубежными предпринимателями.

Новая ситуация отражает скорее соединение, чем разъединение политической власти и экономических интересов. Политические решения, затрагивающие деловые интересы, уже не принимаются в соответствии с указаниями высших политических руководителей, а представляют результат сложного процесса взаимодействия государства и деловых кругов. Так, например, благодаря влиятельности семьи Ко и ежемесячным встречам представителей КНАПТ с высокопоставленными правительственными чиновниками эта организация начинает играть роль, аналогичную той, которую играет Кейданрен в Японии. С ее помощью

обеспечивается достижение консенсуса по принципиальным вопросам корпоративной и правительственной политики.

Фактором экономической жизни стало и то, что материальное благосостояние само по себе перестало быть достаточным для обеспечения общественного согласия. Последние десять-пятнадцать лет характеризовались борьбой между старой гвардией Гоминьдана, выступавшей за сохранение авторитарных методов правления, и тайваньским обществом, требовавшим широкого участия в политическом процессе. Во многом эти изменения были вызваны экономическими успехами Тайваня. Высокий жизненный уровень, доступ к информации и образованию создали почву для более высоких требований к качеству жизни, включая защиту окружающей среды, прав потребителей, политическое представительство и подотчетность правительства обществу. За всем этим все отчетливее следуют призывы увеличения социальных расходов в области здравоохранения, пенсионного обеспечения и образования. Правительство реагирует на эти требования и изменяющуюся социальную структуру, модифицируя свою внутреннюю политику.

§2. Модернизация отраслевой и технологической структуры экономики

В середине 1980-х годов макроэкономические условия были благоприятны. Увеличивалось положительное сальдо внешней торговли, росли золотовалютные запасы и курсы акций местных компаний. Вместе с тем в серьезных корректировках нуждалось само направление

дальнейшего развития, что в свою очередь предполагало умелое управление и вмешательство со стороны государства²⁶.

В 1980-х годах правительство и частный сектор Тайваня столкнулись с целым рядом сложных проблем. Постепенно исчерпывали себя преимущества в экспорте трудоемкой продукции. На рынке труда образовалась нехватка рабочей силы, уровень безработицы упал ниже двух процентов, а заработная плата стала расти. Вместе с тем, темпы роста некоторых видов экспорта стали падать. К середине 1980-х годов экономика вступила в полосу структурных дисбалансов.

Это было вызвано стремительным накоплением золотовалютных запасов, дефляционным давлением на местную валюту, и понижением процентных ставок, что в совокупности способствовало отвлечению значительной доли финансовых ресурсов в спекулятивные сделки на рынке акций и недвижимости. Такое развитие событий было вызвано продолжающейся политикой стимулирования экспорта и высокого уровня накопления и уменьшением привлекательности инвестиций в реальный сектор экономики. В полной мере проявилась и неэффективность тайваньского рынка ценных бумаг как инструмента направления сбережений в эффективные инвестиционные проекты в реальном секторе.

Неразвитость каналов экспорта капитала также обусловила удорожание местной валюты, что в свою очередь отрицательно сказывалось на производственной сфере, особенно экспортных отраслях. Снижение инвестиционной активности наблюдалось и в госсекторе, но в частном секторе эта проблема ощущалась острее, что затрудняло переход от трудоемкой к капиталоемкой фазе индустриализации. Негативную роль здесь сыграла неблагоприятная политическая и психологическая

²⁶ Smith, Heather. Taiwan's Industrial Policy in the 1980s: An Appraisal, Asian Economic Journal, Volume 11, Number 1, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 1-33. 1997.

атмосфера, связанная с утратой Тайванем международного признания и усиленная реформами и быстрыми темпами роста экономики КНР.

Правительство предприняло комплекс мер с целью корректировки направления развития. Еще в 1982 году был создан Исполнительный комитет по развитию стратегических отраслей промышленности в составе Бюро индустриального развития Министерства экономики. В 1984 году Министерство экономики начало реализовывать Программу развития новых видов промышленной продукции. В том же правительство начало проводить политику либерализации и интернационализации. В результате, в период с 1983 год по 1992 год тарифы были снижены в среднем с 31% до 9%, а число товаров, подпадавших под нетарифные ограничения, снизилось с 26768 до 9053 наименований²⁷.

Эти меры сопровождались усилиями по диверсификации и регионализации тайваньских торговых связей на институциональном уровне для ускорения темпов промышленной реструктуризации, сглаживания торговых разногласий со партнерами, и вступления Тайваня международные экономические организации. В 1991 году Тайвань вступил в АТЭС, а в 1992 году добился статуса наблюдателя в ГАТТ (ныне Всемирная Торговая Организация, ВТО). Китайский Тайбей стал членом ВТО одновременно с КНР в 2001 году.

На корпоративном уровне изменилось отношение к прямым иностранным инвестициям Тайваня за рубежом и развитию индустриальной базы местной экономики. На каждом из этих направлений Тайвань довольно быстро продвинулся вперед, причем это вновь было сделано на основе тесного взаимодействия частного сектора и государства.

²⁷ Howe, Christopher. The Taiwan Economy: The Transition to Maturity and the Political Economy of its Changing International Status, in Shambaugh, David, ed., Contemporary Taiwan. Oxford University Press. 1998. Pp. 127-51.

Зарубежные инвестиции были главной задачей стратегии реструктуризации тайваньских компаний. Статистическая база для отслеживания этого процесса недостаточна, а официальные данные неточны, поскольку основаны только на одобренных правительством проектах. Большая часть инвестиций не фиксируется статистикой и реальные показатели экспорта капитала выше официальных. Например, общая сумма одобренных правительством зарубежных инвестиций, включая инвестиции в КНР, за период с 1952 года по 1994 год составляла всего около 13 млрд. долл. США. При этом, экспертная оценка этих инвестиций по состоянию на 1994 год только для КНР составила 25 млрд. долл., для Юго-Восточной Азии около 15 млрд., а всего 50 млрд. долл. США, включая инвестиции в США, Европе и других странах. Различия в статистике стран-реципиентов тайваньских инвестиций и официальной статистике правительства Тайваня по вывозу капитала еще значительнее.

Мотивы и формы тайваньских зарубежных инвестиций различались. Наиболее распространенной и, возможно, преобладающей по абсолютным показателям формой вывоза капитала, были инвестиции средних и мелких тайваньских фирм в Азии. Создавая предприятия за рубежом, многие инвесторы продолжали использовать тайваньские структуры для приобретения сырья, оборудования и компонентов. В этих случаях большое значение имела географическая близость и небольшая доля транспортной составляющей в общих издержках. В альтернативных схемах инвесторам приходилось интегрировать свои предприятия в местную инфраструктуру, практически прекращая деловую активность на Тайване. К первой схеме можно отнести основную массу инвестиций в провинции Фуцзянь в КНР, где Тайвань является основным поставщиком сырья и оборудования; ко второй - предприятия по производству компьютеров в Малайзии, принадлежащие тайваньским инвесторам.

Зарубежные инвестиции мелких и средних фирм, осуществлявшиеся, в основном, по первой схеме, не могли быть ключом к решению проблем промышленной реструктуризации и совершенствования экономической системы Тайваня. Эта форма экспорта капитала, в силу своего географически детерминированного характера, не могла стать и полноценной частью процесса глобализации, хотя и размывала производственную базу самого Тайваня. Кроме этого, многие проекты были подвержены конкуренции со стороны аналогичных предприятий других азиатских стран.

Простое перемещение производства в целях экономии на стоимости живого труда не могло дать нужного эффекта. Тайвань нуждался в качественных прорывах. В 1991 году планы правительства по модернизации индустриальной базы были сформулированы в Программе развития перспективных видов промышленной продукции. Программа была направлена на решение проблем развития и применения новых технологий и в основном была сфокусирована на развитие электронной промышленности. В декабре 1992 года эти усилия были подкреплены Положением об усовершенствовании промышленной базы.

В результате реализации этих планов тайваньские компании повысили уровень конкурентоспособности, особенно в области производства электроники. В 1995 году Тайвань вышел на третье место в мире по производству компьютерной техники, обогнав Германию и уступая только Японии и США (табл. 17). Такой результат был достигнут благодаря формированию в электронной промышленности трех уровней или групп компаний. В первую группу вошли компании, занимающиеся производством на основе спецификаций покупателя (*original equipment manufacturing*). Вторую группу образовали компании, работающие по спецификациям с привлечением тайваньского дизайна компонентов (*original design manufacturing*). Наконец, третью группу составили

компаний, занимающиеся самостоятельной разработкой, производством и продажей собственной продукции, например Acer, Tatung, Mitac, Umax и другие²⁸.

Таблица 17.

Производство компьютерной продукции* на Тайване, 1998-1999

Вид продукции	Объем пр-ва 1998 (млн. долл.)	Объем пр-ва 1999 (млн. долл.)	Темпы роста (%)	Объем пр-ва 1998 (тыс. шт.)	Объем пр-ва 1999 (тыс. шт.)	Темпы роста (%)	Доля мирового рынка 1999 (%)
Портативные компьютеры	8423	10918	21,1	6088	9355	53,7	49
Мониторы	7523	9330	24,0	49915	58729	17,7	58
Компьютеры (desk-top)	6464	7188	11,2	14333	19457	35,7	19
Платформа (mainboard)	4310	4854	12,6	53220	64378	21,0	64
Дисководы CD-ROM/DVD	1388	1740	25,4	30660	48690	58,8	34
Корпус	1201	1423	18,4	61930	75768	22,3	75
Сканер	818	925	13,1	15240	21901	43,7	91
Графическая карта	588	848	44,3	17368	18583	7,0	31
Клавиатура	498	512	2,8	60510	79445	31,3	68
Компьютерная мышь	170	155	- 9,0	56900	68160	19,8	58
Аудиокарта**	133	78	- 41,4	14060	8481	-39,7	н/д
Видеокарта**	40	33	- 17,0	738	1102	49,3	н/д

Источники: *Институт информатики (III); Ministry of Economic Affairs, 2000.*

*Исключая программное обеспечение.

**С 1999 года аудио- и видеокарты входят в категорию «платформа».

Крупные компании проявили тенденцию к формированию международных альянсов, основанных на международном разделении труда, где партнеры специализируются на НИОКР, производстве, маркетинге и продажах. Показательно, что крупные тайваньские компании стали равными, а иногда и лидирующими партнерами в двухсторонних и трехсторонних объединениях инвесторов США, Тайваня и Японии.

²⁸ Baum, Julian. Be Prepared: Amid Asia's crisis, Taiwan's IT industry plans big. FEER, 29.01.98, pp. 44-45.

Основываясь на опыте работы в таких объединениях, тайваньские компании постепенно переключались с массового производства базисной продукции и компонентов на высокотехнологичные виды оборудования, включая сетевую аппаратуру, мультимедийное программное обеспечение, а в некоторых случаях на производство компьютерных чипов. Начальные капитальные затраты на одно такое предприятие составляли в среднем около 1 млрд. долл., но такие проекты имели стратегический эффект для всей отрасли (табл. 18).

Таблица 18.

Производство промышленной продукции

Вид продукции	Годы						
	1960	1970	1980	1990	1995	1997	1998
Электроэнергия (млн. кВт/ч)	3,6	13,2	40,8	82,3	127,0	143,7	155,4
Стальной прокат (млн. т)	0,2	0,6	3,6	11,1	10,8	11,4	12,4
Цемент (тыс. т)	1183	4541	14062	18458	22478	21522	19651
Персональные компьютеры (тыс. шт.)	-	-	-	-	7036	9898	11708
Компьютерные мониторы (тыс. шт.)	-	-	-	-	17751	20461	49915
Автомобили (тыс. шт.)	-	9,2	132,0	358,0	395,0	375,0	404,0

Источники: *TSDB 1991, 1999; ADB 1998-2000; ROC Yearbook 1999; DGBAS 1999; MOEA 2000.*

В результате проведения политики модернизации промышленной базы, доля расходов на НИОКР в ВВП Тайваня увеличились с 0,98% в 1986 году до 1,7% в 1991 году, а в 1999 году эта доля достигла 1,9%. Количество тайваньских специалистов, занятых в НИОКР, повысилось до 60% от их числа в Японии. По этому показателю Тайвань опередил Францию и далеко опередил КНР.

Таблица 19.

Динамика структуры экспорта и импорта (%)

Годы	Экспорт			Импорт		
	Продукция с/х	Продукция пищевой пром-сти	Промышленные изделия	Промышленное оборудование	Сырье	Потребительские товары
1953-60	18,6	65,3	16,1	20,2	70,4	9,4
1961-72	13,1	26,7	60,2	28,9	65,2	5,9
1973-79	5,4	7,8	86,8	27,7	65,7	6,6
1980-87	2,0	4,9	93,1	16,1	75,8	8,1
1988-93	0,8	3,8	95,4	16,7	71,4	11,9
1994-95	0,9	3,5	95,6	16,1	71,4	12,5

Источник: Howe, Christopher. The Taiwan Economy: The Transition to Maturity and the Political Economy of its Changing International Status, in Shambaugh, David, ed., Contemporary Taiwan, New York: Oxford University Press, pp. 127-51.

Влияние процесса модернизации на промышленность и структуру внешней торговли сложно оценить однозначно (см. табл. 19). В период с середины 1980-х и до середины 1990-х годов, доля технологически емкой продукции в экспорте Тайваня выросла с 30% до 40%, но в то же время её доля в импорте также оставалась высокой. Эта тенденция заставила правительство возобновить усилия по целевому замещению импорта высокотехнологичных изделий. Вместе с тем, данные по таким странам как США и Япония подтверждают, что наиболее технологически продвинутые компании в этих странах также ведут интенсивную двустороннюю торговлю технологически емкими видами продукции и услуг.

Модернизация промышленности Тайваня привела к довольно серьезным дисбалансам во внешней торговле. В частности, дефицит в торговле с Японией отражал высокую степень зависимости от поставок японского оборудования и комплектующих, а в автомобилестроении наметилась тенденция к снижению уровня самообеспечения. Тем не менее анализ динамики промышленного производства на острове показывал, что

в результате параллельного процесса технологической модернизации и перераспределения производства через зарубежные инвестиции Тайвань достиг весомых результатов.

§3. Противоречия процесса модернизации и экономическая политика государства

На протяжении последнего десятилетия демократизация тайваньского общества предъявляла новые требования к участию государства в экономических процессах. В начале 1990-х годов начались новые переоценки роли национальной экономики в региональном и мировом хозяйстве. Как и у других азиатских "тигров" первой волны, на Тайване был достигнут уровень доходов, сравнимый с индустриальными странами. При этом с достижением статуса новой индустриальной страны (НИС), появилось и множество проблем, связанных с трансформацией развивающейся страны в развитую.

В 1987 году местные экспортеры лишились привилегий в доступе к валютным ресурсам вследствие либерализации валютного рынка, а новый тайваньский доллар подорожал относительно американского примерно на 40%. Кроме того, в 1989 году были отменены специальные схемы финансирования экспортных производств. Все эти изменения указывали на то, что тайваньским компаниям предстоит процесс серьезной структурной перестройки и технологического развития с тем, чтобы сохранить конкурентоспособность на международных рынках.

Начиная с 1991 года, темпы роста ВВП страны упали до 5,5%, а импорт рос быстрее экспорта, ухудшая баланс внешней торговли. Усиливающаяся конкуренция со стороны развивающихся стран Азии и Латинской Америки, а также протекционистские тенденции в развитых

странах ухудшали положение местных компаний²⁹. Из-за роста курса местной валюты в последние годы, высокой заработной платы, удорожания земли и обострения экологических проблем Тайвань фактически утратил свои прежние относительные преимущества. Страна стала испытывать серьезную нехватку рабочих рук, вызванную экономическим ростом, повышением благосостояния населения, низким уровнем рождаемости и ростом числа студентов высшей школы.

При уровне безработицы в пределах 1,5%, дефицит трудовых ресурсов стал главной проблемой в промышленности, строительной индустрии и других секторах экономики, использующих ручной или полуквалифицированный труд. Таиланд, Малайзия, другие страны Юго-Восточной Азии и КНР предлагают избыточные трудовые и земельные ресурсы, имея меньшее количество природоохранных ограничений. Привлекательность этих стран в качестве производственных баз была подкреплена либерализацией местных финансовых рынков, вызвавшей приток иностранного капитала.

Экспортная ориентация стала одним из ключевых источников разногласий с главными торговыми партнерами. В результате экономика Тайваня постепенно либерализовывалась и многие аспекты экономической политики были пересмотрены. Например, в 1990 году Положение о стимулировании инвестиций было заменено Положением о техническом усовершенствовании промышленности, которое отменило налоговые льготы для экспортеров. В прошлом, малые и средние предприятия острова выигрывали от сотрудничества с японскими торговыми компаниями, бравшими на себя маркетинг и сбыт. Эта схема, тем не менее, стала давать сбои в результате конкуренции со стороны более дешевой продукции из других стран Азии, а также из-за того, что

²⁹ Adams, F. Gerald and Yochanan Shachmurove. Trade and Development Patterns in the East Asian Economies, Asian Economic Journal, Volume 11, No. 4, Oxford: Blackwell Publishers. 1997, pp. 345-60.

тайваньские компании сами все более активно конкурировали с японскими производителями, которые были основными клиентами торговых компаний³⁰.

К середине 1990-х годов основная масса трудоемких производств, включая производство текстиля, обуви и игрушек, были переведены в другие страны Азии, при этом высокотехнологичные производства, особенно производство компьютеров, компонентов и периферийного оборудования к ним, остались на Тайване. Страна стала самым крупным после Японии инвестором во многих странах Юго-Восточной Азии, и ведущим инвестором во Вьетнаме. Тайваньские инвестиции в Таиланде, Малайзии, Индонезии, Вьетнаме и на Филиппинах примерно равны инвестициям в КНР, где Тайвань занимает второе место после Гонконга.

Вместе с тем, начиная с 1991 года объемы прямых иностранных инвестиций в экономику Тайваня, несмотря на все усилия правительства, снизились с 2,4 млрд. долл. в 1989 году (пиковый уровень) до 1,2 млрд. долл. в 1993 году. В условиях конкуренции со странами Юго-Восточной Азии, правительство пыталось улучшить условия для местных и иностранных производителей, действующих в сфере высокотехнологичных производств³¹. Поскольку на Тайване не было нехватки собственных инвестиционных ресурсов, эти усилия были нацелены на привлечение передовых технологий из США, Японии и Европы. Однако фирмы из этих стран неохотно шли на инвестиционное сотрудничество как из соображений так называемого технологического «национализма», так и в связи с проблемами охраны прав интеллектуальной собственности.

³⁰ Baum, Julian. Hi-Tech Economics: Taiwanese electronics makers gain from Japan's pain. FEER, 11.06.98, p. 57.

³¹ Chen, Hurng-yu. Taiwan's Economic Relations with Southeast Asia, in Klintworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s. Allen & Unwin. 1994. Pp. 121-33.

Сказывалась и недостатки финансовой системы, сложившейся на Тайване. Банковский сектор контролировался банками, принадлежащими правительству, и не отвечал нуждам мелких и средних предприятий, образующих основу тайваньской экономики. Эти предприятия были вынуждены заимствовать средства на вторичном, «сером» рынке финансовых ресурсов по более высоким процентным ставкам. Вместе с тем, законодательная база, регулировавшая финансовую систему, допускала и существование неформального, «черного» рынка. Способы финансирования, предлагаемые этим рынком, включали «паевые сберегательные общества» и подпольные схемы кредитования через посредников. Ускорение процесса приватизации банков и реформа банковской системы для поощрения конкуренции стали насущной необходимостью. Тем не менее, несмотря на предпринятые меры по либерализации финансового сектора, Тайвань отстал в этом отношении от Гонконга и Сингапура.

Возникшие проблемы усугублялись и особенностями бюджетного финансирования, когда стоимость инфраструктурных проектов выходила далеко за рамки запланированной (вся правительственная программа по развитию инфраструктуры в 1990-1999 годы оценивается в 225 млрд. долл.). Соответственно, бюджетный дефицит сужал возможности государственного инвестирования в развитие перегруженной инфраструктуры. Хотя эта инфраструктура была вполне адекватной по сравнению с большинством азиатских стран, она оставалась недостаточно развитой по сравнению, например, с сингапурской. Эти недостатки стали препятствием на пути осуществления амбициозных планов правительства по превращению Тайваня в Азиатско-тихоокеанский региональный операционный центр.

Целый ряд проблем был связан с повышением жизненного уровня и требованиями населения по улучшению качества жизни. В основном в

этих требованиях отражались проблемы, присущие любой процветающей экономике и, в отличие от проблем структурного характера, не являлись препятствиями для экономического развития. Тем не менее, демократизация стала фактором снижения эффективности правительственного вмешательства в экономику.

По мере того, как Тайвань избавлялся от имиджа анонимного экспортера дешевых массовых товаров и осваивал новую для себя роль производителя качественной продукции под собственными торговыми марками или кооперируясь с транснациональными корпорациями, правительству и частному сектору необходимо было обеспечить соответствие местных условий коммерческой деятельности международным нормам.

Прогресс, достигнутый в промышленном секторе, не обеспечил должной адаптации Тайваня к новым задачам и требованиям. Из-за высокой доли занятости в трудоемких отраслях, позитивные качественные изменения в структуре производства приводили к новым проблемам. С развитием высокотехнологичного сектора общий рост ВВП Тайваня по-прежнему происходил за счет старых отраслей, где рентабельность была ниже, а проблема дефицита рабочей силы стояла более остро³². В период с 1982 года по 1993 год, например, доля малых и средних предприятий в экспортном производстве сократилась с 74% до 58%. Кризис в этом секторе экономики широко обсуждался, выработывались меры законодательного характера и государственной поддержки.

Таблица 20.

Промышленность: отраслевая структура
(% от объема производства в текущих ценах)

³² Wang, Eric C. Structural Change and Industrial Policy in Taiwan, 1966-91: An Extended Input-Output Analysis, Asian Economic Journal, Volume 11, Number 2, Oxford: Blackwell Publishers. 1997. Pp. 187-206.

Годы	Продукты питания	Текстиль и одежда	Деревообработка и бумага	Нефтехимия	Машиностроение	Электроприборы и электроника	Транспортное оборудование
1953-60	41,2	26,0	15,8	9,9	1,8	2,4	3,1
1961-72	28,9	22,0	14,2	15,4	4,1	9,3	6,2
1973-79	13,2	24,3	12,2	18,8	5,0	18,0	8,5
1980-87	10,9	25,8	11,6	15,1	5,2	20,8	10,6
1988-92	9,7	19,2	11,8	15,5	7,0	24,3	12,5

Источник: *Howe, 1998.*

Целый комплекс вопросов был связан и с сельским хозяйством. На протяжении последних десятилетий этот сектор имел отличные показатели. В основе успехов лежала техническая модернизация, проведенная японской колониальной администрацией, а также послевоенная земельная реформа, удачно дополненная поддержанием равновесия между семейными фермами и кооперативными структурами, развивавшимися при поддержке правительства.

В результате индустриализации, тем не менее, проявились некоторые отрицательные эффекты земельной реформы, включая вопросы землепользования и роста неравномерности в распределении доходов. Бюджетная поддержка сельскохозяйственных производителей оправдывалась соображениями продовольственной безопасности и окружающей среды³³. При постепенном уменьшении потребления риса бюджетные затраты, связанные с защитой внутреннего производства, росли, противореча правилам ГАТТ/ВТО. Аграрный сектор стал также источником трений с США и другими странами АТР, имеющими относительные преимущества в этом секторе. В последнее время реформы в сельском хозяйстве шли с трудом из-за противодействия производителей

³³ Shei, Shun-yi and Kym Anderson. Taiwanese Agricultural Protection in Historical and Comparative Perspective, AJRC, Pacific Economic Papers, No. 104, AJRC. 1983. Pp. 23-26.

и бюрократии, а также связанных с сельским хозяйством государственных монополий на табачную и алкогольную продукцию.

Много препятствий обнаружилось и при реформировании сервисного сектора, где отрицательное влияние на ход реформ оказали многочисленные финансовые скандалы, чрезмерная зарегулированность финансового рынка и факты причастности организованной преступности к осуществлению государственных строительных контрактов.

Под угрозой, в частности, оказались планы правительства по превращению Тайваня в региональный промышленный центр³⁴. Эти планы были рассчитаны не только на привлечение международного капитала, но и на помощь местным компаниям выйти на передовой уровень, а не просто географически перемещать производства в другие страны. Превращение Тайваня в международный сервисный и коммуникационно-транспортный центр должно было как бы дополнить усилия по совершенствованию структуры национальной промышленности. Как партнер японских и американских корпораций в Азии, Тайвань должен быть способен предложить сочетание высокотехнологичных производств, квалифицированных кадров и современной инфраструктуры. На данный момент, тем не менее, конкурентоспособность Тайваня по сравнению с Гонконгом и Сингапуром остается низкой, особенно в обеспечении информационной инфраструктуры.

Развитие Тайваня как новой индустриальной экономики в большой степени зависит от мелких и средних предприятий и государственного вмешательства. Для поддержания устойчивых темпов роста Тайваню приходилось переориентироваться почти во всех аспектах своей политики примерно каждые десять лет. На современном этапе делаются попытки

³⁴ Lee, Sheng-yi. Taiwan as an Emerging Regional Financial Centre in the 1990s, in Klintworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s. Allen & Unwin. 1994. Pp. 244-55.

развивать высокотехнологическую и капиталоемкую промышленную структуру, либерализовать и усовершенствовать сервисный сектор, который является важным дополнением современного промышленного сектора (табл. 21). Это требуют серьезных изменений на уровне предприятий и на уровне правительственной политики.

Таблица 21.

Отраслевая структура экономики Тайваня (% от ВВП, в текущих ценах)

Годы	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
1953-60	28,5	24,4	47,1
1961-72	20,2	33,1	46,7
1973-79	11,0	43,2	45,8
1980-87	6,6	46,0	47,4
1988-93	4,1	42,7	53,2
1994-95	3,6	36,8	59,7

Источник: *Howe, 1998.*

Перед Тайванем стоит много сложных экономических проблем, требующих нестандартных политических решений. Сюда входят вопросы распределения доходов, коррупции и будущего малых и средних предприятий, а также сельского хозяйства. Одинаково важными являются и вопросы социального обеспечения в условиях старения населения и высокой нагрузки на традиционные социальные институты вследствие индустриализации и урбанизации. Улучшение социально-экономического положения женщин, решение имеющихся проблем в сфере землепользования также будут иметь большое значение для экономики. Наконец, ключевое значение имеют усилия по достижению полноправного членства Тайваня в международных организациях³⁵.

³⁵ Hou, Chi-ming. Toward Taiwan's Full Participation in the Global System, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*. The AEI Press. 1994. Pp. 241-61.

Многие из этих проблем поднимались в ходе недавних выборов и должны будут решаться новым правительством.

Глава III. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ТАЙВАНЯ

§1. Внешнеэкономические связи Тайваня и их диверсификация

Экономическое благосостояние Тайваня непосредственно зависит от внешней торговли, на которую приходится более 80% объема ВВП, составившего 295 млрд. долл. в 2001 году (13-е место в мире). В конце 1990-х годов доля экспорта в ВВП была на уровне 45%, по сравнению, например, с 30% в Южной Корее, 8-9% в США и Японии, и 7% в КНР.

Экономика острова пострадала от азиатского финансового кризиса меньше, чем в Южной Корее или Индонезии, что объясняется доминированием в ее структуре малых и средних предприятий. Вмешательство правительства было также эффективным. Так, во время кризиса Центральный банк израсходовал 1,4 млрд. долл. для поддержания курса местной валюты. Кроме этого, 7 млрд. долл. было вложено во вновь образованный стабилизационный фонд для поддержания курсов акций предприятий.

Вместе с тем, кризис привел к падению объемов экспорта и импорта, удешевлению примерно на 20% стоимости нового тайваньского доллара по отношению к основным конвертируемым валютам, сокращению расходов на грузовые перевозки и зарубежные поездки, а также уменьшению объемов денежных переводов родственникам за рубежом. Впервые за несколько предшествующих лет, в течение которых Тайвань являлся нетто-экспортером капитала, в 1998 году был зарегистрирован нетто-приток иностранных инвестиций в размере 1,8 млрд. долл. по сравнению с нетто-оттоком в 8,4 млрд. долл., имевшим место в 1997 году.

Таблица 22.

Товарная торговля Тайваня, КНР и Гонконга, 1990-2000 годы*
(млрд. долл.)

Годы											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Экспорт товаров</i>											
Тайвань	67.1	76.1	81.4	84.7	92.9	111.6	115.7	121.1	110.5	121.5	148.3
КНР	62.1	71.9	84.9	91.7	121.0	148.8	151.1	182.9	183.6	195.2	249.3
Гонконг	82.4	98.7	119.6	134.4	151.5	173.9	180.9	188.2	174.9	174.4	202.4
<i>Искл. ре-экспорт</i>	29.0	29.7	30.3	28.8	28.7	29.9	27.4	27.3	24.6	22.4	23.7
<i>Импорт товаров</i>											
Тайвань	54.8	63.1	72.2	77.1	85.5	103.7	101.3	113.9	104.9	110.9	140.1
КНР	53.4	63.8	80.6	103.9	115.6	132.1	138.8	142.2	140.3	165.8	225.1
Гонконг	84.7	103.9	127.3	141.3	165.9	196.1	201.3	213.3	186.8	180.7	214.2
<i>Искл. ре-экспорт</i>	31.3	34.9	38.0	34.8	43.2	52.1	47.8	52.4	36.5	28.7	35.4

Подсчитано по: *International Trade Statistics 2001*. Geneva: World Trade Organization. 2001. Рр. 173, 177.

* Здесь и далее в некоторых таблицах в этой главе данные по КНР, Гонконгу и Макао приводятся в целях сравнения.

В 1999 году экспорт Тайваня составил 121,5 млрд. долл., а импорт – 110,9 млрд. долл. Соответствующие данные за 1998 год (110,5 млрд. долл. по экспорту и 110,9 млрд. долл. по импорту) отражают влияние азиатского финансового кризиса на объемы внешней торговли. В 2000 году (табл. 23) экспорт превысил 148 млрд. долл. (14-е место в мире), а импорт достиг 140 млрд. долл. (15-е место в мире).

Таблица 23.

Внешняя торговля в 2000 году: Сравнительные показатели
(млрд. долл., %)

	Экспорт			Импорт		
	Объем	Доля в мире	Место в мире	Объем	Доля в мире	Место в мире
Тайвань	148.3	2.3	14	140.0	2.1	15
КНР	249.3	3.9	7	225.1	3.4	8
Гонконг	202.4	3.2	10	214.2	3.2	9
<i>Вкл. ре-экспорт</i>	178.8	2.8	--	--	--	--
<i>Искл. ре-экспорт</i>	--	--	--	35.4	0.5	--

Подсчитано по: Там же, стр. 21.

Следует отметить, что даже если не учитывать принципиальных различий в численности населения и масштабах экономики, Тайвань сравним с КНР по масштабам внешней торговли. Вместе с Гонконгом остров существенно повышает международный экономический потенциал Восточной Азии, а также вес и роль «большого Китая» а АТР.

Тайвань также занимает 18-е место и 16-е место в мире по экспорту и импорту коммерческих услуг, объемы которых составили в 2000 году 20,2 млрд. долл. и 25,7 млрд. долл. соответственно (табл. 24 и 25).

Таблица 24.
Торговля коммерческими услугами, 1990-2000 годы
(млрд. долл.)

Годы											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Экспорт услуг</i>											
Тайвань	6.9	8.4	10.1	13.2	13.1	14.9	16.2	17.0	16.7	17.1	20.2
КНР	5.7	6.9	9.1	10.9	16.4	18.4	20.6	24.5	23.9	26.2	30.1
Гонконг	18.1	20.6	24.3	27.7	31.1	34.3	38.3	38.5	36.2	37.1	42.1
Макао	1.5	1.8	2.2	2.5	2.7	3.2	3.3	3.2	2.8	2.7	2.6
<i>Импорт услуг</i>											
Тайвань	13.9	16.0	18.6	20.5	20.5	22.9	23.8	24.1	23.2	23.3	25.7
КНР	4.1	3.9	9.2	11.6	15.8	24.6	22.4	27.7	26.5	30.9	35.9
Гонконг	11.0	12.8	14.4	15.6	18.6	20.8	22.1	23.3	23.5	25.4	26.2
Макао	0.2	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6

Подсчитано по: Там же, стр. 180, 183.

Таблица 25.
Торговля коммерческими услугами, 1990-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт				Импорт	
	Объем, 2000	Доля в мировом экспорте		Объем, 2000	Доля в мировом импорте	
		1990	2000		1990	2000
Тайвань	20	0.9	1.4	26	1.7	1.8
КНР	30	0.7	2.1	36	0.5	2.5
Гонконг	42	2.3	2.9	26	1.3	1.8

Подсчитано по: Там же, стр. 42.

Структура экспорта. В результате реструктуризации и модернизации экономики, доля промышленности в ВВП уменьшилась с 51% в 1985 году до 36% в 1995 году, а доля сферы услуг выросла с 43% до 60%. Вместе с тем, несмотря на то, что вклад экспортных отраслей в экономический рост со временем будет уменьшаться, в среднесрочной перспективе экспортный сектор останется основой экономики. При этом промышленные изделия будут оставаться главной экспортной группой, хотя Тайвань также и ввозит промышленные изделия в больших объемах (табл. 26 и 27).

Таблица 26.

Тайвань в мировой торговле промышленной продукцией, 1980-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт				Импорт			
	Объем, 2000	Доля в мировом экспорте			Объем, 2000	Доля в мировом импорте		
		1980	1990	2000		1980	1990	2000
Тайвань	140.9	1.6	2.6	3.0	110.6	0.9	1.5	2.3
КНР	219.9	0.8	1.9	4.7	169.9	1.1	1.7	3.5
Гонконг	192.5	--	--	--	192.7	--	--	--
<i>Искл. ре-экспорт</i>	22.1	1.2	1.1	0.5	22.3	1.1	0.9	0.5

Подсчитано по: Там же, стр. 115.

Таблица 27.

Экспорт промышленной продукции, 1990-2000 годы

	Объем экспорта, Млрд. долл.					Доля в товарном экспорте, %	
	1990	1995	1998	1999	2000	1990	2000
Тайвань	62.1	104.9	107.1	115.7	140.9	92.4	95.0
КНР	44.3	124.8	160.3	172.1	219.9	71.4	88.2
Гонконг	75.7	160.8	162.9	164.7	192.5	91.8	95.1
<i>Искл. ре-экспорт</i>	27.4	28.0	23.1	21.0	22.1	94.5	93.5

Подсчитано по: Там же, стр. 116.

Начиная с 1971 года, промышленная продукция обеспечивала более 80% экспорта. В 2000 году ее доля в экспорте достигла 98%. Доля капиталоемкой и технологически емкой продукции в общем объеме экспорта возросла с 32% в 1981 году до 63% в 2000 году. По мере развития

высокотехнологичных отраслей, доля электронной и компьютерной продукции в промышленном экспорте выросла с 19% в 1988 году до 27% в 2000 году, при этом основными рынками являются Северная Америка, Западная Европа и Япония (табл. 28 и 29).

Таблица 28.

Экспорт конторского и телекоммуникационного оборудования,
1990-2000 годы

	Объем экспорта, млрд. долл.					Доля в товарном экспорте, %	
	1990	1995	1998	1999	2000	1990	2000
Тайвань	14.1	32.6	38.6	44.8	58.4	21.0	39.4
КНР	--	14.5	25.3	30.1	43.5	--	17.4
Гонконг	12.9	34.1	36.6	38.4	50.1	15.6	24.7
<i>Искл. ре-экспорт</i>	4.8	5.9	4.3	3.6	3.9	16.5	16.9

Подсчитано по: Там же, стр. 135.

Таблица 29.

Экспорт конторского и телекоммуникационного оборудования в Канаду,
США, ЕС и Японию в 2000 году
(млрд. долл., %)

	Канада		США		ЕС		Япония	
	Объем	Доля рынка	Объем	Доля рынка	Объем	Доля рынка	Объем	Доля рынка
Тайвань	1.5	5.0	19.9	8.9	12.9	4.1	9.4	15.5
КНР	1.3	4.2	22.4	10.2	11.9	3.8	6.4	10.5
Гонконг	0.26	0.9	1.9	0.8	4.9	1.6	0.5	0.9

Подсчитано по: Там же, стр. 132-133.

В 1999 году по мере сглаживания последствий азиатского финансового кризиса, объемы экспорта начали увеличиваться. По сравнению с 1998 годом экспорт в целом вырос на 10%, но особенно заметным был рост по шести статьям, включая механические приборы и их комплектующие, электронное оборудование и компоненты, пластмассы и изделия из них, металлоизделия и сталь, а также искусственное волокно. На эти категории в целом приходится около 60% экспорта, но при этом

доля механического оборудования во всем экспорте составила более 27%, а доля электронных приборов превысила 25%³⁹ (табл. 30).

Таблица 30.

Тайвань в мировой торговле конторским и телекоммуникационным оборудованием, 1980-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт				Импорт			
	Объем, 2000	Доля в мировом экспорте			Объем, 2000	Доля в мировом импорте		
		1980	1990	2000		1980	1990	2000
Тайвань	58.4	3.2	4.7	6.2	38.7	1.4	2.5	4.0
КНР	43.5	--	--	4.6	44.4	--	--	4.6
Гонконг	50.1	--	--	--	58.4	--	--	--
<i>Искл. ре-экспорт</i>	4.0	2.0	1.6	0.4	13.3	1.7	1.4	1.4

Подсчитано по: Там же, стр. 134.

В стоимостном выражении экспорт механических приборов достиг 33 млрд. долл. (рост на 11%), а электронного оборудования 31 млрд. долл. (рост на 22%).

На основные виды компьютерной продукции Тайваня, включая портативные компьютеры, мониторы, платформы (материнские платы), блоки питания, корпуса, сканеры и клавиатуру приходится значительная доля мирового рынка. Следует отметить, что крупные иностранные компании, занимающиеся производством компьютеров и полупроводников, начинают все активнее сотрудничать с тайваньскими компаниями, укрепляя позиции острова в этой сфере.

Структура импорта. Как уже указывалось, в 1999 году импорт Тайваня составил 110,7 млрд. долл., увеличившись на 5,8% по сравнению с 1998 годом. В 2000 году улучшение внутренней экономической ситуации после азиатского финансового кризиса и землетрясения 1999 года, вызвавшие увеличение внутреннего спроса, а так же возросшие мировые цены на энергоносители, привели к увеличению стоимости импорта на

28%, в частности за счет резко возросшего импорта топлива, промышленной и особенно машинотехнической продукции (табл. 31 и 32).

Таблица 31.

Импорт промышленной продукции Тайванем, Китаем и Гонконгом,
1990-2000 годы

	Объем импорта, млрд. долл.					Доля в товарном импорте, %	
	1990	1995	1998	1999	2000	1990	2000
Тайвань	36.8	76.9	79.3	87.3	110.6	67.1	79.0
КНР	42.4	103.4	113.1	132.8	169.9	79.5	75.5
Гонконг	70.5	170.6	164.0	161.1	192.7	88.2	89.9
<i>Искл. ре-экспорт</i>	22.3	37.8	24.3	17.2	22.3	71.2	63.0

Подсчитано по: Там же, стр. 117.

Таблица 32.

Импорт машинотехнической продукции и транспортного оборудования,
1990-2000 годы

	Объем импорта, млрд. долл.					Доля в товарном импорте, %	
	1990	1995	1998	1999	2000	1990	2000
Тайвань	20.2	41.6	48.3	54.3	70.4	36.9	50.3
КНР	21.5	52.6	56.9	69.5	91.9	40.4	40.8
Гонконг	23.0	71.6	72.7	69.7	90.8	27.2	42.4
<i>Искл. ре-экспорт</i>	9.1	24.2	20.1	14.1	18.9	28.9	53.2

Подсчитано по: Там же, стр. 129.

Основными статьями импорта являются электронное оборудование и механические приборы, на которые пришлось около 46% всех закупок. Импорт электронного оборудования и компонентов составил 28 млрд. долл. Механических приборов³⁶ было ввезено почти на 23 млрд. долл. (рост на 28%). По этим двум категориям наибольший рост приходился на информационную и телекоммуникационную продукцию, ввозимую в основном из Японии, США и Южной Кореи.

³⁶ К категории механических приборов относятся оборудование для обработки данных и соответствующие компоненты. Основной продукцией в категории электронного оборудования являются интегральные схемы, печатные платы, компьютерные чипы.

Тайвань ввозит в значительных объемах нефть и нефтепродукты, нефтехимическую и сельскохозяйственную продукцию, на долю которых приходится около 15% импорта (табл. 33 и 34).

Таблица 33.

Импорт топлива, 1990-2000 годы

	Объем импорта, млрд. долл.					Доля в товарном импорте, %	
	1990	1995	1998	1999	2000	1990	2000
Тайвань	5.9	7.1	6.7	8.2	13.0	10.9	9.3
КНР	1.3	5.1	6.8	8.9	20.6	2.4	9.2
Гонконг	1.9	3.7	3.2	3.7	4.5	2.4	2.1
<i>Искл. ре-экспорт</i>	1.7	2.1	1.9	3.1	4.1	5.0	11.6

Подсчитано по: Там же, стр. 111.

Таблица 34.

Импорт сельскохозяйственной продукции, 1990-2000 годы

	Объем импорта, млрд. долл.					Доля в товарном импорте, %	
	1990	1995	1998	1999	2000	1990	2000
Тайвань	6.2	9.9	7.8	7.8	7.9	11.3	5.7
КНР	7.9	16.1	12.6	13.9	19.5	14.7	8.7
Гонконг	8.3	13.8	12.7	11.3	11.7	9.8	5.5
<i>Искл. ре-экспорт</i>	4.6	7.2	6.9	6.2	6.5	14.6	18.4

Подсчитано по: Там же, стр. 101.

Импорт промышленной продукции включает сталь, станки и оборудование, бытовую технику, древесину и продукцию бумажной промышленности. Начиная с 1981 года, благодаря второму этапу импортозамещения, доля оборудования в импорте снизилась примерно до 20%. Из других видов продукции выделяется импорт оптических инструментов, в основном из Японии и США, который вырос в 1999 году на 20,5%.

Падение импорта на 4,4% наблюдалось по стали и стальному прокату, хотя проект национальной скоростной железной дороги сдерживал эту тенденцию (табл. 35).

Таблица 35.

Торговля черными металлами, химической и машинотехнической продукцией, и транспортным оборудованием, 1980-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт				Импорт			
	Объем, 2000	Доля в мировом экспорте			Объем, 2000	Доля в мировом импорте		
		1980	1990	2000		1980	1990	2000
<i>Черные металлы</i>								
Тайвань	4.53	0.4	0.8	3.2	4.73	1.4	2.5	3.0
КНР	4.39	--	1.2	3.1	9.69	--	2.5	6.2
Гонконг	--	--	--	--	3.19	--	--	--
<i>Искл. ре-экспорт</i>	--	--	--	--	1.32	0.8	0.8	0.8
<i>Продукция химической промышленности</i>								
Тайвань	--	--	--	--	15.58	1.3	2.3	2.6
КНР	12.10	0.8	1.3	2.1	30.21	2,0	2,2	5,1
Гонконг	10.43	--	--	--	--	--	--	--
<i>Искл. ре-экспорт</i>	0.81	0.1	0.3	0.1	--	--	--	--
<i>Машинотехническая продукция</i>								
Тайвань	87.1	0.9	2.2	3.4	70.4	1.0	1.7	2.7
КНР	82.6	0.2	0.9	3.2	91.9	1.0	1.8	3.5
Гонконг	77.7	--	--	--	90.8	--	--	--
<i>Искл. ре-экспорт</i>	5.8	0.5	0.6	0.2	18.9	0.7	0.7	0.7

Подсчитано по: Там же, стр. 121, 124, 127.

Основные торговые партнеры. Как и для большинства экономик АТР, США, Япония и Европейский Союз возглавляют список торговых партнеров Тайваня. Япония и США были и остаются основными источниками импорта. До 1995 года поставки из этих двух стран составляли свыше 40% всего импорта острова. В 1997-2000 годах их доля стала снижаться, а доля Китая, европейских стран и экономик АСЕАН постепенно возрастать.

Так, например, в период 1981-1999 годов, доля США во внешнеторговом обороте Тайваня сократилась с 36% до 22%, тогда как доля Японии выросла с 11% до 18%, а КНР с 3,5% до 13%. Доли Западной

Европы и АСЕАН составляли в конце 1990-х годов соответственно 14,5% и 11,5%.

По стоимостному объему США остаются главным рынком для тайваньского экспорта и важным источником импорта (табл. 36).

Таблица 36.

Товарная торговля США с Тайванем, 1990-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт США			Импорт США		
	Объем, 2000	Доля в экспорте		Объем, 2000	Доля в импорте	
		1990	2000		1990	2000
Тайвань	24.4	2.9	3.1	41.8	4.6	3.3
КНР	16.2	1.2	2.1	103.3	3.1	8.2
Гонконг	14.6	1.7	1.9	11.8	1.9	0.9

Подсчитано по: Там же, стр. 49.

Устойчивый рост экономики США в конце 1990-х годов привел к увеличению заказов на тайваньскую продукцию. Тайвань экспортирует в США механические приборы и электронное оборудование. Компьютерная продукция, входящая в категорию электронного оборудования, является наиболее важной статьей экспорта. По другим категориям экспорта следует отметить изделия из стали, оптические инструменты, транспортное оборудование и мебель. Вместе с тем, в 1987-1997 годах доля тайваньского экспорта, направляемого в США, резко сократилась с 44% до 24%.

В отличие от США, торговля острова с Японией характеризуется значительным дефицитом (табл. 37).

Таблица 37.

Товарная торговля Японии с Тайванем, 1990-2000 годы (млрд. долл., %)

	Экспорт Японии			Импорт Японии		
	Объем, 2000	Доля в экспорте		Объем, 2000	Доля в импорте	
		1990	2000		1990	2000
Тайвань	35.9	5.4	7.5	17.9	3.6	4.7
КНР	42.6	2.1	8.9	55.1	5.1	14.5
Гонконг	14.9	4.6	3.1	1.7	0.9	0.4

Подсчитано по: Там же, стр. 88.

В 2000 году объем двусторонней торговли составил почти 54 млрд. долл., из них экспорт в Японию только 17,9 млрд. долл., хотя Япония и стала наиболее быстро растущим рынком для тайваньской продукции. Около 55% всего экспорта приходится на две категории – механические приборы и электронное оборудование. Импорт из Японии в основном включает механические приборы и электронное оборудование.

Торговля со странами Европейского Союза сбалансирована (табл. 38). В 2000 году экспорт Тайваня достиг 24,9 млрд. долл., а импорт 12,5 млрд. долл.

Таблица 38.

Товарная торговля Европейского Союза с Тайванем, 1990-2000
(млрд. долл., %)

	Экспорт ЕС			Импорт ЕС		
	Объем, 2000	Доля в экспорте		Объем, 2000	Доля в импорте	
		1990	2000		1990	2000
Тайвань	12.5	0.4	0.6	24.9	0.8	1.1
КНР	27.8	0.5	1.2	61.2	0.8	2.6
Гонконг	18.3	0.6	0.8	18.9	0.7	0.8

Подсчитано по: Там же, стр. 65.

Среди основных торговых партнеров первое место занимала Великобритания. Вместе с тем, также как и в торговле с США и Японией, механические приборы и электронное оборудование образуют основные статьи экспорта в страны ЕС.

Тайвань постепенно усилил свои позиции на европейском рынке компьютерной продукции, в том числе и за счет решения ЕС об отмене с 1 июля 1998 года преференциальных тарифов на импорт из Сингапура, Гонконга и Южной Кореи. В конце 1990-х годов импорт из стран ЕС сокращался в результате выполнения контрактов по поставкам военной техники из Франции и сокращению закупок транспортного оборудования и продукции органической химии.

Процесс усиления экономических связей в АТР включает и растущую торговлю Тайваня со странами региона. Более половины объемов внешней торговли острова приходится на Восточную Азию, при этом инвестиционная активность тайваньских фирм способствует росту объемов внутрорегиональной торговли (табл. 39 и 40).

Таблица 39.

Тайвань в товарной торговле в Азии, 1990-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт			Импорт		
	Объем, 2000	Доля в Азии		Объем, 2000	Доля в Азии	
		1990	2000		1990	2000
Тайвань	148.3	9.1	9.0	140.0	7.7	9.5
КНР	249.3	8.4	15.1	225.1	7.5	15.2
Гонконг	202.4	-	-	214.2	-	-
<i>Искл. ре-экспорт</i>	23.7	3.9	1.4	35.4	4.4	2.4
Южная Корея	172.3	8.8	10.4	160.5	9.9	10.8
Япония	479.2	38.9	29.1	379.5	33.2	25.6

Подсчитано по: Там же, стр. 87.

Таблица 40.

Тайвань в торговле коммерческими услугами в Азии, 1990-2000 годы
(млрд. долл., %)

	Экспорт			Импорт		
	Объем, 2000	Доля в Азии		Объем, 2000	Доля в Азии	
		1990	2000		1990	2000
Тайвань	20.2	5.3	6.7	25.7	7.8	7.0
КНР	30.1	4.4	10.0	35.9	2.3	9.8
Гонконг	42.1	13.8	13.9	26.2	6.2	7.2
Южная Корея	29.2	7.0	9.6	33.4	5.6	9.1
Япония	68.3	31.5	22.6	115.7	47.1	31.7

Подсчитано по: Там же, стр. 93.

Одним из наиболее ярких проявлений процесса регионализации торговли стало торгово-экономическое сближение Тайваня и материкового Китая. Благодаря географической и культурной близости, историческим и экономическим факторам, Тайвань имеет хорошо развитые торгово-экономические связи с Гонконгом. Большинство торговых сделок с материковым Китаем осуществляется через Гонконг, который занимает

второе после США место в списке торговых партнеров Тайваня; около 20% экспорта Тайваня приходится на долю Гонконга (табл. 41).

Таблица 41.

Географическая структура экспортных рынков Тайваня
(% от объема экспорта)

Годы	Азия			Европа	Северная Америка	Другие
	Всего	В т.ч. Япония	в т.ч. Гонконг*			
1957	69	35	9	3	4	24
1970	38	15	9	10	42	10
1980	29	11	8	16	36	19
1990	38	12	13	18	35	9
1995	53	12	23	14	25	8
1996	52	12	23	15	25	8
1997	50	10	24	15	26	9
1998	45	8	22	18	29	8
1999	49	10	21	17	28	6

Источник: *TSDB, 2000.*

*Включая поставки в КНР.

Гонконг остается главным источником положительного внешнеторгового сальдо Тайваня. В 1999 году, например, экспорт Тайваня через Гонконг составил 26 млрд. долл., а импорт только 2 млрд. долл. Экспортные поставки в основном состоят из электронного оборудования, механических приборов и комплектующих. Экспорт сырья для текстильной промышленности (синтетическое волокно и ткани) снизился, поскольку тайваньские предприниматели стали делать больше закупок на внутреннем рынке КНР. Импорт Тайваня из Гонконга включает механические приборы, жемчуг, драгоценные камни и металлы.

Диверсификация экономических связей. В 1994 году правительство Тайваня разработало политику «движения на Юг», чтобы способствовать инвестициям в экономику стран Юго-Восточной Азии и сбалансировать быстро развивающиеся экономические связи с КНР. К 2001 году около шести тысяч тайваньских фирм имели инвестиции в ЮВА, включая Вьетнам, Индонезию и Филиппины. Малайзия и Таиланд еще раньше

стали объектами крупномасштабных тайваньских инвестиций, получив к 2000 году около 24 млрд. долл. капиталовложений.

Двусторонняя торговля Тайваня и стран АСЕАН в 1999 году достигла 28,5 млрд. долл. Правительство разработало программу действий по укреплению торгово-экономических связей с регионом, предусматривавшую конкретные меры по преодолению последствий Азиатского финансового кризиса.

Во время азиатского финансового кризиса Тайвань оказывал помощь пострадавшим от кризиса экономикам Юго-восточной Азии, предложив им пакет помощи и инвестиционных проектов объемом более чем на 1 млрд. долл. На саммите АТЭС 1998 года представители Тайбэя говорили о готовности вложить около 300 млн. долл. в региональные рынки ценных бумаг и о предоставлении 1 млрд. долл. Малайзии в качестве предоплаты за поставки нефти и природного газа³⁷.

Экспортно-импортный банк Тайваня продлил срок погашения займов на приобретение оборудования на три года. Кредитный и гарантийный фонд зарубежных китайцев (Overseas Chinese Credit and Guarantee Fund) увеличил свой капитал с 1 млрд. до 3 млрд. н. т. долл. для расширения гарантийных возможностей, одновременно упростив правила подачи заявок на предоставление кредитов и гарантий. Правительство стало оказывать содействие тайваньским финансовым организациям в открытии зарубежных филиалов и представительств в ЮВА для расширения их региональной сети.

Для стимулирования двусторонних связей со странами ЮВА с Филиппинами, Таиландом и Малайзией были подписаны соглашения об избежании двойного налогообложения. Экспортно-импортному банку Тайваня было выделено дополнительно 400 млн. долл. для предоставления

³⁷ Dow Jones Newswires, 17.11.98.

экспортных кредитов и страхования инвестиций. Для государственных компаний ввели систему предварительной оплаты торговых сделок в странах ЮВА и разрешили принимать платежи в местной валюте. В Тайбэйском центре мировой торговли была проведена экспортная выставка стран АСЕАН.

Для сбора информации и анализа инвестиционных возможностей в странах ЮВА было создано специальное подразделение в Китайском институте экономических исследований (Тайвань). Кроме этого было выделено 6 млн. долл. на создание специальной холдинговой компании (South East Asian Holding Co.) для детального изучения возможностей ведения бизнеса в регионе.

Среди других мер, предпринятых правительством Тайваня для поддержания финансовой стабильности в ЮВА можно отметить заявление об активизации работы в Азиатском банке развития, подписание двусторонних соглашений с центральными банками стран региона и увеличение активов Фонда международного сотрудничества и развития на 1 млрд. долл.

§2. Экономические связи с КНР

Тайвань оказал значительное влияние на процесс экономических реформ и политику «открытых дверей» в КНР. Реформы на материке во многом основывались на практическом опыте острова. Так, свободные экономические зоны (СЭЗ) в Китае были во многом скопированы с тайваньских экспортных промышленных зон, а Меры по стимулированию иностранных инвестиций в КНР практически полностью повторяют тайваньские Положения по стимулированию инвестиций³⁸. Экономические

³⁸ Yu, Tzong-Shian. Taiwan's Economic Position in the East Asian Regional Restructuring, in Klintworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s. Allen & Unwin. 1994. Pp. 256-68.

отношения Тайваня с КНР развивались стремительно, включая двустороннюю торговлю и тайваньские инвестиции в экономику Китая. К 2000 году объем двусторонней торговли достиг 30 млрд. долл. (табл. 42).

Около сорока тысяч тайваньских компаний стали инвесторами в КНР, стимулируя своими операциями двустороннюю торговлю после того, как в июле 1987 года были упрощены меры валютного контроля. В ноябре того же года правительство острова разрешило своим гражданам поездки к родственникам в КНР, и число таких визитов достигает в среднем полутора миллионов в год.

Таблица 42.

Торговля между Тайванем и КНР через Гонконг

Годы	Общий объем торговли с КНР		Экспорт в КНР		Импорт из КНР	
	Сумма (млн. долл.)	Темпы роста (%)	Сумма (млн. Долл.)	Темпы роста (%)	Сумма (млн. долл.)	Темпы роста (%)
1981	459,33	47,61	381,15	63,49	75,18	-1,35
1983	247,69	-11,05	157,84	-18,83	89,85	6,94
1985	1102,73	99,34	986,83	131,95	115,90	-9,28
1987	1515,47	58,60	1226,53	51,18	288,94	100,35
1989	3483,39	28,02	2896,49	29,18	586,90	22,61
1991	5793,11	43,26	4667,15	42,36	1125,95	47,11
1992	7406,90	27,86	6287,93	34,73	1118,97	-0,62
1993	8688,98	17,31	7585,42	20,63	1103,56	-1,38
1994	10376,20	19,42	8517,20	12,28	1859,00	68,45
1995	12973,80	25,03	9882,80	16,12	3091,00	66,27
1996	23760,00	83,12	20700,00	109,45	3060,00	-1,00
1997	24455,00	2,92	20540,00	-0,80	3915,00	27,94
1998	28931,00	18,30	24820,00	20,84	4111,00	5,01
1999	30538,00	5,55	26012,00	4,80	4526,00	10,09

Источник: ADB, 2000.

В 1993 году был принят закон, обеспечивающий защиту этих инвестиций. По сравнению с другими поставщиками для тайваньских производителей установлены льготные импортные пошлины и менее жесткие прочие ограничения на импорт. Местные власти также

предоставляют тайваньским инвесторам льготные условия при рассмотрении проектов, предоставляя административную и техническую поддержку. Тайваньские компании инвестируют в КНР, в основном, через гонконгские и другие иностранные дочерние отделения.

Вместе с тем масштабы этого взаимодействия полностью неизвестны. Так, например, в 1994 году тайваньские источники оценивали суммарные инвестиции в КНР в 4,5 млрд. долл., тогда как китайское правительство приводило данные о 24,4 млрд. долл. инвестиций (табл. 43).

Таблица 43.

Тайваньские инвестиционные проекты в КНР

Годы	Одобрено правительством Тайваня		Одобрено правительством КНР	
	Кол-во проектов	млн. долл.	Кол-во проектов	млн. долл.
1991	237	174	3800	3450
1993	9329	3168	10948	9970
1995	490	1093	-	-
1998	1284	2035	-	3051

Источники: *Almanac of China's Foreign Economic Relations and Trade, 1998/99*; *Leng 1996*; *TSDB, 1999*; *Monthly Bulletin of Statistics of the Republic of China, July 1999*; *China Statistical Information Network, 2000*.

По данным на 2000 год, около 40 тысяч тайваньских предприятий с суммарными инвестициями, оцениваемыми в 40 млрд. долл. расположены на территории более чем двадцати провинций КНР³⁹. Тайваньские инвестиции в Китае в основном сконцентрированы в небольших предприятиях, производящих на экспорт трудоемкую продукцию, включая текстиль, обувь и бытовую электронику. Территориально эти предприятия сосредоточены в провинциях Фуцзянь, Гуандун и особенно в регионе Сямэнь в Фуцзяне (табл. 44).

Меры, регулирующие непрямую торговлю, инвестиции и техническое сотрудничество с КНР, были обнародованы еще в октябре 1989 года. Официально вся торговля, инвестиции и поездки граждан

³⁹ *Business Week/Asian Edition, 14.08.2000.*

должны осуществляться через третьи страны. Инвестиционные проекты в КНР не должны конкурировать с тайваньскими предприятиями на международных рынках, должны ориентироваться на использование дешевой рабочей силы и местных сырьевых ресурсов, а также способствовать повышению конкурентоспособности местных компаний.

Таблица 44.

Размещение тайваньских компаний на территории КНР

Провинция	Число тайваньских фирм
Цзянсу	4030
Гуандун	3459
Фуцзянь	3215
Шаньдун	2140
Чжэцзян	1800
Ляонин	978
Сычуань	972
Хайнань	958
Хубэй	814
Хэнань	621
Хунань	500
Цзянси	460
Гуанси (адм. Район)	420
Хэйлунцзян	386
Аньхой	370
Шаньси	248
Цзилинь	207
Юньнань	120
Ганьсу	112

Источник: *Leng, 1996.*

В списке запрещенных значатся проекты, которые могут составить конкуренцию тайваньским компаниям в аграрном секторе, а также в высокотехнологичных и оборонных отраслях, и в банковском и финансовых секторах. В сентябре 1990 года правительство одобрило перечень из 3319 видов промышленной продукции, производство которой можно было начинать в КНР, в который не вошли катализаторы, трикотаж, искусственную кожу, стекло и стекловолокно, производство которых

оставалось конкурентоспособным на острове. Есть и категория «особых случаев», которая предусматривает необходимость продолжать инвестиции на Тайване и ограничения на объемы зарубежных инвестиций. До сих пор существует запрет на инвестиции из КНР в экономику Тайваня.

Тайваньские фирмы используют различные инвестиционные стратегии в Китае. Для компаний, которые ориентируются на международные рынки, единоличное владение предприятием остается наиболее эффективным подходом, а приморские районы предпочтительным местом расположения предприятий. Для компаний, ориентирующихся на перспективный рынок КНР, совместные предприятия с китайскими государственными фирмами являются наиболее эффективной формой инвестиций, поскольку им предоставляется возможность продавать там до 30% всей выпускаемой продукции. В конце 1990-х годов доля предприятий со стопроцентным тайваньским участием была около 60%⁴⁰.

В основном, тайваньские компании в Китае ориентируются на экспортное производство, а не внутренний рынок. После вступления Китая в ВТО, они могут лишиться своего привилегированного положения. Также остается неясным, удастся ли Тайваню существенно расширить свое присутствие на внутреннем рынке Китая. Масштабы и технологическая сложность тайваньских инвестиционных проектов на материке постепенно возрастают за счет новых предприятий в химической промышленности, промышленности по производству строительных материалов, электронном машиностроении и производстве компонентов. Инвестиции также диверсифицируются, распространяясь на сферу услуг и операции с

⁴⁰ Smith, Heather and Stuart Harris. Economic Relations Across the Strait: Interdependence or Dependence? AJRC, Pacific Economic Papers. No. 264, pp. 1-35.

недвижимостью, туризм и сельское хозяйство. География инвестиционных проектов включает глубинные районы КНР.

Доступ на остров для китайских компаний также постепенно открывался. В 1993 году были опубликованы Правила торговли с материковым Китаем, которые определяли правила импорта из КНР, включая соблюдение интересов безопасности, защиту внутреннего рынка и повышение международной конкурентоспособности тайваньской промышленности.

Список товаров, разрешенных для импорта из КНР, был расширен с 29 в 1987 году до 7400 к началу 1996 года. По данным Совета по делам материкового Китая (Тайвань), 103 наименования товаров, или около 1% экспортной номенклатуры, входят в список товаров, запрещенных к вывозу в КНР. Китай имеет хронический дефицит в торговле с Тайванем, достигавший почти 25 млрд. долл.

При этом, Тайвань имеет дефицит в таких областях, как инвестиции, туризм и денежные переводы. Остров поставляет в Китай промышленное оборудование, сырье для производства синтетических материалов, компоненты и потребительские товары, включая цветные телевизоры, велосипеды, мотоциклы и часы. КНР экспортирует на Тайвань весьма ограниченное число сырьевых товаров, рыбу и ингредиенты для лекарств традиционной китайской медицины.

Несмотря на отсутствие официальных связей между Тайванем и КНР, можно говорить об их нарастающей экономической интеграции. Отношения взаимозависимости развивались быстрыми темпами благодаря посредничеству Гонконга. В 1991 году, опередив Гонконг и США, остров стал вторым крупнейшим поставщиком товаров в Китай после Японии. Он также опередил США и Японию, став вторым крупнейшим после Гонконга

инвестором в КНР. В 1992 году материковый Китай, обойдя Японию, стал крупнейшим рынком для тайваньского экспорта после США.

Вместе с тем характер этой интеграции и ее значение для каждой из сторон выглядят по-разному. Для тайваньских предприятий Китай предоставляет возможность выгодно размещать свои инвестиции, расширять экспорт и модернизировать свою промышленную структуру, перемещая производство на материк.

Для Пекина развитые торгово-экономические связи с островом имеют не только экономическую, но и политическую ценность. Еще в 1990 году в выступлениях на Национальной рабочей конференции по делам Тайваня было заявлено о том, что экономический обмен ведет к «политической интеграции и объединению родины». В 1993 году премьер-министр КНР Ли Пэн отмечал, что главная цель состоит в том, чтобы использовать экономическое взаимодействие для налаживания прямого почтового сообщения, телекоммуникационных и транспортных связей для создания условий для объединения по формуле «одна страна, две системы»⁴¹.

Масштабные инвестиции в КНР размывают производственную базу острова. Правительство сдерживает деловые круги, стремясь ограничить инвестиционную активность на материке. По мнению Тайбэя, экономическая интеграция ослабит позиции в переговорах по политическому объединению.

Несмотря на эти усилия, торгово-экономические связи развиваются, и большинство бизнесменов предлагает снять запрет на прямую торговлю и инвестиции. Пекин еще в апреле 1993 года выдвинул такое же требование. В октябре 1998 года глава одного из крупнейших тайваньских

⁴¹ Leng, Tse-Kang. The Taiwan-China Connection: Democracy and Development Across the Taiwan Straits. Westview Press Inc. 1996.

конгломератов – «Эвэгрин Груп» - Чан Юн-фа публично призвал правительство отменить запреты на прямые транспортные, телекоммуникационные и коммерческие связи с КНР. Као Цин-юань, глава корпорации «Президент Энтепрайсиз» - крупнейшего инвестора в КНР - поддержал Чан Юн-фа⁴².

Большинство же предпринимателей фактически игнорируют запреты, осуществляя инвестиции через третьи страны и территории, включая Гонконг. Многие из 260 крупнейших корпораций, зарегистрированных на фондовой бирже Тайваня, начали или планируют начать операции в Китае.

С целью сдерживания инвестиционной «лихорадки», правительство предприняло меры по совершенствованию внутреннего инвестиционного климата. Были сделаны и специальные дипломатические шаги по сближению со странами АСЕАН и ЮВА в целом.

Торгово-экономические отношения Тайваня с КНР приобретают все более асимметричный характер, а экономическая зависимость Тайваня от Китая возрастает. Так, степень зависимости от китайского рынка по экспорту давно превзошла десятипроцентный рубеж, обозначенный Министерством экономики в качестве критического (табл. 45).

Таблица 45.

Внешнеторговая взаимозависимость Тайваня и КНР

Годы	Доля торговли с КНР во внешней торговле Тайваня %	Доля экспорта в КНР в общем экспорте Тайваня %	Доля торговли с Тайванем во внешней торговле КНР, %	Доля экспорта на Тайвань в общем экспорте КНР, %
1981	3,54	7,19	0,77	0,34
1983	2,85	5,51	0,69	0,40
1985	4,17	7,27	0,56	0,42
1987	3,71	6,66	0,89	0,73

⁴² Baum, Julian. One-Track Mind: Taipei insists on democracy before unification. FEER, 29.1098, pp. 24-25.

1990	5,78	11,62	1,61	1,23
1993	10,21	20,78	9,58	1,20
1995	12,27	21,49	-	-
1996	13,67	23,10	-	-
1997	13,79	23,52	6,10	1,86

Источник: ADB 1998.

Экспорт в КНР может превысить объемы экспорта в США, а без положительного сальдо в торговле с материком, баланс внешней торговли Тайваня может стать отрицательным. Экономическая зависимость Тайваня от КНР предоставляет Пекину возможность политического давления.

Процессу экономической интеграции в обозримом будущем, скорее всего, будут препятствовать факторы политического характера. Правительство Тайваня по-прежнему придерживается запретов на прямую торговлю и инвестиции, так как они представляют собой практически единственный рычаг давления на Пекин в переговорном процессе. Именно по этой причине тайваньская сторона отказывается признать факт консенсуса в местных деловых кругах в пользу установления прямых связей с КНР.

Стремительный рост объемов торговли Тайваня с материковым Китаем через Гонконг представляет интерес с точки зрения отслеживания прямых и непрямых торговых связей острова с КНР (табл. 46).

Таблица 46.

«Прямая» и «непрямая» торговля Тайваня с КНР

	Экспорт (млн. долл.)			Импорт (млн. долл.)			Транзит через Гонконг (т)	
	Прямой	Непрямой	Всего	Прямой	Непрямой	Всего	В КНР	Из КНР
1986	23	705	728	4	151	155	1392	800
1987	92	956	1048	5	303	308	1912	900
1988	236	1964	2200	14	502	516	8096	2595
1989	793	2540	3333	37	616	653	53450	6662
1990	1525	2875	4400	70	804	874	81195	12447
1991	3399	4074	7473	501	1187	1688	345700	87610
1992	4705	5509	10214	1219	1184	2403	872292	211026

1993	6973	6596	13569	1855	1159	3014	1152363	329548
------	------	------	-------	------	------	------	---------	--------

Источник: *Leng, 1996.*

Гонконгская статистика по реэкспорту тайваньских товаров в КНР и товарные потоки в обратном направлении часто используются для изучения двусторонней торговли в зоне Тайваньского пролива. За рамками таких исследований при этом остается малоизвестный факт наличия существенных объемов прямой торговли⁴³.

Вследствие запрета со стороны Тайваньского правительства на прямую торговлю с КНР, эти торговые связи ведутся с заменой торговой документации. На момент отправки груза, тайваньские экспортеры декларируют его как следующий в Гонконг, а по прибытии в груза в Гонконг, сопроводительные документы меняются, показывая, что товары предназначены для покупателей в КНР. Так как товары по новым документам доставляются покупателям в КНР, они не проходят через таможенную в Гонконге, а местные гонконгские фирмы не предъявляют прав на владения этим грузом. Гонконгские власти же рассматривают такие операции как транзит, не отражая их в статистике внешней торговли Гонконга.

По существу такие операции можно называть прямой торговлей ввиду отсутствия в сделках какой-либо третьей стороны. При замене сопровождающей торговой документации тайваньские экспортеры экономят на расходах по прохождению таможен в Гонконге (около 0,1% от стоимости товара), сохраняя конфиденциальность сделки.

Прямая торговля между Тайванем и КНР осуществляется и как перегрузка товара с одного судна на другое в территориальных водах Гонконга. Власти Гонконга ведут статистический учет объемов перегрузок

⁴³ Kernenade, Willem Van. China, Hong Kong, Taiwan, Inc. Little, Brown and Company. 1997.

по тоннажу, но не по стоимости товаров, так как они не проходят через таможенную Гонконга.

В октябре 1988 года Тайвань разрешил судам и самолетам под флагом третьих стран выполнять чартерные рейсы между островом и материком при условии обязательной остановки в третьей стране. Тайваньские компании используют эту возможность и товары проходят через Гонконг как транзитный груз, что дает экономию средств и времени, так как товар не подлежит перегрузке. Нелегальные прямые поставки осуществляются редко по причине рискованности таких операций.

КНР будет доминирующим фактором в определении Тайванем своей торговой и инвестиционной политики. Стабильные отношения становятся ключом для реализации планов сделать Тайвань региональным промышленным центром, продолжая курс на высокотехнологичную и сервисориентированную экономику. Тайвань при этом дает понять, что не санкционирует прямых связей с материковым Китаем до тех пор, пока Пекин не откажется от угрозы применения силы в зоне Тайваньского пролива.

§3. Тайвань и международные экономические организации

Тайвань и Всемирная торговая организация. Республика Китай стала полноправным участником мировой торговой системы после подписания в 1947 году Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Членство в этой международной организации было непродолжительным. Весной 1950 года, после революции на материке и отступления гоминьдановских сил на Тайвань, Республика Китай вышла из этой международной организации. В последующие годы участие в ГАТТ не было приоритетом правительства, однако, в 1960-х годах, по мере того, как Тайвань все активнее включался в мировую торговлю, интерес к участию в организации возобновился, и в 1965 году Тайваню был предоставлен статус наблюдателя. В 1971 году вопрос о членстве в ГАТТ стал неразрывно связан с дипломатическим признанием КНР другими странами. После установления дипломатических отношений с западными державами и принятия в ООН, КНР настояла на исключении Тайваня из ГАТТ, и в 1971 году Тайвань был лишен статуса наблюдателя.

Тайвань ведет торговлю с более чем 160 странами, при этом имея дипломатические отношения с менее чем одной пятой из них. Около 95% всей торговли ведется со странами, не имеющими формальных дипломатических отношений с Тайванем. Таким образом, вступление Тайваня в ГАТТ/ВТО было приоритетной задачей правительства, во многом определявшей экономическую политику.

В 1990 году, когда было принято решение вновь добиваться членства в ГАТТ, Тайвань подал заявку в качестве Отдельной таможенной территории островов Тайваня, Пэнху, Киньмэнь и Мацзу. В 1992 году совет ГАТТ создал Рабочую группу для рассмотрения заявки, в которую вошли представители стран со значительными торгово-экономическими связями с заявителем, а Тайваню был предоставлен статус наблюдателя в ГАТТ. Заявка была передана в ВТО в 1995 году. В целях получения

поддержки своей заявки со стороны других стран, Тайвань взял на себя обязанности развитой страны, предполагающие более широкое открытие внутреннего рынка.

Правительство предприняло целый ряд мер по реструктуризации и либерализации экономики для приведения ее в соответствие с жесткими требованиями ВТО, предъявляемыми развитым странам. В частности, Тайвань подписал двусторонние соглашения с 26 торговыми партнерами – членами ВТО, включая США и Японию. Представители Европейского союза заявили о согласии поддержать вступление Тайваня в ВТО.

По мере работы в рамках группы и в результате давления со стороны основных торговых партнеров Тайваня, особенно США, многие внешнеторговые барьеры были ликвидированы, за исключением сельского хозяйства и автомобилестроения. В целом же, до приема Тайбэя в ВТО с 1 января 2002 года, Тайвань придерживался вполне либерального торгового режима, сравнимого со многими странами Азии и даже некоторыми развитыми странами.

Тайвань постепенно снимал тарифные ограничения во внешней торговле, снизив к 2000 году среднюю тарифную ставку до 8,2%, доведя ее до уровня большинства развитых стран (для сравнения, у США этот показатель составляет немногим более 5%). При этом Тайвань сохранил значительные тарифные ограничения на сахар, рис, фрукты, соки и замороженные продукты питания. Тарифы на автозапчасти составляли около 20%, легковые автомобили около 60%, при средней тарифной ставке на продукцию автотранспортной промышленности около 44%.

В ходе переговоров о вступлении в ВТО тайваньская сторона согласилась снизить среднюю тарифную ставку до 5%. Это, на первый взгляд, незначительное снижение затрагивает многие отрасли, включая 3740 видов промышленной и 1021 вид сельскохозяйственной продукции.

На начальном этапе членства в ВТО (с 2002 по 2007 год) тарифы на автомобильный транспорт снизятся до 16%, а на автозапчасти до 10%.

Некоторые импортируемые товары подпадают под нетарифные, лицензионные и разрешительные ограничения, которые распространяются на лекарственные препараты, катера, рыболовецкие лодки и другие виды продукции. Наиболее существенные ограничения сохранены на импорт сахара и риса. Экспортеры, работающие на тайваньском рынке, периодически высказывают претензии по поводу предъявляемых к ним требований о соответствии поставляемой продукции внутренним стандартам.

Как и многие другие страны, Тайвань поддерживает систему преференций в области государственных закупок, что существенно ограничивает возможности для импорта товаров и услуг. Тайваньские условия по передаче технологии также подвергались критике, особенно в области авиакосмической промышленности. Многие из нетарифных ограничений не соответствовали требованиям ВТО и были предметом двусторонних переговоров с основными торговыми партнерами.

Правительство обязалось выполнять требования ВТО и провело реформы. Так, в отношениях с США особенно остро стояли вопросы защиты прав интеллектуальной собственности. После заключения нескольких двусторонних соглашений и внесения изменений в законодательство, Тайвань привел систему охраны прав интеллектуальной собственности в соответствие со стандартами развитых стран. При этом у внешнеторговых партнеров сохранялась озабоченность возможными связями тайваньских фирм с нарушителями прав интеллектуальной собственности в КНР. После вступления в ВТО в качестве развитой страны, правительству Тайваня приходится полностью выполнять все положения и требования организации.

Стремление вступить в ВТО наиболее ярко проявилось в мерах по реформированию сферы телекоммуникаций, финансовых услуг и энергетического сектора. Проводимая правительством реструктуризация была направлена на демонополизацию и ограничение прав государственных компаний. Эти сектора были постепенно открыты для иностранных инвесторов и местного бизнеса.

Финансовые и телекоммуникационные услуги имеют особенно большой потенциал развития и правительство согласилось добровольно провести либерализацию, обязавшись присоединиться к соответствующему Договору о торговле услугами после вступления в ВТО. Дерегулирование сектора телекоммуникационных услуг положительно сказалась на местных потребителях. Так, цены и тарифы телефонной, мобильной и сотовой связи снизились более чем вдвое, а количество провайдеров услуг по доступу в интернет значительно возросло.

По данным исследования, проведенного в 1998 году Китайским институтом экономических исследований (Тайвань), вступление в ВТО наиболее благоприятно должно отразиться на электронной промышленности за счет получения тарифных скидок на экспорт в соответствии с Международным соглашением по технологии. В этом же исследовании отмечалось, что негативные последствия ожидаются в субсидируемом сельском хозяйстве и защищенными импортными барьерами текстильной промышленности и автомобилестроении. Для смягчения ожидаемых негативных последствий правительство выработало десятилетний переходный план, предусматривающий постепенное снижение тарифов и отказ от системы квот.

Большинство торговых партнеров Тайваня уже предоставляют ему режим наибольшего благоприятствования с точки зрения тарифов.

Поэтому вступление в ВТО не должно оказать существенного или быстрого эффекта на объемы и состав экспорта. В долгосрочной перспективе, по оценкам, членство в ВТО может способствовать повышению темпов роста на 1-2% в год. Тайвань также получает доступ к механизмам ВТО по разрешению торговых конфликтов, что защищает от односторонних протекционистских мер со стороны внешнеторговых партнеров.

Таким образом, перед вступлением в ВТО правительство Тайваня в одностороннем порядке существенно снизило как тарифные, так и нетарифные барьеры, а так же усилило режим охраны прав интеллектуальной собственности. Тем не менее, членство в ВТО в качестве развитой страны потребует дальнейшей либерализации в целом ряде секторов экономики.

Тайвань в форуме АТЭС. Тайвань был принят в АТЭС в 1991 году как Китайский Тайбэй. К 2000 году торговля Тайваня с этими странами составляла около 70% всего объема внешней торговли.

Представители Тайваня возглавляли несколько рабочих групп АТЭС, включая Рабочую группу по содействию торговле, Группу по сфере услуг в составе Комитета по торговле и инвестициям, и Рабочую группу по охране морских ресурсов. В 1995 году по инициативе Тайваня была создана Группа экспертов по техническому сотрудничеству в области сельского хозяйства, которая возглавлялась его представителями до 1999 года.

Тайвань, проводя политику либерализации и интернационализации, использует механизмы так называемых Индивидуальных планов действия и Коллективных планов действия по снижению тарифов. Тарифные ставки членов АТЭС в среднем были снижены с 22,83% в 1986 году до 8,2% в 1999 году. В целях повышения эффективности и снижения операционных

издержек правительство упростило и компьютеризировало таможенные процедуры.

Цели и задачи, связанные со вступлением Тайваня в ВТО и его участием в деятельности АТЭС, во многом совпадали со стратегией правительства, направленной на превращение острова в региональный промышленный центр и призванной укреплять международную конкурентоспособность Тайваня.

Правительство Тайваня прилагало немало усилий для улучшения инвестиционного климата. В 1998 году только прямые иностранные инвестиции составили 3,3 млрд. долл., из которых 19% поступило из США и 16% из Японии. Более 55% от общего объема прямых иностранных инвестиций были направлены в электронную промышленность, банковскую сферу и страхование. Тайвань привлекает иностранных инвесторов своей мощной производственной базой, наличием высококвалифицированной рабочей силы, удобным географическим положением и развитой промышленной инфраструктурой.

Предполагается, что Тайвань займет ведущие позиции в таких областях как финансовые услуги, телекоммуникации, авиационный и морской транспорт, промышленное производство и средства массовой информации. Основная идея состоит в том, чтобы сделать Тайвань опорным промышленным и транспортным центром для местных производителей, и стартовой площадкой для международного бизнеса, обеспечивающей прямой доступ к рынкам в АТР и КНР.

Помимо модернизации производственной базы, правительство планировало улучшить транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру и придать Гаосюню - крупнейшему порту на юге острова - статуса офшорного транспортного центра. В авиационном транспорте,

развитие и приватизация основных аэропортов Тайваня также стали долгосрочными приоритетами.

Тайвань вступил в ВТО, проведя более 200 раундов переговоров и получив одобрение со стороны 26 стран-участниц после соответствующих консультаций с их делегациями. Более 96% своей торговли Тайвань ведет со странами, которые не поддерживают с островом дипломатических отношений.

ВТО преследует три цели, включая продолжение диалогов по вопросам торговли, свободу торговли и открытость рынков, а также предоставление механизма для обсуждения и урегулирования торговых противоречий. Организация включает в сферу своей компетенции General Agreement on Trade in Services (GATS) и Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS).

Существующие двусторонние механизмы, по мнению правительства, не могут обеспечить справедливого переговорного процесса именно ввиду различий в политическом статусе и опасности политического давления на Тайвань. Кроме этого, ВТО рассматривает в своей деятельности такие новые проблемы как торговля и охрана окружающей среды, поощрение конкуренции, которые не входят в круг проблем, открытых для двусторонних переговоров.

ВТО также обеспечивает договорную защиту интересов Тайваня по вопросам, которые, например, покрываются Бернской конвенцией по защите прав интеллектуальной собственности, но не распространяются на Тайвань из-за политического статуса острова.

Как участник ВТО, Тайвань получает от других членов организации статус наибольшего благоприятствования в торговле и обязательства не дискриминации. Наиболее значимым преимуществом членства считается возможность прямого участия в многосторонних переговорах, включая

обсуждение проблем промышленных стандартов, экономической политики и других вопросов, имеющих отношение к торговле. ВТО также не ограничивает сферу своей деятельности вопросами товарной торговли, занимаясь проблемами таких секторов, как морской транспорт и телекоммуникации.

Со своей стороны, Тайвань обязался снизить номинальную тарифную ставку на импортируемую сельхозпродукцию на 32.72% по мере выполнения всех принятых обязательств. Для промышленной продукции тарифную ставку было обещано снизить на 28.85% и снизить до минимума лицензионные ограничения. Тайвань вступил в процесс переговоров по присоединению к Соглашению по гоправительственным заказам (Agreement on Government Procurement), а также заявил о готовности рассмотреть вопрос участия в Договоре по гражданскому авиастроению (Civil Aircraft Agreement).

По данным исследований, проведенных СЭПР в 1995 году, объемы тайваньского экспорта могут повыситься в результате присоединения к ВТО на 16.7% к 2020 году, а в течение первых 10 лет на 12.1%. Китайский институт экономических исследований (Тайвань), оценил масштабы расширения экспорта на 1698 миллионов долларов, в основном за счет экспорта обрабатывающих отраслей. Прогнозируемое увеличение импорта оценивалось в 714 миллионов долларов, включая 507 миллионов долларов дополнительного импорта со стороны предприятий обрабатывающих отраслей.

Ожидается, что ввиду роста импорта продовольствия наибольшие потери понесет сельское хозяйство Тайваня. Правительство, в соответствии со Статьей 5 Договора по сельскому хозяйству (WTO Agreement on Agriculture) должно предложить законодательному собранию принять комплекс мер в рамках Правил возмещения ущерба фермерам от

импорта сельхозпродукции (Rules for Redressing Damages to Farmers Caused by Agricultural Imports), а также оказать помощь фермерам в переходе к производству более прибыльной продукции.

Также ожидается, что правительство будет и дальше поощрять НИОКР, программы повышения квалификации и другие меры, призванные обеспечить повышение качественных параметров экономики и развитию перерабатывающих отраслей. Кроме этого, накануне вступления в ВТО законодательные органы власти Тайваня приняли поправки к более чем 40 законодательным актам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тайвань входит в число так называемых новых индустриальных экономик, что является прямым результатом экономической политики государства в последние пять десятилетий. Располагая 9,5 миллионами экономически активного населения, эта экономика занимает 13-е место в мире по объему ВВП. По показателям внешнеторгового оборота у Тайваня 12-е место, а по производству компьютеров и периферийного оборудования к ним - третье.

По участию в мировой торговле Тайвань вполне можно сравнивать с КНР. При этом важно отметить, что около 90% экспорта Тайваня составляют промышленные изделия, две трети которых относятся к категориям капиталоемких и технологически емких.

Долгосрочная стратегия развития Тайваня предусматривает превращение острова в региональный центр современного высокотехнологичного промышленного производства за счет использования накопленного научно-технического потенциала, современной производственной инфраструктуры и высококвалифицированной рабочей силы.

Объем тайваньских инвестиций за рубежом составляет, по разным оценкам, от 40 до 80 млрд. долл., из них более половины приходится на КНР. Это способствовало развитию многих провинций Китая, где сегодня действуют более 40 тысяч тайваньских компаний. Около одного миллиона тайваньцев (почти один из десяти работоспособных) живут и работают в Китае, включая около полумиллиона человек, находящихся там на постоянной основе.

По показателям экономической конкурентоспособности и управленческой эффективности Тайвань вплотную приблизился к группе лидеров, включающую Сингапур, Гонконг, Ирландию, Финляндию, США, Канаду и Австралию.

Тайвань лучше других экономик региона перенес последствия азиатского финансового кризиса: темпы роста ВВП снизились на 2%, но остались положительными, а местная валюта была девальвирована примерно на 20%.

Гибкость хозяйственной системы Тайваня и ее высокая приспособляемость к внешним условиям во многом объясняется тем, что основу экономики составляют малые и средние предприятия. На них занято 80% работающих. Доля малых и средних предприятий среди зарегистрированных компаний составляет 98%.

В основе достижения вышеупомянутых результатов была проводимая правительством экономическая политика. За пять десятилетий она неоднократно модифицировалась в соответствии с меняющимися условиями развития, обеспечивая необходимые основы для экономического роста. Основные направления экономической политики государства на протяжении рассматриваемого периода, в хронологическом порядке, – это политика импортозамещения, экспортной ориентации, модернизации отраслевой и технологической структуры, и либерализации экономики.

Экономическая политика характеризовалась прагматичностью, последовательностью и гибкостью. Это обеспечило эффективность государственного регулирования и результативность модернизации экономики. Экономическая политика, поощрявшая конкуренцию на внутреннем рынке, и международную конкурентоспособность местных компаний на внешних рынках, способствовала повышению инвестиционной привлекательности Тайваня как для местного, так и иностранного капитала.

На протяжении всех этапов развития правительство поощряло национальных производителей, формировало промышленную инфраструктуру, и поддерживало конкурентоспособность тайваньских

фирм на внешних рынках. Это делалось за счет льготного налогообложения и финансирования, лоббирования и коммерческого продвижения национальных компаний на внешних рынках, в том числе и с помощью активного использования в этих целях китайской диаспоры за рубежом.

Партнерство правительства и деловых кругов, госпредприятий и предприятий частного сектора, подкреплялись способностью экономического блока государственного аппарата, или экономической бюрократии, вырабатывать стратегию долгосрочного экономического развития.

Правительство гарантировало частному сектору административную поддержку, ускорив процесс экономической ассимиляции местного населения на начальном этапе развития, в том числе путем создания приемлемых стартовых условий для ведения бизнеса, установив низкие барьеры «на входе» в бизнес, поощряя экспорториентированные производства, особенно малые и средние предприятия.

Усилия правительства также были направлены на то, чтобы повысить восприимчивость местных производителей к новым технологиям и методам управления с помощью обеспечения доступа к технической и коммерческой информации, проводя исследования, финансируемые бюджетом, и за счет некоммерческого распространения результатов этих исследований, а также через торгово-промышленные палаты и бизнес-ассоциации различного уровня.

С другой стороны, государственные предприятия были наиболее активны в тех областях, где возможности частного сектора были ограничены. Это базовые отрасли с необходимостью крупных капиталовложений, новые дорогостоящие проекты, особенно в высокотехнологичных отраслях, инфраструктурные проекты.

Одним из важнейших результатов экономической политики, учитывая высокую степень вовлеченности острова в мировую торговлю, стал прием Тайваня во Всемирную торговую организацию, что в некоторой степени компенсирует сохраняющуюся неопределенность внешнеполитического статуса и одновременно позволяет решать двусторонние и многосторонние внешнеэкономические проблемы в рамках ВТО. Кроме того, это способствует дальнейшей интеграции Тайваня в мировое хозяйство на приемлемых для него условиях, и продолжению планомерной либерализации экономики.

Конечно, тайваньская модель развития не идеальна. Для нее характерна чрезмерная внешнеторговая зависимость, особенно в высокотехнологичном секторе, 80% продукции которого экспортируется. Кроме того, в результате вывоза производств в Китай и страны Юго-Восточной Азии происходит размывание производственной базы и сервисизация экономики, в результате которой на данный момент промышленное производство составляет лишь 26% ВВП. Это приводит и к постепенному ослаблению позиций малого и среднего предпринимательства, что для Тайваня становится не только экономической, но и социальной проблемой.

Недостатки этой модели развития в полной мере проявились во время спада в экономике Тайваня в 2001 году, который стал наиболее серьезным за последние пять десятилетий. Спад произошел в условиях неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. С другой стороны, приход к власти оппозиционной партии и новой администрации после президентских выборов 2000 года также повлияла на экономическую ситуацию, прежде всего по причине отсутствия четкой краткосрочной и среднесрочной экономической стратегии.

Вместе с тем, в условиях нарастающего экономического и политического влияния КНР возможности для маневрирования заметно

сужаются, ставя перед тайваньской государственной элитой целый ряд новых и сложных проблем.

В целом, Тайваньская модель развития показывает, что современные формы государственного экономического регулирования и эффективная рыночная экономика могут сосуществовать, органично дополняя друг друга.

В ходе исследования использовались работы отечественных и зарубежных авторов, в том числе тайваньских, по общим и специальным вопросам экономического роста, развития экономики и отдельных отраслей промышленности Тайваня, и Азиатско-Тихоокеанского региона в целом.

Среди отечественных работ хотелось бы выделить монографии Андрианова В. Д., Гельбраса В. Г., Грановского А. Е., Иванова П. М., Лаврентьева В. Н., Максимова А. А., Манежева С. А., Мельянцева В. А., Островского А. В., Рейснера Л. И., Салицкого А. И., Симония Н. А., Титаренко М. Л., Фридмана Л. А., Шин И. А., Широкова Г. К., и др., а также такие коллективные монографии, как «Мировое капиталистическое хозяйство и развивающиеся страны Востока», «Освободившиеся страны Азии: тенденции экономического развития», «Развивающиеся страны. Проблемы экономики», «Развивающиеся страны. Противоречия экономического роста», «Современный Тайвань», «Экономика развивающихся стран. Теории и методы исследования».

Из зарубежных авторов можно назвать Ширли В.Ю. Го, Джона К. Гэлбрейта, Ли Дэнхуэя, П.К. Чанга (из числа работ переведенных на русский язык), и монографии и книги таких авторов, как Виллем Ван Кеменаде, Роберт Вейд, Эзра Вогель, Лео Го, Томас Голд, Нил Джэкоби, Санджай Лал, Шэн Лицзюнь, Джон Нейсбитт, Майкл Портер, Жан-Пьер Сабестьян, Стерлинг Сигрэйв, Лэн Цекан.

Статистической базой для диссертации послужили документы и материалы правительственных ведомств Тайваня, включая статистические справочники, а также обзоры и издания Азиатского банка развития (АзБР), Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) и ВТО, Совета Тихоокеанского экономического сотрудничества (СТЭС), материалы некоторых международных конференций по проблемам АТР, а также материалы периодических изданий.

Библиография**Официальные публикации. Статистические и справочные издания.**

1. Education Statistics of the R.O.C. Ministry of Education. Taipei, 1988.
2. Implementation of Taiwan Relations Act: Issues and Concerns, Washington, DC: US Government Printing Office, 1979.
3. Inspectorate General of Customs. Taipei. 1994.
4. International Trade Statistics 2001 Geneva. World Trade Organization. 2001.
5. Monthly Bulletin of Statistics of the R.O.C. Taipei.
6. Pacific Economic Outlook 1995-96. Washington DC: USPECC, 1995.
7. Republic of China Yearbook. Government Information Office. Taipei.
8. Republic of China Yearbook. Kwang Hwa Publishing Co. Taipei.
9. Social Indicators of the R.O.C. Directorate General of Budget, Accounts and Statistics (DGBAS). Taipei.
10. Taiwan Agricultural Yearbook 1941-1967. Taipei. 1968.
11. Taiwan: One Year After United States-China Normalization, Washington DC: U.S. Government Printing Office, 1980.
12. Taiwan Statistical Data Book. Council for Economic Planning and Development (CEPD). Taipei.
13. Yearbook of Financial Statistics of the R.O.C. DGBAS. Taipei.

Публикации на русском языке

1. Андрианов В.Д. «Новые индустриальные страны» в мировом капиталистическом хозяйстве. М., 1989.
2. Внешнеэкономические связи развивающихся стран Азии. М., 1978.
3. Воронцов В. Судьба китайского Бонапарта. М., 1989.
4. Го, Ширли В. Ю. Экономическая политика Тайваня. М., 1999.
5. Гоминьдан и Тайвань: история и современность: Материалы научной конференции, 23 апр. 1999г. ИСАА при МГУ им. М. В. Ломоносова. М., 1999.
6. Грановский А. Е. Экономический рост в странах Южной Азии. М., 1988.

7. Иванов П. М. Гонконг. История и современность. М., 1990.
8. Лаврентьев В. Н. Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры. М., 1990.
9. Ли Дуо. Проблемы и перспективы экономических отношений КНР с Сянганом (Гонконгом) и Тайванем. М., 1998.
10. Ли Дэнхуэй. Позиция Тайваня. М., 2000.
11. Максимов А. А. Экономика Тайваня: итоги и перспективы развития. М., 1991.
12. Манежев С. А. Иностраннный капитал в экономике КНР. М., 1990.
13. Мельянец В. А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. М., 1996.
14. Мельянец В. А. «Восточноазиатская модель» экономического роста. М., 1998.
15. Мельянец В. А. Информационная революция, глобализация и парадоксы современного экономического роста в развитых и развивающихся странах. М., 2000.
16. Мировое капиталистическое хозяйство и развивающиеся страны Востока. М., 1986.
17. Михеев В. В. В поисках альтернативы. Азиатские модели развития: социалистические и «новые индустриальные страны». М., 1990.
18. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. М., 1999.
19. Освободившиеся страны Азии: тенденции экономического развития. М., 1987.
20. Островский А. В. Тайвань накануне XXI века. ИДВ РАН. М.: Восточная литература, 1999.
21. Проблемы модернизации Тайваня: Материалы Научной конференции, 8 дек. 2000г., РАН. М., 2001.
22. Развивающиеся страны. Проблемы экономики. М., 1979.
23. Развивающиеся страны. Противоречия экономического роста. М., 1986.

24. Рейснер Л. И. Развивающиеся страны. Очерк теорий экономического роста. М., 1976.
25. Салицкий А. И. КНР и Гонконг: экономические связи в послевоенный период. М., 1998.
26. Современный Тайвань. Улисс: Иркутск, 1994.
27. Тайваньский пролив в азиатско-тихоокеанском стратегическом контексте: Материалы научной конференции. Московский общественный научный фонд. Федерация мира и согласия. М., 1998.
28. Титаренко М. Л. Россия и восточная Азия. Вопросы международных и межцивилизационных отношений. М., 1994.
29. Тихоокеанский регионализм: концепции и реальность. М., 1983.
30. У Инху. Участие Тайваня в международной миграции капиталов на современном этапе: Дисс. канд. экон. наук. МГУ им. М. В. Ломоносова. Экон. фак. М., 1995.
31. Фридман Л. А. Процесс глобализации и его воздействие на развитые и развивающиеся страны. М., 1999.
32. Хсу Су Фей. Роль малого бизнеса в экономическом развитии Тайваня: Дисс. канд. экон. наук. МГУ им. М. В. Ломоносова. Экон. фак. М., 1996.
33. Цыганов Ю. Тайвань в структуре региональной безопасности Восточной Азии. М., 1998.
34. Чанг П. К. Краткое изложение опыта экономического развития Китайской Республики на о. Тайвань. Совет по экономическому планированию и развитию. Исполнительный юань (правительство). Китайская Республика на Тайване. М., 1999.
35. Шин И. А. "Новые индустриальные страны" Азии. Социально-политические сдвиги и рабочий класс (60-80-е годы). М., 1989.
36. Широков Г. К. Парадоксы эволюции капитализма. М., 1998.
37. Широков Г. К. Социально-экономическая эволюция: Запад – Восток. М., 1999.

38. Экономика развивающихся стран. Теории и методы исследования. М., 1979.

Публикации на английском языке

1. Agrawal, Pradeep, Subir V. Gokran, Veena Mishra, Kirit S. Parikh and Kunal Sen, eds. (2000) *Policies Regimes and Industrial Competitiveness: A Comparative Study of East Asia and India*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
2. Anderson, Kym and Joseph Francois (1998) *Commercial links between Western Europe and East Asia: retrospect and prospects*, in Drysdale, Peter and David Vines, eds., *Europe, East Asia and APEC: A Shared Global Agenda?* Cambridge: Cambridge University Press, pp. 31-51.
3. Armacost, Michael H. (1996) *Friends or Rivals? The Insider's Account of U.S.-Japan Relations*, New York: Columbia University Press.
4. Auty, Richard M. (1995) *Patterns of Development: Resources, Policy and Economic Growth*, London: Edward Arnold.
5. Cabestan, Jean-Pierre (1998) *Taiwan's Mainland Policy: Normalization, Yes; Reunification, Later*, in Shambaugh, David, ed., *Contemporary Taiwan*, New York: Oxford University Press, pp. 217-239.
6. Calder, Kent E. (1997) *Asia's Deadly Triangle: How Arms, Energy and Growth Threaten to Destabilize Asia-Pacific*, London: Nicholas Brealey Publishing.
7. Chai, Joseph C.H. (1997) *China: Transition to a Market Economy*, Oxford: Clarendon Press.
1. Chang, Jui-meng (1987) *The Determinants of Trade Policies in Taiwan*, Monograph Series No. 18, Taipei: Chung-Hua Institution for Economic Research.
8. Chen, Hurng-yu (1994) *Taiwan's Economic Relations with Southeast Asia*, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 121-33.

9. Cheng, Tuan Y. (1994) The ROC's Changing Role in the Asia-Pacific Region, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 59-71.
10. Cheng, Tun-jen (1994) Industrial Policies in South Korea and Taiwan, in Sletmo, Gunnar K. and Gavin Boyd, eds., *Industrial Policies in the Pacific*, Boulder CO: Westview Press.
11. Chiou, C.L. (1994) Emerging Taiwanese Identity in the 1990s: Crisis and Transformation, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 21-43.
12. Chiu, Hei-yaun (1994) Reconciling Confucianism and Pluralism during the Transition of Taiwan's Society, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., in *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 262-84.
13. Chu, Jou Jou (1994) 'The Rise of Island-China Separatism', in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 44-58.
14. Clark, Cal (1989) *Taiwan's Development: Implications for Contending Political Paradigms*, Westport CT: Greenwood Press.
15. Clough, Ralph N. (1998) The Enduring Influence of the Republic of China on Taiwan Today, in Shambaugh, David, ed., *Contemporary Taiwan*, New York: Oxford University Press, pp. 11-27.
16. Cragg, Claudia (1995) *The New Taipans: A vital source book on the people and business of the Pacific Rim*, London: Arrow Books Limited.
17. Cullen, Ronald B., Donald P. Cushman (2000) *Transition to Competitive Government: Speed, Consensus, and Performance*, New York: State University of New York Press.
18. Dahlman, Carl J. and Ousa Sananikone (1997) *Taiwan, China: Policies and Institutions for Rapid Growth*, in Leipziger, Danny M., ed., *Lessons from East Asia*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

19. Deyo, F. (1987) Coalitions, institutions and linkage sequencing, in Deyo, F. ed., *The Political Economy of the New Asian Industrialization*, Ithaca: Cornell University Press.
20. Dobson, Wendy (1998) Business networks in East Asia: diversity and evolution, in Wu, Rong-I and Yun-Peng Chu, eds., *Business, Markets and Government in the Asia-Pacific*, London: Routledge, pp. 24-47.
21. Drysdale, Peter (1988) *International Economic Pluralism: Economic Policy In East Asia And The Pacific*, Sydney: Allen & UNWIN.
22. Dunning, John H. (1997) *Governments, Globalization, and International Business*, New York: Oxford University Press.
23. Fei, John C. (1989) Chinese Cultural Values and Industrial Capitalism, paper presented at the Conference on Confucianism and Economic Development in East Asia organized by Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei, 29-31 May.
24. Garnaut, Ross (1998) Europe and Asia Pacific economic cooperation, in Drysdale, Peter and David Vines, eds., *Europe, East Asia and APEC: A Shared Global Agenda?* Cambridge: Cambridge University Press.
25. Gold, Thomas B. (1986) *State and Society in the Taiwan Miracle*, Armonk: M.E. Sharpe.
26. Gold, Thomas B. (1988) Entrepreneures, Multinationals, and the State, in Winckler, E. and S. Greenhalgh, eds., *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, Armonk: M.E. Sharpe.
27. Gough, Leo (1988) *Asia Meltdown: The End of the Miracle?* Oxford: Capstone Publishing Limited.
28. Haque, M. Shamsul (1999) *Restructuring Development Theories and Policies: A Critical Study*, New York: State University of New York Press.
29. Harned, Joseph W., Richard J. Kessler, Bruce R. Magid (1989) *The Role of the Newly Industrializing Economies in the World Economy*, Report of the

Atlantic Council's Working Group on the Newly Industrializing Economies, Washington DC: The Atlantic Council of the United States.

30. Hiscock, Geoff (1997) *Asia's Wealth Club: Who's Really Who in Business – the Top 100 Billionaires in Asia*, London: Nicholas Brealey Publishing.
31. Ho, Samuel P.S. (1978) *Economic Development of Taiwan, 1860-1970*, New Haven, Conn.: Yale University Press.
32. Horowitz, Shale and Uk Heo, eds., (2001) *The Political Economy of International Crisis: Interest Groups, Ideologies, and Institutions*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
33. Hou, Chi-ming (1994) *Toward Taiwan's Full Participation in the Global System*, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 241-61.
34. Howe, Christopher (1998) *The Taiwan Economy: The Transition to Maturity and the Political Economy of its Changing International Status*, in Shambaugh, David, ed., *Contemporary Taiwan*, New York: Oxford University Press, pp. 127-51.
35. Huan, Guocang (1994) *Changing China-Taiwan Relations*, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 418-41.
36. Iriye, Akira (1994) *The United States and Japan in Asia: A Historical Perspective*, in Curtis, Gerald L., ed., *The United States, Japan, and Asia*, New York: W.W. Norton & Company, pp. 29-52.
37. Jacoby, Niel H. (1966) *U.S. Aid to Taiwan: A Study of Foreign Aid, Self Help and Development*, New York: Praeger.
38. Johnson, Chalmers (1987) *Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea and Taiwan*, in F. Deyo (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Ithaca: Cornell University Press.

39. Kremenade, Willem Van (1997) *China, Hong Kong, Taiwan, Inc.*, London: Little, Brown and Company.
40. Kennedy, Paul (1987) *The Rise and Fall of the Great Powers*, New York: Vintage Books.
41. Kim, Hyung-Ki and Jun Ma (1997) *The Role of Government in Acquiring Technological Capability: The Case of the Petrochemical Industry in East Asia*, in Aoki, Masahiko, Hyung-ki Kim, Masahiro Okuno-Fujiwara, eds., *The Role of Government in East Asian Economic Development. Comparative Institutional Analysis*, Oxford: Clarendon Press, pp. 101-133.
42. Kim, Linsu and Richard R. Nelson (2000) *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*, New York: Cambridge University Press.
43. Kleinberg, Robert (1990) *China's opening to the Outside World. The Experiment with Foreign Capitalism*, Boulder CO: Westview Press.
44. Kuo, Kung-mo and Clement C.L. Wea, *Access to the World Market and the Growth of Foreign Trade*, Conference Series, No. 10, *Conference on Successful Economic Development Strategies of the Pacific Rim Nations*, Nov. 14-18, 1988, Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei, Taiwan, ROC, pp. 313-67.
45. Kuo, Shirley W.Y. (1983) *The Taiwan Economy in Transition*, Boulder CO: Westview Press.
46. Kuo, Shirley W.Y. (1994) *The Taiwanese Economy in the 1990s*, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 89-120.
47. Kwon, Jene K. (1994) *The Economic Development of Japan, Korea, and Taiwan: A Non-Neoclassical Paradigm*, in Kwack, Sung Yeung, ed., *The Korean Economy at a Crossroad. Development Prospects, Liberalization, and South-North Economic Integration*, Westport CONN: Praeger.

- 48.Lall, Sanjaya (1996) *Learning from the Asian Tigers: Studies in Technology and Industrial Policy*, London: Macmillan Press.
- 49.Lardy, Nicholas R. (1994) *China in the World Economy*, Washington DC: Institute for International Economics.
- 50.Lasater, Martin L. (1996) *The New Pacific Community: U.S. Strategic Options in Asia*, Boulder CO: Westview Press Inc.
- 51.Lau, Lawrence J. (1997) *The Role of Government in Economic Development: Some Observations from the Experience of China*, Hong Kong, and Taiwan, in Aoki, Masahiko, Hyung-ki Kim, Masahiro Okuno-Fujiwara, eds., *The Role of Government in East Asian Economic Development. Comparative Institutional Analysis*, Oxford: Clarendon Press, pp. 41-73.
- 52.Lee, Sheng-yi (1994) *Taiwan as an Emerging Regional Financial Centre in the 1990s*, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 244-55.
- 53.Lee, Teng-hui (1971) *Intersectoral Capital Flows in the Economic Development of Taiwan*, New York: Cornell University Press.
- 54.Leng, Tse-Kang (1996) *The Taiwan-China Connection: Democracy and Development Across the Taiwan Straits*, Boulder CO: Westview Press Inc.
- 55.Li, Kwoh-ting (1988) *Economic Transformation of Taiwan, R.O.C.*, Shepard-Walwyn (Publishers) Ltd.
- 56.Lin, C.Y. (1973) *Industrialization in Taiwan, 1946-72: Trade and Import-Substitution Policies for Developing Countries*, New York: Praeger.
- 57.Little, Ian (1979) *An economic reconnaissance*, in Galenson, W. (ed.), *Economic Growth and Structural Change in Taiwan: The Postwar Experience of the Republic of China*, Ithaca: Cornell University Press.
- 58.Masuyama, Seiichi, Donna Vandenbrink and Chia Siow Yue, eds. (2001) *Industrial Restructuring in East Asia: Towards the 21st Century*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.

59. McKibbin, Warwick J. (1998) Regional and multilateral trade liberalization: the effects on trade, investment and welfare, in Drysdale, Peter and David Vines, eds., *Europe, East Asia and APEC: A Shared Global Agenda?* Cambridge: Cambridge University Press.
60. McKinnon, Richard M. (1991) *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
61. Meyanathan, Saha Dhevan, ed. (1994) *Industrial Structures and the Development of Small and Medium Enterprise Linkages: Examples from East Asia*, Washington D.C.: The World Bank.
62. Myers, Ramon H. (1989) *Ideas, Orientations and Economic Behavior: Confucianism and Chinese Economic Development*, paper presented at the Conference on Confucianism and Economic Development in East Asia organized by Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei, 29-31 May.
63. Myers, Ramon H. (1994) *Transferring the Republic of China's Modernization Experience to the People's Republic of China*, Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 169-93.
64. Naisbitt, John (1995) *Megatrends Asia: The Eight Asian Megatrends that are Changing the World*, London: Nicholas Brealey Publishing.
65. Oksenberg, Michel (1994) *China and the Japanese-American Alliance*, in Curtis, Gerald L., ed., *The United States, Japan, and Asia*, New York: W.W. Norton & Company, pp. 96-121.
66. Porter, Michael E. (1990) *The Comparative Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
67. Rimmer, Peter J. (1994) *Taiwan Future as a Regional Transport Hub*, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 217-43.

68. Robinson, Austin (1990) *Energy Policy* in P. Nolan and Dong Fureng, eds., *The Chinese Economy and its Future: Achievements and Problems of Post-Mao Reform*, Patsdow: TJ Press Ltd.
69. Robinson, Thomas W. (1994) *Post-Cold War Security in the Asia-Pacific Region*, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 386-417.
70. Robinson, Thomas W. and Zhiling Lin (1994) *The Chinese and Their Future*, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 445-72.
71. Roehrig, Michael Franz (1994) *Foreign Joint Ventures in Contemporary China*, London: Macmillan Press.
72. Scitovsky, Tibor (1986) *Economic development in Taiwan and South Korea, 1965-1981*, in Lau, L., ed., *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*, San Francisco: Institute for Contemporary Studies.
73. Seagrave, Sterling (1996) *Lords of the Rim: The Invisible Empire of the Overseas Chinese*, London: Corgi Books.
74. Schwartz, Herman M. (1994) *States versus Markets: The Emergence of a Global Economy*, New York: St. Martin Press.
75. Shambaugh, David, ed., (1998) *Contemporary Taiwan*, New York: Oxford University Press.
76. Sheng, Lijun (2001) *China's Dilemma: The Taiwan Issue*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
77. Silin, R. (1976) *Leadership and Values: The Organization of Large-Scale Taiwanese Enterprises*, Cambridge: Harvard University Press.
78. Simon, Denis Fred (1994) *The Orbital Mechanics of Taiwan's Technological Development: An Examination of the 'Gravitational' Pushes and Pulls*, in

- Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 195-216.
79. Simon, Denis Fred (1998) *Charting Taiwan's Technological Future: The Impact of Globalization and Regionalization*, in Shambaugh, David, ed., *Contemporary Taiwan*, New York: Oxford University Press, pp. 152-98.
80. Sun, C. and M.Y. Liang (1982) *Savings in Taiwan, 1953-80: Experiences and Lessons of Economic Development in Taiwan*, Taipei: Institute of Economics, Academia Sinica.
81. Tai, H. C. (1970) *The Kuomintang and modernization in Taiwan*, in Huntington, S. and C. Moore (eds.), *Authoritarian Politics in Modern Society, the Dynamics of Established One-Party Systems*, New York: Basic Books.
82. Tai, Paul H. (1989) *Measuring the Economic Impact of Confucianism: Empirical Evidence from a Survey*, paper presented at the Conference on Confucianism and Economic Development in East Asia organized by Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei, 29-31 May.
83. World Bank Policy Research Report (1993) *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press.
84. Tien, Hung-mao (1994) *Taiwan's Domestic Political Reforms, Institutional Change and Power Realignment*, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 1-20.
85. Toffler, Alvin (1990) *Power Shift: Knowledge, Wealth, and Violence at the Edge of the 21st Century*, New York: Bantam Book.
86. Tsiang, S. C. (1982) *Monetary policy of Taiwan*, in *Experiences and Lessons of Economic Development in Taiwan*, Institute of Economics, Taipei: Academia Sinica.
87. Tung, Ricky (1994) *Taiwan and Southern China's Fujian and Guangdong Provinces*, in Klintworth, Gary, ed., *Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s*, Canberra: Allen & Unwin, pp. 154-68.

88. Ure, John and Araya Vivorakij (1998) Telecommunications and privatization in Asia, in Wu, Rong-I and Yun-Peng Chu, eds., *Business, Markets and Government in the Asia-Pacific*, London: Routledge, pp. 237-63.
89. Vogel, Ezra F. (1991) *The Four Little Dragons: The Spread of Industrialization in East Asia*, Cambridge: Harvard University Press.
90. Vogel, Ezra F. (1994) Japan as Number One in Asia, in Curtis, Gerald L., ed., *The United States, Japan, and Asia*, New York: W.W. Norton & Company, pp. 159-83.
91. Wade, Robert (1990) *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton NJ: Princeton University Press.
92. Wei, Yung (1987) Planning for growth, equality and democracy: the non-economic factors in the ROC's development process, in *Conference on Economic Development in the Republic of China*, Conference Series 7, Taipei: Chung-Hua Institution for Economic Research.
93. Wei, Yung (1994) The Effects of Democratization, Unification, and Elite Conflict on Taiwan's Future, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 213-40.
94. Wellenius, Bjorn, Arnold Miller and Carl J. Dahlman, eds. (2000) *Developing the Electronics Industry*, London: Earthscan Publications Ltd.
95. Weng, Byron J. (1994) The Evolution of a Divided China, in Lin, Zhiling and Thomas W. Robinson, eds., *The Chinese and Their Future: Beijing, Taipei, and Hong Kong*, Washington DC: The AEI Press, pp. 345-85.
96. Woo-Cumings, Meredith (1997) The Political Economy of Growth in East Asia: A Perspective on the State, Market, and Ideology, in Aoki, Masahiko, Hyung-ki Kim, Masahiro Okuno-Fujiwara, eds., *The Role of Government in*

East Asian Economic Development. Comparative Institutional Analysis, Oxford: Clarendon Press, pp. 323-341.

97. World Economic and Social Survey (1997) Trends and Policies in the World Economy, New York: United Nations.
98. Wu, Rong-I and Yun-Peng Chu (1998) Trade and Competition Policy, in Wu, Rong-I and Yun-Peng Chu, eds., Business, Markets and Government in the Asia-Pacific, London: Routledge, pp. 178-97.
99. Xu, Xinpeng (1994) Taiwan's Economic Cooperation with Fujian and Guangdong: the View From China, in Klintworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s, Canberra: Allen & Unwin, pp. 142-53.
100. Yang, Andrew (1994) Taiwan's Defense Build-up in the 1990s: Remodeling the Fortress, in Klintworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s, Canberra: Allen & Unwin, pp. 72-88.
101. Yu, Tzong-Shian and T. A. Chen (1982) Fiscal reforms and economic development, in Experiences and Lessons of Economic Development in Taiwan, Institute of Economics, Taipei: Academia Sinica.
102. Yu, Tzong-Shian (1994) Taiwan's Economic Position in the East Asian Regional Restructuring, in Klintworth, Gary, ed., Taiwan in the Asia-Pacific in the 1990s, Canberra: Allen & Unwin, pp. 256-68.

Публикации в периодических изданиях

1. Adams, F. Gerald and Yochanan Shachmurove (1997) Trade and Development Patterns in the East Asian Economies, Asian Economic Journal, Volume 11, No. 4, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 345-60.
2. Australia-Japan Research Center (AJRC) (1995) East Asia Beyond the Uruguay Round, in China and East Asia Trade Policy, Volume I, Pacific Economic Papers, No. 248.
3. AJRC (1995) Regional Economic Integration and Cooperation, in China and East Asia Trade Policy, Volume II, Pacific Economic Papers, No. 249.

4. AJRC (1995) *China and the World Trade System*, in *China and East Asia Trade Policy*, Volume III, Pacific Economic Papers, No. 250.
5. Arndt, H.W. (1988) *Comparative Advantage in Trade in Financial Services*, AJRC, Pacific Economic Papers, No. 160.
6. Asian Development Bank (1996) *1996 Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*, Vol. XXVII, Oxford: Oxford University Press.
7. *The Asiaweek Financial 500. The Region's Largest Banks*, Asiaweek, 11 September 1998, pp. 57-118.
8. Baum, Julian, *The Unstoppable Tide: Rapid rise in Taiwan-China trade pressures Taipei*, Far Eastern Economic Review (FEER), 20 May 1993, p. 66.
9. Baum, Julian, *Chinese Gambit: Talks overshadowed by investment move*, FEER, 30 December 1993 & 6 January 1994, p. 14.
10. Baum, Julian, *Strait Talking: Taiwan stands increasingly divided over its future with China*, FEER, 6 November 1997, pp. 22-26.
11. Baum, Julian, *Be Prepared: Amid Asia's crisis, Taiwan's IT industry plans big*, FEER, 29 January 1998, pp. 44-45.
12. Baum, Julian, *Strait Talking: Americans prod Taipei and Beijing to restart talks*, FEER, 26 March 1998, pp. 28-29.
13. Baum, Julian, *Defense Dilemma: Despite New Threats Taiwan leans on old strategies*, FEER, 28 May 1998, p. 33.
14. Baum, Julian, *Losing Sleep: Warmer U.S.-China ties cause alarm in Taipei*, FEER, 11 June 1998, p. 28.
15. Baum, Julian, *Hi-Tech Economics: Taiwanese electronics makers gain from Japan's pain*, FEER, 11 June 1998, p. 57.
16. Baum, Julian, *Talking Heads: Survey shows Taiwanese favour political talks*, FEER, 15 October 1998, p. 28.
17. Baum, Julian, *One-Track Mind: Taipei insists on democracy before unification*, FEER, 29 October 1998, pp. 24-25.

18. The Bigger, The Better: China is set on building its best state-owned enterprises into conglomerates that can compete globally. But can it avoid the mistakes of Korea's chaebols? FEER, 21 May 1998, pp. 10-15.
19. Beijing asks Kuomintang for talks, Asahi Evening News, 28 August 1997.
20. Bhagwati, Jagdish, The Capital Myth, Foreign Affairs, May/June 1998, pp. 7-12.
21. Brown, Deborah A. and James A. Robinson, The Hong Kong Model Turns Off Taiwan, The Asian Wall Street Journal (AWSJ), 27 May 1988.
22. Business in Asia. A Survey, The Economist, 9 March 1996, pp. 1-26.
23. Chang, Leslie, Taiwan Handles Its Currency Well So Far: Optimism Stabilizes Dollar, The Wall Street Journal Interactive Edition (WSJIE), 24 October 1997.
24. Chang, Leslie, Taiwan Moves to Befriend Troubled Asia: Investment Tour Offers a Rare Chance to Strengthen Diplomatic Ties, AWSJ, 14 January 1998.
25. Chang, Parris H., Taiwan After 1997, FEER, 14 August 1997, p. 28.
26. China's coming recession, The Economist, 2 May 1998, p. 11.
27. China's diaspora turns homeward, The Economist, 27 Nov. 1993, pp. 27-28.
28. Ching, Frank, China Erodes KMT's Support, FEER, 6 November 1997, p. 46.
29. Ching, Frank, China Adds to Taipei's Isolation, FEER, 29 January 1998, p. 30.
30. Ching, Frank, No Thaw in China-Taiwan Ties, FEER, 14 May 1998, p. 50.
31. Chou, Ji, Yun-Peng Chu and Shiu-Tung Wang (1997) Effects of Trade Liberalization on Taiwan: A Computable General Equilibrium Analysis, Asian Economic Journal, Volume 11, No. 2, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 169-86.

32. Chuang, Hwei-Lin (1997) Estimating a Structural Search Model for College Graduates in Taiwan, *Asian Economic Journal*, Volume 11, No. 1, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 95-110.
33. Clifford, Mark, Power Switch, *FEER*, 16 December 1993, pp. 44-45.
34. Crovitz, L. Gordon, Year in Review: '93. The Pacific Century: It's beginning ahead of schedule, *FEER*, 30 December 1993 & 6 January 1994, pp. 28-32.
35. Dementiev, A. (1994) Economic Cooperation Between Mainland China and Taiwan, *Far Eastern Affairs*, No. 2-3, pp. 119-23.
36. Dolven, Ben, Taiwan's Trump: Two island economies are weathering Asia's recession better than others. But only one of them knows how to play the entrepreneurial hand..., *FEER*, 6 August 1998, pp. 12-16.
37. DPP's Shih claims Lee supports independence, *The China News*, 29 April 1993.
38. East Beats West, *Asiaweek*, 8 September 1995, pp. 40-43.
39. *FEER* Special Report: 200 Asia's Leading Companies, 30 December 1993 & 6 January 1994, pp. 33-64.
40. *FEER* Special Report: 200 Asia's Leading Companies, 31 December 1998 & 7 January 1999, pp. 48-49, 84-85.
41. Financial Cataclysm: The world needs to take concerted action - before it is too late, *Asiaweek*, 11 September 1998, pp. 20-24.
42. Flannery, Russell, Data Point to Healthy Economy in Taiwan, *AWSJ*, 22 October 1997.
43. Flannery, Russell, Taiwan Independence Party Gains Support After Comments Clinton Made in China, *AWSJ*, 13 July 1998.
44. Flannery, Russell, Potential Threat From China Has a High-Tech Edge, *AWSJ*, 13 July 1998.
45. Fong, H.D., Taiwan's industrialization, with special reference to policies and controls, *Journal of Nanyang University*, No. 2, 1968, pp. 365-425.

46. Freeman, Chas. W. Jr., Preventing War in the Taiwan Strait, *Foreign Affairs*, July/August 1998, pp. 7-11.
47. Gewirtz, Carl, Turmoil in Asia Could Spoil the Appetite of Investors for Risk, *International Herald Tribune (IHT)*, 27 October 1997.
48. Gilley, Bruce and Julian Baum, What's in A Name? For China, an offer it thinks Taiwan can't refuse, *FEER*, 7 May 1998, pp. 26-27.
49. Gilley, Bruce, Operation Mind Games: China's PLA limbers up for a battle of nerves with Taiwan, *FEER*, 28 May 1998, pp. 31-32.
50. Gilley, Bruce, Character Building: Beijing and Taipei fight for young minds in the U.S., *FEER*, 29 October 1998, pp. 26-27.
51. Gregor, A. James and Maria Hsia Chang, *Essays on Sun Yat-sen and the Economic Development of Taiwan*, Reprint Series in Contemporary Asian Studies, University of Maryland Press, No. 1-1983 (54).
52. Hill, Hal and Prue Phillips (1997) *Factor Proportions and East Asian Industrialization: A Note*, *Asian Economic Journal*, Volume 11, Number 1, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 81-94.
53. Hirsh, Michael, Strict regimes, free markets challenge the West, *The China News*, 9 January 1993.
54. Hoshino, Shinyasu (1998) *The East Asian Corridor and Sino-Taiwan Relations*, *East Asian Economic Perspectives*, Vol. 9, March, pp. 107-108.
55. Hsieh, San-Chang (1998) *The Future of Taiwan and Its Economy*, *East Asian Economic Perspectives*, Vol. 9, March, pp. 53-54.
56. Hsieh, Jessie, Mainland still hostile to Taiwan, warns MAC's Huang, *The China News*, 30 April 1993.
57. Hu, Fred, Who Ate Southeast Asia's Lunch? Not China, *AWSJ*, 22 October 1997.
58. Hu, Fred, The Myth of the Chinese Wall, *FEER*, 29 October 1998, p. 30.
59. Ichimura, Shinichi, William E. James, Eric D. Ramstetter (1988) *On the Financial Crisis in East Asian Economies*, Working Paper Series Vol. 94-14,

Kitakyushu: The International Center for the Study of East Asian Development.

60. Inside the box: Taiwan's computer industry, best known as a low-cost parts-maker, wants to make the whole caboodle. Can it? *The Economist*, 9 July 1994, pp. 65-66.
61. Larin, A. (1994) "Greater China": Plans and Reality, *Far Eastern Affairs*, No. 2-3, pp. 108-18.
62. Lee urges collective security for Asia, *The China Post*, 18 September 1992.
63. Lee, Alice, Angry DPP strikes back at Lee, *The China News*, 29 April 1993.
64. Lee, Alice, KMT, DPP disagree on impact of talks, *The China News*, 30 April 1993.
65. Lee, Alice, Support for independence at record high, says survey, *The China News*, 10 May 1993.
66. Lessons from a crisis, *The Economist*, 3 October 1998, pp. 23-30.
67. Lilley, Jeffrey, Baltic Two-Step: Latvia struggles to maintain ties with both Chinas, *FEER*, 13 January 1994.
68. Mann, Jim, Taiwan hangs over U.S.-China Summit, *JT*, June 1 1998.
69. Markets tumble around the world: Wall Street, Hong Kong pull Asia, Europe down, *JT*, 29 October 1997.
70. Maximum Bullish: The latest China play is direct investment: buying stakes in unlisted companies. But will the rewards match the risks? Even some of the players admit to caution, *FEER*, 16 December 1993, pp. 50-55.
71. Makrydakis, Stelios (1997) *Sources of Macroeconomic Fluctuations in the Newly Industrialized Economies: A Common Trends Approach*, *Asian Economic Journal*, Volume 11, Number 4, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 361-83.
72. The Money Machine: No longer able to count on cheap credit and sweetheart contracts, Taiwan's Kuomintang is revamping its corporate empire. Secrecy is out, profitability is in, *FEER*, 11 August 1994, pp. 62-67.

73. Moore, Jonathan, et al., The Taiwan Touch: As neighboring economies falter, this humming entrepreneurial dynamo is the envy of Asia, *Business Week*, 25 May 1998, pp. 18-22.
74. Multinationals. A Survey, *The Economist*, 27 March 1993, pp. 1-20.
75. The Nations: China/Taiwan, *Asiaweek*, 21 November 1997, pp. 20-36.
76. Neilan, Edward, Seize the moment for Taiwan-China talks, *JT*, 1 February 1998.
77. Outflow of capital to PRC worries Taiwan, *The China News*, 2 October 1992.
78. Pearlstein, Steven, 'Why the Asian crisis matters to the world', *JT*, 29 October 1997.
79. Plate, Tom, Taiwan and the China card, *JT*, 4 July 1998.
80. Progressives Beat Nationalists For the First Time in Taiwan, *WSJIE*, 1 December 1997.
81. Raising the Stakes: President Lee Teng-hui's Re-Election Bid Sparks Fresh Anger in Beijing, *Asiaweek*, 8 September 1995, pp. 28-35.
82. Richburg, Keith B., Taiwan Buys Up Bargains And Widens Its Influence, *Washington Post Foreign Service*, 22 January 1998.
83. Sanger, David E., The Real Culprit in the Asian Stock Collapse: A Bull Market in Hubris, *IHT*, 28 October 1997.
84. SEF mulling contact with mainland to help investors, *The China News*, 2 May 1993.
85. Shei, Shun-yi and Kym Anderson (1983) Taiwanese Agricultural Protection in Historical and Comparative Perspective, *AJRC, Pacific Economic Papers*, No. 104, Canberra: AJRC.
86. Shen, Deborah, Taiwan to enjoy growth but inflation a threat, *The China Post*, 23 March 1993.
87. Sheng, Lijun, Ice Across the Taiwan Strait, *FEER*, 29 January 1998, p. 28.

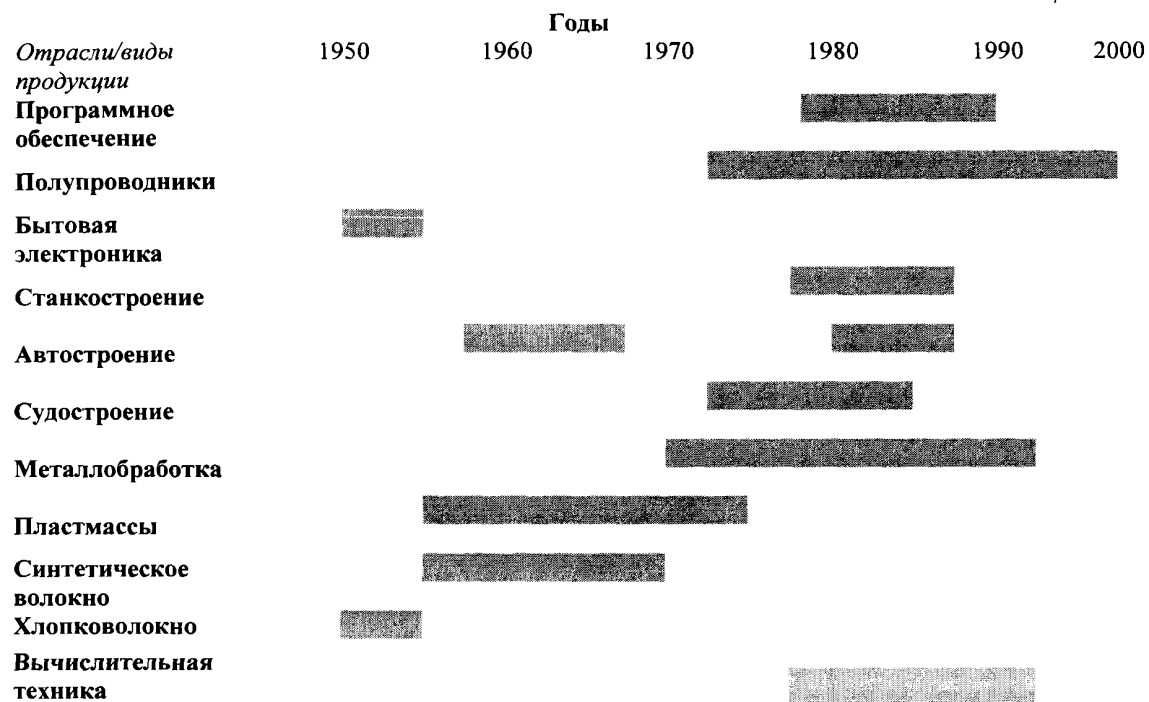
88. Sheng, Lijun (1999) How China is Going to Respond to Lee Teng-Hui's "Two States" Theory, in Trends in Southeast Asia, No. 7, December 1999, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
89. Smith, Heather (1997) Taiwan's Industrial Policy in the 1980s: An Appraisal, Asian Economic Journal, Volume 11, Number 1, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 1-33.
90. Smith, Heather and Stuart Harris (1997) Economic Relations Across the Strait: Interdependence or Dependence? AJRC, Pacific Economic Papers, No. 264, pp. 1-35.
91. Special Report: 1000. The Region's Largest Companies, Asiaweek, 21 November 1997, pp. 57-187.
92. Special Report: Global Investing, Business Week, 14 September 1998, pp. 56-64.
93. A Survey of Asia, The Economist, 30 October 1993, pp. 1-24.
94. A Survey of World Trade, The Economist, 3 October 1998, pp. 1-46.
95. Taipei's Reserves Fall On Bank Intervention, AWSJ, 27 October 1997.
96. Taiwan and the Asian crisis: Vincent Siew, the prime minister of Taiwan, discusses his country's role in East Asia's economic turmoil and its relations with China, The Economist, 24 January 1998, p. 28.
97. Taiwan is interested in business-level talks with China, JT, 1 February 1998.
98. Taiwan launches a lifeboat: The turmoil in East Asia is providing Taiwan with an opportunity to increase its diplomatic and economic leverage, The Economist, 24 January 1998, pp. 27-29.
99. Technology in Asia: The Driving Force, FEER, 14 May 1998, pp. 39-49.
100. Trade surplus, foreign investment decline, The China News, 29 April 1993.
101. The Walls Go Up: In Asia, country after country retreats from the global economy, Business Week, 14 September 1998, pp. 34-40.

102. Wang, Eric C. (1997) Structural Change and Industrial Policy in Taiwan, 1966-91: An Extended Input-Output Analysis, *Asian Economic Journal*, Volume 11, Number 2, Oxford: Blackwell Publishers, pp. 187-206.
103. Yu, Taifa (1997) Taiwanese Democracy under Threat: Impact and Limit of China's Military Coercion, *Pacific Affairs*, Vol. 70, No. 1, Spring, pp. 7-36.

Приложение

Схема 1.

Приоритеты промышленной политики правительства Тайваня, 1950-2000гг.



Источники:

Wade, Robert. Governing the market. Princeton University Press. 1990.
 Republic of China Yearbook. Kwang Hwa Publishing Co. Taipei. 1999.