

№ 4 (44) ВАЛДАЙСКИЕ ЗАПИСКИ

Март, 2016



Валдай | Международный
дискуссионный клуб

www.valdaiclub.com

ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ – ПУТЬ К СОПРЯЖЕНИЮ РОССИЙСКОЙ И КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИК

Василий Кашин

Об авторе:

В.Б. Кашин

Старший научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН, старший научный сотрудник Центра комплексных европейских и международных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (ЦКЕМИ НИУ ВШЭ), Россия

Данный текст отражает личное мнение автора, которое может не совпадать с позицией Клуба, если явно не указано иное.

Стратегическое партнерство с КНР начиная с 1996 года – момента появления этой формы двустороннего взаимодействия, рассматривалось руководством России (да и Китая тоже) скорее как геополитическое, нежели экономическое. Оно должно было стать одним из ключевых факторов нового позиционирования России в мире. Развитие привилегированных отношений с Пекином решало задачу обеспечения безопасности России на восточном направлении, предоставляя Москве необходимую свободу маневра в отношениях с США и Западом в целом. Лишь **наряду** с этими важнейшими политическими целями предполагалось осуществить диверсификацию внешнеэкономических связей. Перспективность Китая в роли экономического партнера, только в 1993 году превратившегося в нетто-импортера нефти, на тот момент была не вполне очевидна.

Подходы к отношениям с Китаем, разумеется, изменились: его роль в российской внешней политике непрерывно росла. Но хотя именно сейчас принято говорить о якобы внезапном повороте России на Восток, **пик политической риторики по тематике российско-китайских связей имел место как раз в 1990-е годы**. В декабре 1999-го Президент России Борис Ельцин использовал свой визит в Пекин, чтобы в присутствии председателя КНР Цзян Цзэминя заявить: «Билл Клинтон вчера позволил себе надавить на Россию. Он, видимо, на секунду, на минуту, на полминуты забыл, что такое Россия, что Россия владеет полным арсеналом ядерного оружия, и поэтому решил поиграть мускулами». Далее Ельцин отметил, что Россия и Китай намерены отстаивать многополюсное мироустройство: «Мы будем диктовать миру, как жить, а не один он»¹.

Тогда заявление Ельцина, прозвучавшее в ответ на критику США и Евросоюзом российской военной операции в Чечне, не вызвало существенной реакции и фактически было воспринято как курьез. Мало кто в мире вообще воспринимал всерьез российско-китайское сближение. Представим себе: что бы произошло сегодня, если бы российский лидер в присутствии председателя КНР грозил США ядерным оружием и заявил, что «мы будем диктовать миру, как жить»...

В 1990-е годы в представлении западных, да и многих российских наблюдателей сотрудничество двух стран сводилось к торговле оружием. Впрочем, о масштабах, характере и стратегических целях российско-китайского военно-технического взаимодействия в мире имели весьма приблизительное представление. Тем не менее процесс постепенной переориентации российских внешнеэкономических связей на Восток стартовал именно тогда, но развивался с переменным успехом.

¹ http://www.ng.ru/world/1999-12-10/1_pekin.html.

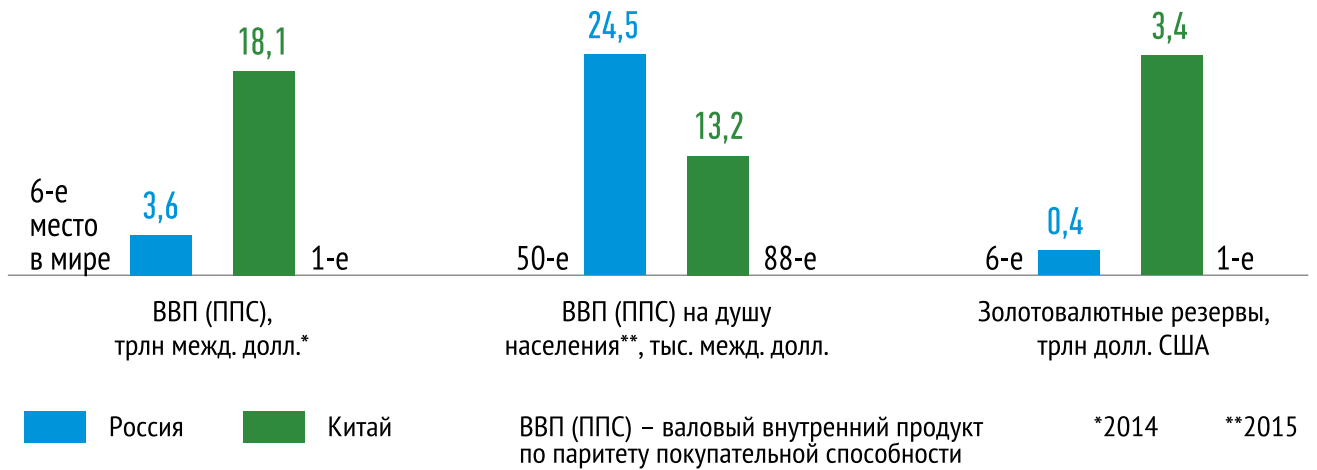
В возможность обеспечить ослабление зависимости российской экономики от ЕС и США за счет Китая в тот период мало кто верил. В 1999 году двусторонний товарооборот составлял 5,72 млрд долларов. Но хотя еще в середине 1990-х руководством России был взят курс на формирование мощной экономической базы для российско-китайского стратегического партнерства, крупнейшей компонентой взаимной торговли оставался экспорт российского оружия. Это **сейчас Китай – крупнейший торговый партнер России**. А в 1999-м он уступал не только Германии, но и Украине, США, Белоруссии и Италии. Даже в кризисном 2015 году месячный товарооборот двух стран был примерно равен их годовой торговле в том же 1999-м.

Впрочем, о кризисном 2015-м – разговор отдельный: этот год демонстрирует весьма любопытную статистику. При общем сокращении двусторонней торговли на 20 млрд долларов удельный вес Китая в российской внешней торговле продолжал расти (с 11,3 до 12,1%) на фоне падения доли ЕС (с 48,1 до 44,8%). То есть, процесс переориентации российских экономических связей на Восток на фоне кризиса заметно ускорился. И не только «западные» санкции тому причиной: другими крупными странами, увеличившими свою долю в российской торговле, стали США и Япония.

Между тем, следует констатировать: происходящая диверсификация внешне-экономических связей России за счет Китая дает лишь ограниченный экономический и еще более ограниченный политический эффект. Первой проблемой являются неудовлетворительные темпы, с которыми происходит этот поворот. Вторая проблема – структура экономических отношений. Нынешняя модель двусторонней торговли бесперспективна с точки зрения долгосрочных интересов как Москвы, так и Пекина. Российская роль на китайском рынке сведена к поставкам сырья; китайские же поставщики высокотехнологичной продукции поставлены в менее предпочтительное положение по сравнению с их конкурентами из развитых стран.

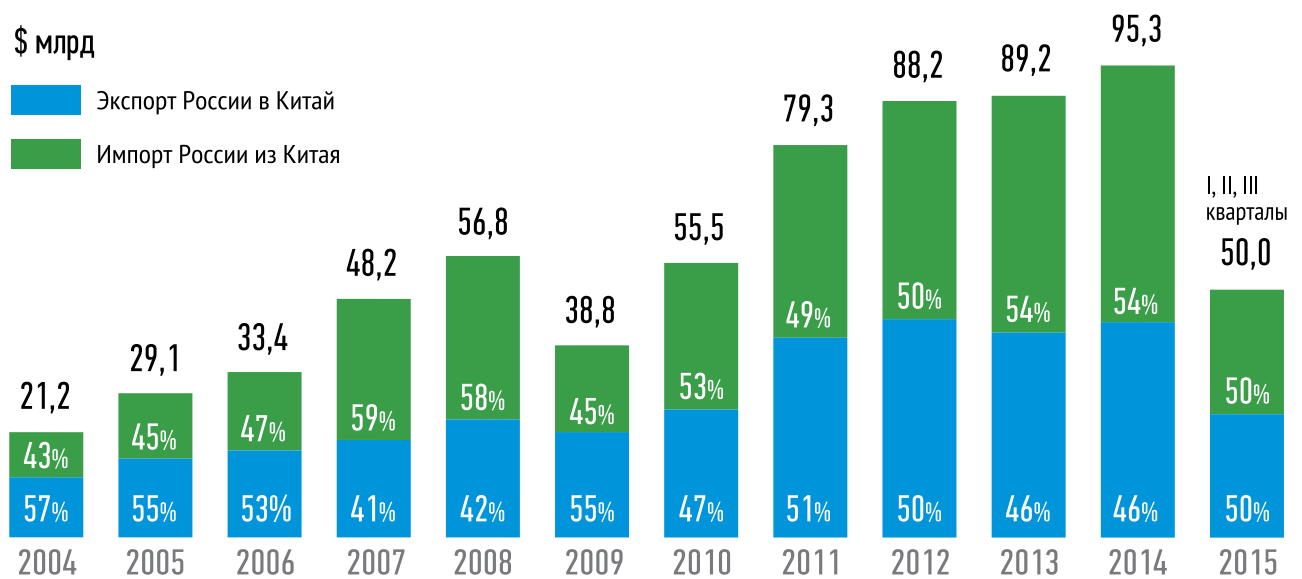
Что еще более важно, эта модель не решает стратегических задач, которые ставились на начальном этапе стратегического партнерства. В силу исторических особенностей российско-китайских отношений, экономическое сотрудничество находится в руках ограниченного круга крупных государственных компаний. В денежном выражении оно зависит от колебаний нефтяных цен. Причем, даже в большей степени, нежели сам российский нефтяной экспорт. Падение цен первым делом приводит к сокращению финансовых показателей российского экспорта на фоне его физического роста, а затем – к обвалу курса рубля, что, в свою очередь, вызывает еще более резкое снижение китайского экспорта в Россию. Например, в 2015 году российский экспорт в Китай сократился на 19,1%, а импорт из Китая – на 34,4%.

Экономический масштаб России и Китая



Источники: Министерство экономического развития РФ, Международный валютный фонд.

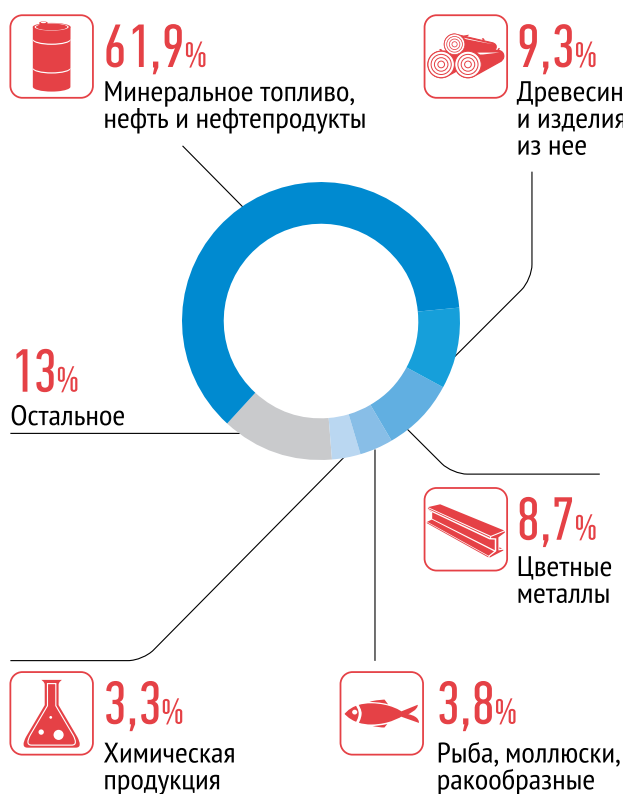
Динамика товарооборота России и Китая в 2004–2015 гг.



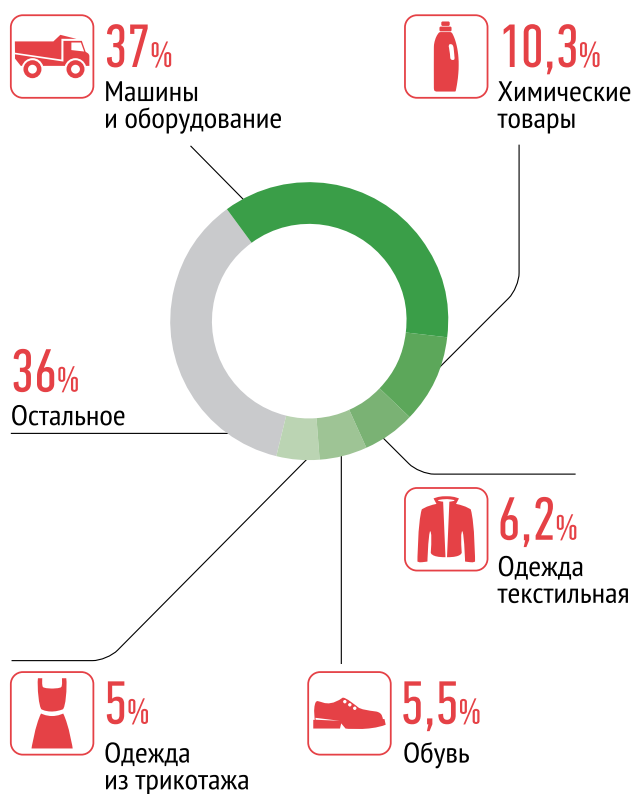
Источники: Министерство экономического развития РФ, Международный валютный фонд.

Структура товарооборота России и Китая

Структура российского экспорта в Китай



Структура российского импорта из Китая



Источники: Министерство экономического развития РФ, Международный валютный фонд.

Преобладание энергоносителей и другой сырьевой продукции в российском экспорте создает достаточно узкую картину взаимодействия между нашими странами. Формируемые отношения затрагивают ограниченный круг крупных компаний, в основном, государственных; вопросы сотрудничества при этом политизированы и обычно решаются в ходе крайне длительных переговоров на высоком уровне. Иными словами, двусторонние экономические связи находятся, главным образом, в руках небольшой группы чиновников и крупных предпринимателей, необходимой системы человеческих связей, способствующих перемещению информации, идей, культурных достижений, при этом не возникает.

За пределами узкого круга компаний, работающих в сфере ТЭК и военно-промышленном комплексе, объем знаний, которыми располагает китайский бизнес о России, является устрашающе незначительным. **Основным или, скорее, единственным источником информации о российской экономике являются переводы или вольные пересказы статей из американских и британских СМИ.** Даже для крупного китайского бизнесмена, как правило, является открытием, например, отсутствие в России ограничений на движение капитала, отмененных еще в 2003 году.

За исключением провинции Хэйлунцзян, в Китае нет регионов, для которых связи с Россией играли бы сколько-нибудь существенную роль для развития местной экономики. Более того, при нынешней модели развития экономических связей, предполагающей сильнейшую зависимость товарооборота от колебаний нефтяных цен, такая зависимость становится опасной. Это подтвердил еще опыт кризиса 2009 года, который побудил власти провинции Хэйлунцзян предпринять меры по диверсификации внешнеэкономических связей.

За пределами отдельных сырьевых отраслей и ВПК для бизнеса двух стран характерно глубокое невежество в отношении реальных возможностей и потенциала друг друга, взаимное пренебрежение, недооценка и отсутствие взаимного интереса, главным образом, основанное на недостатке информации. На фоне финансовых санкций китайские банки фактически ввели дополнительные ограничения на ведение бизнеса на российском направлении, запустили в действие дополнительные проверки российских контрагентов.

В этих условиях консервируется структура товарооборота, в которой с российской стороны преобладают топливные ресурсы, что давно воспринимается как проблема. Но и структура китайского экспорта далека от идеала, несмотря на его «высокотехнологичность», следующую из поверхностного прочтения таможенной статистики.

Значительное место в китайском экспорте занимает продукция западных брендов с ничтожной китайской добавленной стоимостью. Например, в Китае произведены 3,25 млн проданных в России в 2014 году iPhone общей стоимостью \$2,14 млрд², притом, что реальный вклад этого экспорта в китайский ВВП составляет в лучшем случае несколько процентов от этой суммы. По-прежнему существенной остается доля относительно простых потребительских товаров, которые, по мере подорожания китайской рабочей силы, обречены на постепенную утрату конкурентоспособности.

² <http://www.macdigger.ru/iphone-ipod/idc-prodazhi-iphone-v-rossii-v-2015-godu-sokratyatsya-iz-za-krizisa.html>.

Долгосрочный упадок нефтяного рынка в сочетании с постепенной утратой Китаем роли «мирового сборочного цеха», конкурирующего за счет низкой стоимости труда, не позволят такой модели отношений эффективно развиваться. В долгосрочной перспективе наши страны может ожидать спад экономических отношений, который повлечет за собой нежелательные политические последствия.

В то же время нынешняя политическая и экономическая ситуация дает важное окно возможностей для перевода отношений в новое качество. **Низкий курс рубля и большой объем формальных и неформальных технологических санкций, введенных против российской промышленности, создают предпосылки для развертывания промышленного сотрудничества между нашими странами на новом уровне.**

Технологические санкции, действующие в отношении России, – важный прецедент, который учитывается другими крупными развивающимися экономиками. Речь идет о первом за последние десятилетия случае введения столь существенных ограничений против одной из крупных мировых экономик. Санкции, введенные в действие в КНР после известных событий 1989 года, были гораздо менее масштабными.

Исходя из имеющейся информации, можно предположить, что формальные санкции против России в технологической и финансовой сфере сохранятся на долгосрочную перспективу. При этом они будут сопровождаться значительными по объему неформальными ограничениями, которые, вероятно, будут действовать даже после отмены формальных санкций.

Санкции являются стандартной формой ответа США и их союзников на внешнеполитические кризисы, вероятность которых постепенно повышается. Китай имеет дело со сходным набором проблем – ввиду роста напряженности в Восточно-Китайском и Южно-Китайском морях. На данный момент является фактом переход Китая к полноценной политике великой державы, хотя и со своей спецификой. А стало быть, он будет все чаще сталкиваться с санкционным давлением со стороны Запада.

Так, в начале марта 2016 года США ввели ограничения в отношении одного из лидеров китайской электронной отрасли, корпорации ZTE, контролирующей 3,5% мирового рынка смартфонов с годовой выручкой в 2015 году более \$15 млрд³. Причиной послужило сотрудничество ZTE с Ираном. Компания, зависящая от поставок американских комплектующих (например, от компании Qualcomm), оказалась в се-

³ <http://www.bbc.com/news/business-35761193>.

рьезной ситуации: теперь она должна получать разрешения для каждой закупки компонентов в США. Основной конкурент ZTE – Huawei, также пребывает под периодически обостряющейся угрозой санкционного давления.

Россия уже более двух лет живет в состоянии ведущейся против нее экономической войны. Но и Китай медленно, но верно приближается к тому же. Удивительно, что это происходит в условиях, когда китайская внешняя политика остается в целом довольно пассивной, а о кризисах с участием Китая, хотя бы отдаленно напоминающих по остроте украинский, нет и речи. Тем не менее реальностью становится угроза давления на компании-лидеры отраслей, не вовлеченные в военное производство и имеющие обороты в миллиарды и даже десятки миллиардов долларов. Структуры, подобные ZTE, составляют важную часть китайской экономики. Они куда более уязвимы для санкций, чем сырьевые и военно-промышленные компании, составляющие основу российской экономики.

Естественной формой ответа является поиск альтернативных поставщиков и, в конечном счете, установление новой системы промышленных связей, которые по своей конфигурации будут во многом следовать за политическими. Этот путь в известной мере пройден нами в сфере оборонной промышленности и в некоторых смежных с ней отраслях. **Уже на протяжении десятилетий Россия включена в производственные цепочки по ряду важных изделий китайской оборонной промышленности.** Российские предприятия выступают в этих случаях в качестве исполнителей НИОКР как в сфере разработки готовых изделий, так и их отдельных агрегатов. Они поставляют важные компоненты для китайской военной техники, например, двигатели, радиолокационные станции, головки самонаведения и электро-механические агрегаты.

На фоне украинского кризиса данное сотрудничество в сфере военно-промышленного комплекса превратилось в улицу с двусторонним движением. Уже в 2014 году состоялись первые переговоры между «Роскосмосом» и китайской ракетно-космической корпорацией CASIC по вопросу о поставках китайских электронных компонентов для российской космической программы. К настоящему времени, после замораживания поставок в Россию немецких судовых дизелей, китайскими дизелями оснащаются новые российские малые ракетные корабли проекта 21631.

В невоенной области сходные процессы также имеют место; немедленным результатом санкций, как известно, стала активизация контактов между компаниями российского нефтегазового сектора и китайскими производителями буровых

установок и прочего оборудования для нефтяной промышленности⁴. Тем не менее контакты в сфере гражданской промышленности развиваются хаотично, бессистемно и невысокими темпами.

Разумеется, в условиях экономического кризиса в России и общего спада инвестиций в 2014–2015 годах едва ли можно ожидать другого результата. Экономические трудности наслаиваются на комплекс проблем, которые уже ранее осложняли развитие сотрудничества между двумя странами, включая общую нехватку информации, отсутствие опыта и страх перед ведением дел в незнакомой обстановке.

Дополнительной проблемой является вероятность введения формальных или неформальных санкций против китайских компаний, решающихся на совместные индустриальные проекты с нашей страной. К настоящему времени в США выработана модель принуждения азиатских компаний из стран, не присоединившихся к санкциям против России, к фактическому их соблюдению. Американские чиновники проводят встречи с представителями соответствующих компаний, в ходе которых откровенно запугивают их некими, обычно конкретно не определяемыми, последствиями в случае такого нежелательного сотрудничества.

Учитывая, что политическая воля к ускоренному развитию двусторонних отношений – как в России, так и в Китае, наблюдается, главным образом, в верхних эшелонах политического руководства, в отношении китайских компаний эта тактика более чем эффективна. Переход США к расширенному применению санкций против китайского бизнеса, весьма вероятно, вызовет у него стремление к еще большей осторожности. Поэтому встает вопрос: кто именно может быть нашим партнером с китайской стороны в деле развития промышленной кооперации, и в каких организационно-правовых формах она должна развиваться?

На этот вопрос есть довольно простой и однозначный ответ: **наиболее перспективным партнером в развитии кооперации в невоенных отраслях промышленности является китайский военно-промышленный комплекс.**

В настоящее время китайский ВПК представлен десятью гигантскими государственными корпорациями: Norinco Group, China South Industries Group Corporation (специализируются преимущественно на вооружении сухопутных

⁴ <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/92619/>.

войск), AVIC (авиационная техника), CASC и CASIC (ракетное оружие и космос), CSSC и CSIC (судостроение и производство военно-морской техники), CNNC и CNECC (ядерное оборудование и материалы и сооружение ядерных объектов). Концерн CETC является основным производителем военной электроники. Еще одной корпорацией ВПК, стоящей особняком, является Китайская академия инженерной физики, отвечающая за проектирование и разработку ядерных боеприпасов.

Почему эти компании перспективны в качестве партнеров? Китайский ВПК, в отличие от российского, имеет гораздо более диверсифицированную структуру производства. Чисто военный бизнес в рамках больших военно-промышленных конгломератов дает, как правило, не более 10–15% выручки. Речь, таким образом, идет о сообществе гигантских диверсифицированных промышленных компаний, которые производят широчайший спектр гражданской продукции, включая многие виды станков, оборудования для нефтегазового комплекса, промышленной и потребительской электроники, программного обеспечения, телекоммуникационного оборудования, железнодорожного и морского транспорта, автомобилей. Они имеют опыт осуществления сложных инжиниринговых проектов за рубежом.

Китайские компании ВПК в сфере чисто военного производства по-прежнему отстают от российских и намного менее успешны на мировом рынке оружия. Но в сфере диверсификации и наращивания доли гражданского производства они добились того, к чему их российские коллеги только стремятся. У крупнейшей российской компании ВПК – «Ростех» – доля гражданской продукции пока что составляет лишь 28%, и перспективные планы предполагают ее увеличение до 50%⁵.

Чем эти компании могут быть интересны России в нынешней ситуации? Прежде всего, тем, что они также находятся под санкциями или под постоянной угрозой санкций. Строго говоря, запрет на военно-техническое сотрудничество с Китаем был введен США и Европейским союзом в 1989 году, после событий на площади Тяньаньмэнь, и соблюдается до сих пор без малейших перспектив его отмены. Помимо ограничений на военно-техническое сотрудничество, имеют место ограничения США на поставки в Китай продукции двойного назначения и специальные полномочия президента по запрету на любую коммерческую активность этих компаний на территории США (применяются выборочно).

⁵ <http://tass.ru/opinions/interviews/2724254>.

Есть также обширный корпус американских санкций в отношении этих корпораций и их дочерних предприятий, введенных в качестве наказания за их предполагаемое сотрудничество с Ираном в ракетной либо ядерной сфере. В большинстве случаев это касается импортно-экспортных подразделений ракетных холдингов, например, компании CPMIEC, продающей ракетное оружие, произведенное CASIC и CASC. Но в некоторых случаях распространяются и на корпорации в целом, например, на Norinco Group.

Помимо обширного корпуса формальных санкций, китайские военно-промышленные конгломераты сталкиваются с гораздо более широкими неформализованными ограничениями, например, на закупку оборудования и сотрудничество с американскими партнерами. Эти компании имеют значительный опыт работы в условиях санкций и их обхода и используют возможности китайского и зарубежного бизнеса, заинтересованного во влиятельных китайских партнерах.

В ряде случаев военно-промышленные компании (к примеру, Norinco), по сути, превращаются в экономических агентов китайского государства, ответственных за ведение разнообразного бизнеса с подсанкционными странами либо странами со специфическими условиями ведения бизнеса.

Norinco реализовала проекты по строительству линий метрополитена в Тегеране. Компания имеет опыт в области электрификации железных дорог, солнечной и традиционной энергетики. На основе своего многолетнего и диверсифицированного бизнеса в странах Ближнего Востока Norinco создала собственное нефтяное подразделение Zhenhua Oil, которое занимается нефтедобычей, нефтетрейдингом и нефтепереработкой.

Другие компании ВПК следуют схожей модели. Например, CETC принимала участие в реализации телекоммуникационных проектов в Египте. AVIC International, инвестиционное подразделение AVIC, вовлечено в девелоперские проекты в ряде стран мира.

Российские государственные и частные компании имеют опыт взаимоотношений с предприятиями китайского ВПК по гражданской тематике. Например, АО «Росэлектроника», входящая в состав «Ростеха», занималась проектами светодиодного производства совместно с китайским концерном военной электроники CETC. В 2010 году En+ заключила соглашение о стратегическом сотрудничестве с Norinco, предполагавшее, в частности, крупные поставки алюминия.

Теперь, используя весь имеющийся опыт сотрудничества с этими компаниями – как по военной, так и по гражданской линии, **имело бы смысл выстроить новую систему промышленной кооперации, основанной на тщательном использовании сильных сторон промышленного потенциала обеих стран.** Для этого в сфере ВПК накоплен необходимый опыт, имеются подготовленные кадры и необходимые знания. Что особенно важно, предприятия ВПК с обеих сторон имеют возможность вовлекать в свои проекты частный бизнес и имеют более эффективные каналы коммуникации с политическим руководством. **Компании китайской оборонной промышленности могут служить мостом для установления контактов с высокотехнологичными китайскими предприятиями гражданского сектора,** с которыми они поддерживают не афишируемые отношения симбиоза. Наиболее известным подобным примером является взаимодействие СЕТС с такими всемирно известными корпорациями, как ZTE и Huawei.

Таким образом, назрела необходимость создания специальных механизмов для развития российско-китайского промышленного сотрудничества, необходимого для реального выведения отношений на новый уровень. Эти механизмы должны быть целиком приспособлены к функционированию в условиях экономической войны, обеспечивать установление долгосрочного взаимодействия в сфере промышленной кооперации и финансирование совместных проектов. Источником опыта для такого сотрудничества может служить взаимодействие в промышленной сфере между КНР и Ираном.

На первом этапе отправной точкой для развития таких взаимоотношений могло бы стать расширение сотрудничества между оборонной промышленностью России и Китая в сфере гражданского производства в рамках инициативы, одобренной руководителями двух стран. Первоначально **необходимо на государственном уровне признать, что промышленная интеграция является важной политической задачей, стоящей перед Москвой и Пекином.** Без решения этой задачи простое наращивание объемов торговли не окажет необходимого влияния на изменение характера двусторонних отношений. Важно также признать, что в одиночку ни одна из сторон не сможет построить независимый научно-технический и промышленный потенциал, обеспечивающий полноценную конкуренцию с США как в военной, так и в гражданской сфере.

Следовательно, политику промышленной интеграции имело бы смысл закрепить в совместном документе, подобном известной Декларации по сопряжению

Евразийского экономического союза и китайского проекта Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП), подписанной в мае 2015 года. Документ должен определять основные цели и принципы промышленной интеграции, включая принципиальные вопросы защиты прав интеллектуальной собственности.

Стороны должны также согласиться, что в определенных сферах промышленной кооперации, не связанных напрямую с обеспечением обороны, специальных усилий по импортозамещению российской или китайской продукции за счет бюджетных ресурсов производиться не будет. Принятие и последующая реализация такого документа будут способствовать значительному повышению взаимного доверия сторон, причем в гораздо большей степени, чем ежегодно проводимые российско-китайские военные учения, не привлекая при этом излишнего внимания и не воспринимаясь как попытка движения к военно-политическому союзу.

Существующий механизм ежегодно собирающихся межправительственных комиссий и их отраслевых подкомиссий для решения данной задачи неэффективен, поскольку таким образом можно отслеживать лишь выполнение весьма ограниченного числа проектов. Что касается действующей с 2007 года Российско-китайской палаты по торговле машинотехнической и инновационной продукцией, то в нынешнем виде это объединение российских и китайских компаний остается весьма ограниченным по целям и возможностям.

Первоначально необходимо создание постоянно действующей российско-китайской координационной структуры по промышленной интеграции, ответственной за сбор, систематизацию и доведение до потенциальных заказчиков информации о возможностях научно-технических учреждений и промышленных компаний России и Китая. Такая координационная структура может быть учреждена специальным межгосударственным соглашением, в котором будут, в частности, отражены вопросы обеспечения защиты информации, используемой в рамках данной структуры. Целью должна являться точная идентификация сфер конкурентного преимущества каждой из сторон. Одновременно необходимо создание специализированной совместной российско-китайской финансовой структуры, способной обеспечить расчеты в рамках программы промышленной интеграции, защищенной от возможного давления со стороны США и ЕС, а также обеспечивающей приемлемый уровень защиты информации.

Координационная структура может обеспечивать налаживание кооперации между предприятиями и научными центрами военно-промышленных комплексов

двух стран по гражданским программам. Ее первоначальной задачей может стать, с одной стороны, создание новых невоенных производств в России с использованием китайских инвестиций, технологий и комплектующих, а с другой – содействие российских предприятий Китаю в преодолении «узких мест» китайского промышленного потенциала. Прежде всего, в сфере НИОКР и в разработке программного обеспечения, а также в поставках российской продукции, потенциально способной заместить импорт из развитых стран.

В ближайшее время Россия и Китай будут иметь благоприятное окно возможностей для развертывания подобного сотрудничества. Серьезная недооцененность рубля по отношению к юаню и другим валютам крупных стран повышает конкурентоспособность производства в России и облегчает запуск новых проектов. Но это окно возможностей может закрыться в течение 5–7 лет – по мере возобновления роста нефтяных цен и стабилизации отношений России и Запада. А это совсем небольшой срок для крупных и технически сложных проектов.

#Valdaiclub

 Valdai Club

 Valdai International
Discussion Club

www.valdaiclub.com

valdai@valdaiclub.com



СОВЕТ ПО ВНЕШНЕЙ И ОБОРОННОЙ ПОЛИТИКЕ



Российский совет
по международным
делам



МГИМО
УНИВЕРСИТЕТ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ