

Н.А. Симония, А.В. Торкунов

Глобализация и проблема мирового лидерства

Внезапный развал биполярной структуры международных отношений имел, по крайней мере, два важных последствия, которые долгое время не осознавались и/или сознательно не признавались многими участниками этих отношений. Во-первых, это утрата основы, объективной необходимости существования статуса «сверхдержавы», возникшей и существовавшей в период идеологического противостояния двух систем или, как тогда говорили, «двух лагерей». Во-вторых, открыто выявилась зарождавшаяся под «покровом» биполярности тенденция формирования многополярного мира. Эта набирающая силу тенденция (она все еще на стадии становления и формирования – процесс, который займет не одно десятилетие) поначалу была встречена многими скептиками отрицательно. Они долгое время отрицали ее, выдвигая различные аргументы против, как они утверждали, «концепции многополярности». Но формирующаяся многополярность – это не «концепция», а объективная реальность. Вот почему идея «однополярности» мира, выдвигаемая американцами и их сторонниками в других странах (в том числе и России), быстро сошла на нет. И тогда, в особенности с началом глобального кризиса, стало модным говорить и писать о возрождении «биполярности», но теперь вместо СССР должен стать Китай, быстро набиравший свои экономические мускулы и военную мощь, и отреагировавший на мировой кризис лишь некоторым снижением показателей экономического роста (с 10% до 7,5-8%). Более того, теперь стали говорить о «новом типе капитализма», который бросает вызов западным капиталистическим странам, и который быстро обгоняет их одну за другой, а Китай, обогнав вторую экономическую державу – Японию, стремится потеснить с первого места США. В сущности, что он это сделает, не сомневается сегодня большая часть экспертного сообщества, включая работающих в ООН и других международных организациях. Таким образом, мы имеем еще один миф, не имеющий под собой серьезную, фундаментальную научную основу. В самом деле, нельзя же признать за научный анализ поверхностное и формальное сопоставление таких статистических показателей по ВВП и даже ВВП на душу населения, как бы подразумевающее, что мир однороден, в то время как современный мир не глобален (как утверждают некоторые российские эксперты), а представляет собой **симбиоз** около двух сотен неодинаковых стран с разным уровнем формационного, то есть социального и экономического, развития. Сопоставлять без учета этой симбиозности мира страны, его составляющие, это – из разряда таких занятий, как определять «среднюю температуру по больнице», в которой лежат пациенты не только с различными, но чудовищно различающимися диагнозами. Ведь каждая страна, составляющая мировое сообщество, преследует собственные геоэкономические и геополитические интересы, и формальное членство в ООН не делает их однородными компонентами этого сообщества. Именно симбиозность мира десятилетиями препятствует достижению согласия на переговорах в Дохе или, скажем, на принятие нового эффективного документа вместо Киотского протокола на ежегодных конференциях ООН по климату.

Мировой симбиоз чисто условно можно подразделить на несколько крупных групп (условно, потому что в каждой из этих групп есть существенные «персональные» различия):

1. *Развитые капиталистические страны.* Большинство этих стран уже прошло стадию индустриализма, и в них возникают структуры постиндустриализма (ИТ-уклад);

2. *Индустриализирующиеся развивающиеся страны,* которые в рамках догоняющей модели стремятся наряду с индустриальной модернизацией в той или иной форме подключиться к достижениям первой группы в сфере постиндустриализма;

3. *Раннекапиталистические развивающиеся страны,* составляющие сегодня большинство в Латинской Америке, Африке и отчасти в Азии;

4. *Слаборазвитые развивающиеся страны,* борющиеся за выживание;

5. *Failed states,* которые не смогли создать сколько-нибудь устойчивой государственности.

Совершенно очевидно, что нас здесь интересуют первые две группы стран, которые, по мнению большинства экспертов мира, считаются претендентами на индивидуальное или коллективное лидерство в мировой экономике и сообществе в целом. Мы приведем здесь одну из интересных недавних публикаций на эту тему, в которой предпринимается попытка обосновать указанную ситуацию. Эта статья принадлежит перу сотрудника Совета по международным отношениям Джошуа Курланчика (Joshua Kurlantzick).¹ Статья начинается со следующего утверждения: «В последние пять лет, в течение которых развитые страны пытались выбраться из кризиса, возник новый тип капитализма, который бросает вызов экономикам, придерживающимся *laissez-faire*. По большому спектру развивающихся стран на смену свободному рынку приходит государственный капитализм, в котором государство владеет компаниями, либо играет главную роль, поддерживая или направляя их». * Он приводит, в частности, пример Китая, в котором государственные активы 121-ой крупнейших госкорпораций, составлявшие в 2002 году всего 360 млрд. долл. выросли до 2,3 триллионов долл. в 2010 году. Курланчик предупреждает, что было бы ошибкой недооценивать инновационный потенциал этого госкапитализма. В дальнейшем анализе китайского опыта автор не приводит ни фактов, ни цифр по инновационным достижениям Китая и ограничивается простым утверждением о том, что, несмотря на чрезмерный перерасход средств в некоторых секторах государственной экономики, вмешательство китайского правительства было эффективным стимулированием научных разработок и развитием передовых отраслей производства. После этого автор уделит гораздо более существенное и конкретное внимание опыту Бразилии. Не понимая того, что он снова противоречит своему послы, процитированному в начале его статьи, Курланчик повествует нам, что 30 лет тому назад бразильское правительство субсидировало самолетостроение и, в результате, бразильский реактивный «Embraer» занял главную нишу на мировом рынке региональных самолетов этого типа. Автор перечисляет и многие другие достижения этой страны.

Да, Бразилия действительно выдающийся пример индустриальных успехов развивающейся страны. Нужно было сказать только, что основы этого были заложены в

¹ *Bloomberg BusinessWeek*, July 2-8, 2012, pp. 4-5.

* Уже это утверждение Курланчика о «пяти последних годах» говорит о поверхностном подходе. Госкапитализм (в его разных формах) был основой сначала «японского чуда», потом повторенного (по японскому образцу) в Южной Корее, а затем последовали Сингапур и некоторые другие страны Юго-Восточной Азии.

период правления военной диктатуры 1964-1985 годов, когда три сменявших друг друга во власти в Бразилии генерала вносили свой вклад в индустриализацию страны. Примерно в этот же период другой военный диктатор в другой стране – Пак Чжон Хи в Южной Корее совершит корейское «индустриальное чудо», во многом копируя японский исторический опыт. Таким образом, государственный капитализм (во всем многообразии его форм и проявлений) не только не является каким-то необычайным феноменом в процессе «догоняющего развития» множества стран в мире, но представляет собой закономерное условие реализации самого этого развития.

Когда небольшая группа стран впервые вступила на путь капиталистического развития, окруженная множеством стран с более низким уровнем развития, ей некуда было торопиться, и она медленно проходила свой многовековой путь эволюции от простой кооперации через этап фабричного производства к монополистической стадии. Но страны «догоняющего развития» просто не могут позволить себе повторить этот путь, навязывавшийся им Западом под лозунгом «вестернизации». Да и роль государства в самых развитых капиталистических государствах сильно преуменьшалась или просто замалчивалась сторонниками англо-саксонской модели. А между тем из сравнительно недавнего их собственного исторического прошлого можно упомянуть хотя бы два наглядных примера. Когда в Северном море было, наконец, обнаружено наличие месторождений нефти и газа, то норвежское правительство сразу же создало *государственную корпорацию Statoil*, которая совмещала производственные задачи с функцией регулирования допущенных в норвежский upstream иностранных компаний. Позднее Statoil (под сильным нажимом Евросоюза) была преобразована в публичное акционерное общество, но с сохранившимся доминированием государства. Другой, более ранний пример: после второй мировой войны в Италии была создана государственная нефтяная компания Eni, которая долго добивалась принятия в англо-саксонский нефтяной консорциум, получивший название «семи сестер». Ей было отказано, но через все преграды Eni все же превратилась сегодня в одного из важнейших игроков в мировом нефтяном бизнесе.

Возвращаясь к теме «вызова» стран второй группы, якобы брошенного в адрес высокоразвитых государств, нельзя абстрагироваться от следующего вопроса: на чем же основывается этот «вызов» и насколько высока формационная «проба» их ВВП. Ведь констатация большой величины ВВП *ничего не говорит нам о его структуре и качестве*, и большая экономика не значит «передовая» или «формационно продвинутая» экономика. Рассмотрим все эти аспекты на примере «кандидата №1» в лидеры мировой экономики, т.е. Китая, которого большинство экспертов мира зачислили в статус «второй экономики мира» и прочат на пьедестал первого места. О такой перспективе говорят многие, но различия между ними только в сроках достижения этой цели. Одни подсчитывают по purchasing power parity (PPP), другие по обменному курсу доллара. Впрочем, некоторые эксперты к базовому показателю подключают показатель «второго ряда» (на наш взгляд, более значимый, но тоже не подходящий для обоснования формационной продвинутости (например, некоторые богатые, но социально отставшие нефтяные страны Персидского залива, которые формально-статистически входят в группу с 60000 долл. на душу населения в год, вряд ли могут претендовать на участие в соперничестве за мировое лидерство).

Итак, Китай. Мировой банк считает, что в 2011 году китайский ВВП составлял по PPP 10 трлн. долл. против 14,6 трлн. долл. в США, и что ВВП на душу населения страны

приходится всего 16% среднеамериканского душевого дохода. Из этого следует, что на преодоление этой разницы потребуются десятилетия. Автор статьи, который приводит эти данные, успокаивая беспокоящихся по поводу подъема могущественного Китая американцев, советует им посетить провинцию Гуйджоу, бедную западную провинцию, в которой доход составляет 1/40-ую от среднеамериканского. «Вы почувствуете себя намного лучше», – успокаивает автор.² И действительно, ВВП на душу 1,3 миллиардного населения Китая составлял не такую уж большую сумму – 3700 долларов. Это больше, чем в Индии (1030 долларов), но намного меньше, чем в Бразилии (8200 долларов) и России (8700 долларов), и неизмеримо ниже Японии (39700 долларов), Германии (40900 долларов) и США (46380 долларов).³ Так что, скорее всего, для решения этой проблемы потребуется много времени. Само руководство Китая (в докладе на ноябрьском съезде КПК в 2012 г.) ставит перед собой задачу удвоения душевого дохода населения к 2021 году, когда китайский ВВП превысит этот показатель в США.⁴ Это более умеренные показатели, чем подсчеты журнала «Economist», сделанные в декабре 2011 г. Эти подсчеты эксперта журнала сделаны с использованием множества данных (от потребления стали и энергии до продаж автомашин и мобильных телефонов) и с учетом того, что китайская экономика в предстоящее десятилетие будет расти в среднем на 7,75% в год, а экономика США – на 2,5%. Учитывался также фактор изменения уровня инфляции и т.д. В результате всей этой аналитической работы, эксперты пришли к выводу, что если считать по PPP китайский ВВП обгонит ВВП США в 2016 году, а если по рыночному обменному курсу, то обгон состоится в 2018 году. Но в этом последнем случае китайский подушевой доход будет в 4 раза меньше американского.⁵

Любопытную и оригинальную картину изменения доминирующей экономической роли трех первых стран мира представил в своей новой книге «Eclipse» («Затмение») профессор Петерсоновского университета международной экономики Арвинд Субраманиан (Arvind Subramanian), который учел в своем анализе три фактора – долю в мировом ВВП, торговле и экспорте капитала. Журнал «Economist» дал подробную аннотацию на книгу в одном из своих сентябрьских номеров 2011 г., сопроводив даже красочной графикой. Вот сокращенная таблица из этой публикации.

Картина доминирования в мировой экономике (в %)⁶

В 2010	США – 13,3	Китай – 12,3	Япония – 6,9
В 2030 (прогноз)	США – 10,1	Китай – 18,0	Индия – 6,3

Таким образом, по автору получается, что лидером в мировой экономике станет Китай, но понимая, очевидно, всю условность этого лидерства г-н Субраманиан называет Китай 2030 года «досрочной сверхдержавой» («a precocious superpower»). Журнал добавляет, что некоторые предпочитают термин «преждевременная супердержава» («premature»), так как Китай станет «большим» до того как станет «богатым».⁷

² *Bloomberg BusinessWeek*, October 17-23, 2011, pp. 14-15.

³ *Международные процессы*, № 3, декабрь 2010, стр. 24.

⁴ *Коммерсантъ*, 9 ноября 2012.

⁵ *The Economist*, December 31st, 2011, p. 57.

⁶ *The Economist*, September 10th, 2011, p. 78.

⁷ *Ibidem*.

Но все же, чем сегодня «заполнен» китайский ВВП, каковы его существенные формационные характеристики?

Следующие данные и факты дают недвусмысленные ответы на этот вопрос:

1. Китай еще не очень урбанизированная страна, и городское население составляет 51%, а 48,7% людей проживают в сельской местности. Существует большой разрыв подушевых доходов между этими категориями населения страны: городской доход на человека в год составляет 3434 долл. (21810 юаней), в деревне же – 1000 долл. (6977 юаней). Причем по скорректированным данным 128 млн. человек на селе получает всего 361 долл. (2800 юаней) в год.⁸

2. Мелкие и средние предприятия производят 2/3 промышленной продукции, обеспечивая половину налоговых поступлений. На них работают около 80% работников (по сведениям Министерства промышленности и информационных технологий).⁹

3. Когда упоминают опережающий рост потребления энергии в КНР, как аргумент его превосходства над развитыми капиталистическими странами, то при этом необходимо учитывать, что «отставание» США и особенно Германии и Японии связано с большими успехами этих стран в сфере энергосбережения и эффективности ее использования.

Здесь мы фактически подошли к определению главного критерия, по которому можно судить о возможных шансах на лидерство в процессе дальнейшего формационного развития капитализма в условиях глобализации, то есть формирования структур непосредственно общественного труда (НОТ) на основе информационных технологий. Таких критериев по существу два: уровень формирующегося в государственных рамках ИТ-уклада и масштабы позитивного воздействия этого уклада на формирование глобальных транснациональных структур НОТ.

Китайское руководство давно (по крайней мере с 1980-х годов) оценило значение информационных технологий для решения амбициозных задач в стратегии догоняющего развития. После долгих дискуссий оно, судя по всему, остановилось на модели открытости Китая мировому рынку (ВТО), интенсивного технологического сотрудничества с зарубежными ТНК, создания исследовательских центров в области высоких технологий и максимального использования ресурсов ареала «Большого Китая», то есть Гонконга и Тайваня, а также китайской диаспоры (так называемые хуацяо) в Юго-Восточной Азии (Сингапур, Малайзия, Индонезия) и по всему миру (но в особенности в Кремниевой долине в США). Самые крупные технологические центры были созданы в Ланфане – город-сателлит Пекина (Zhongguancun Science Park), в Шанхае (в районе Пудона – Zhangjiang High-Tech Park) и в Особой экономической зоне Шэньчжэня (на границе с Гонконгом). Эти центры представляют собой интегрированные научно-производственные кластеры, охватывающие ряд университетов, исследовательских институтов и предприятий ИТ-продукции. Например, пекинский ZGC включает 7100 ИТ-компаний, 39 университетов и 200 исследовательских институтов¹⁰.

В объеме достигнутых успехов по части налаживания высокотехнологических производств и экспортной продукции, главную роль на начальном этапе сыграл Гонконг, а затем, после открытия доступа для тайваньского бизнеса на материк, основной вклад внесли ИТ-компании Тайваня.

⁸ *Коммерсантъ*, 9 ноября 2012 и 25 декабря 2012.

⁹ *Bloomberg BusinessWeek*, August 15-28, 2011, p. 14.

¹⁰ *Greater China's Quest for Innovation* (Ed. by H.S. Rowen, M.G. Hancock and W.F. Miller), Stanford, CA, 2008, p. 159-160.

Тайваньские ИТ-компании в свое время при поддержке правительства основывались теми тайваньцами, которые учились и работали в Кремниевой долине, сохранили связи с тамошними ТНК и, вернувшись на родину, создавали компании, имитировавшие продукцию тех ТНК. Инновации, которые они приносили в свой бизнес, были маргинальными, касались дизайна, адаптации к местным рынкам, ускорения производства и доставки на рынок, но не создания нового продукта. Тем не менее, некоторые из них добились региональной или даже всемирной известности (бренда). Тайваньский рынок был быстро освоен, стоимость рабочей силы также росла, и при первой же возможности этот бизнес ринулся осваивать материковый рынок. В каждом технопарке и во многих крупных городах юго-восточной «приморской полосы» Китая они создавали свои предприятия, доминируя не только на местных рынках, но и в экспорте компьютеров, мобильных телефонов, чипов со встроенными микропроцессорами. По подсчетам тайваньского Института информационной индустрии около 80% тайваньского «железа» (hardware, то есть собственно электронной аппаратуры, в отличие от software – программного продукта) производилось в Китае, в свою очередь до 60% стоимости «железной продукции» Китая производилось тайваньским бизнесом на материке¹¹. Для этого феномена появился даже броский, но далекий от реальности термин «Кремниевый треугольник», состоящий из звеньев «Кремниевая долина – Синьчжу (город-техноград на Тайване) – Шанхай». Если это и был треугольник, то явно не равнобедренный. Главные прибыли доставались первому звену – источнику технологии, значительная прибыль и слава присваивалась вторым звеном, остатки прибыли и облегченные налоговые поступления приходились на Китай, поставляющий дешевую рабочую силу.

Впрочем, ТНК действуют в Китае и без тайваньских посредников: 480 из 500 крупнейших транснациональных корпораций мира создали свои филиалы в Китае, в том числе 90 из 100 ИТ-корпораций.¹² Однако необходимо иметь в виду, что в последнем случае на этих предприятиях происходит лишь сборка готовой продукции. Компоненты, содержащие программное обеспечение (чипы с микропроцессорами, телевизионные панели, жесткие диски) поступают из Японии, США, Южной Кореи и того же Тайваня. Поэтому хотя Китай уже в 2006 г. вышел на второе (после США) место по экспорту электронной продукции (342 млрд. долларов), но 75% этого экспорта включали в себя предварительный импорт этих компонентов. В итоге реально добавленная стоимость в самом Китае составляла всего 85 млрд. долларов.¹³ В литературе приводится «поразительный» пример с производимым в Китае новым продуктом «Apple-iPod». Производственные издержки на единицу изделия составляли 150 долларов, но добавленная стоимость в самом Китае – всего 4 долларов, при этом в США и других странах iPod продавался по розничной цене в 299 долларов. Таким образом, «Эппл» доставалась львиная доля прибыли.¹⁴

Китайские фирмы пока сфокусированы на периферийной продукции. Сказанное применимо и к индийским ИТ-корпорациям, созданным «возвращенцами» из США, где

¹¹ *Op. cit.*, p. 147.

¹² *Свободная мысль*, № 8, 2010, стр. 35.

¹³ *Greater China's Quest for Innovation.*, p. 9. По сведениям Министерства финансов Китая, 55% общего объема экспорта страны приходится на компании с участием иностранного капитала, и 22% от общей суммы сбора налогов приходится на долю иностранных компаний. Существен и вклад предприятий с иностранным участием в решение проблем нехватки профессиональных кадров. На таких предприятиях занято 45 млн. человек. (*Финансовые известия*, 11 ноября 2010).

¹⁴ *Ibidem.*

они ранее работали в американских ТНК. Эти компании не хотят заниматься рискованными ИТ-разработками и берутся за исследовательские проекты только по заказу западных ТНК).¹⁵ Таким образом, Китай или Индия подключались к контролируемому ТНК процессу глобализации, но в качестве второго или третьего маргинального звена. Это имитационная модель, и инновации носят соответствующий характер: можно сделать продукцию лучше, красивее, удобнее в употреблении и даже быстрее и больше по количеству, но это в принципе будет тот же самый продукт, который не требует рискованных расходов на исследования и приобретение нового оборудования и усилий по созданию принципиально нового товара. В формационном плане Китай всецело находится в фазе догоняющего развития (не говоря уже о латентном противоречии между коммунистической политической надстройкой и стремительно расширяющимся капиталистическим базисом).

Важнейшим препятствием для развивающихся и переходных стран, предпринимающих усилия по формированию ИТ-уклада, является проблема реформирования традиционной системы образования. «Индустриальное чудо» в таких странах, как Япония, Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Китай, в немалой степени опиралось на синтез современного (заимствованного у Запада) и традиционного конфуцианского наследия с его специфическими социальными установками. Но формирование полноценного национального ИТ-уклада оказалось невозможным без широкого и глубокого реформирования традиционной системы социальных отношений в обществе, сковывающих полет творческой мысли – основы инновационной ИТ-экономики.

Японии и Южной Корее на осознание этого потребовались десятилетия. Оказалось, что нельзя вот так просто заимствовать и перенять образец модели из чужого опыта. Китайскому руководству очевидна необходимость пополнения будущего ИТ-сектора поколением по-новому мыслящих людей. Для того чтобы заполнить эту «брешь», оно разработала целую систему опеки и привлечения китайских студентов и аспирантов, обучающихся за рубежом. Согласно китайской статистике около 600 тыс. научно-технических специалистов китайского происхождения учатся и работают в других странах. В одних только США их насчитывается 450 тысяч¹⁶. Разумеется, не все из них готовы вернуться, но все-таки это значительный источник накопления необходимого нового человеческого потенциала.

Необходимо отметить, что китайское руководство озабочено слабостью национальной инновационной системы (НИС) и делает значительные вливания в НИОКР. В результате доля Китая в общемировых затратах на НИОКР существенно возросла и составила 12,9%, в то время как доля США – около 34%.¹⁷ Но дело не только в статистическом отставании, а в качественной стороне НИС'ов: в то время как американская НИС постоянной подпитывалась и подпитывается сегодня лучшими специалистами со всего мира, Китай вынужден строить свою НИС на основе местных научно-академических сил. Поэтому мы можем согласиться с мнением И.А.Насибова о том, что «несмотря на очевидные успехи, китайская экономическая модель пока не может

¹⁵ Greater China's Quest for Innovation. Op. cit., p. 198, 345, 359.

¹⁶ *Проблемы Дальнего Востока*, № 5, 2010, стр. 86-100.

¹⁷ *Мировая экономика и международные отношения*. № 10, 2012, стр. 80.

быть охарактеризована как инновационная» и что «инновации, в первую очередь собственные, играют несистемную, ограниченную роль».¹⁸

Судя по всему можно предположить, что руководство Китая разочаровалось результатами своей прежней политики довольно широкой открытости для иностранных инвестиций. Западные инвесторы, зарабатывая значительную часть своей прибыли на аутсорсинге в Китае, не спешили делиться своими технологическими секретами. Свою роль сыграло, очевидно, и то обстоятельство, что в связи с быстрым ростом дороговизны рабочей силы в Китае, зарубежные компании стали переносить свой аутсорсинговый бизнес в другие страны – Индонезию, Вьетнам, Пакистан и т.п.¹⁹ К тому же добавились опасения по поводу огромной американской задолженности Китая в связи с критическим финансово-экономическим положением в США. Ведь 70% от 3,2 триллионов долларовых инвалютных резервов Китая составили именно долларовые активы, в том числе 1,1 триллиона долларов в казначейских ценных бумагах.²⁰ Так или иначе, но недавно руководство Китая сменило тактику. Теперь все чаще можно услышать от представителей иностранных компаний жалобы на то, что в Китае их не ждут так радостно и по отношению к ним проводится довольно жесткая политика. Но главное изменение заключается в том, что теперь китайский бизнес устремился на Запад, главным образом в США. И если еще в 2006 году инвестиции Китая в США составляли скромные 200 млн. долл., то к концу 2010 года они достигли 5 млрд. долл.²¹ Причем целью этого «нашествия» являлось не только освоение крупного американского рынка, но и обретение «ноу-хау» и высоких технологий «на месте». Примечательно в этом отношении, что некоторые компании создавали при этом исследовательские центры, нанимали местных экспертов. Кризис способствовал этим инвестициям. Активы в Америке подешевели, а компании страдали от острой нехватки ликвидности. (Заметим, не из-за отсутствия этой ликвидности в Америке вообще, а вследствие нежелания банков, сидящих, как отмечалось ранее, на «куче наличности», рисковать в смутное кризисное время).

Характерно, что наряду с китайскими компаниями по производству телевизоров, автомобилей и т.д. в США стали внедряться и такие крупнейшие китайские производители телекоммуникационного и другого электронного оборудования, как Huawei и ZTE. В 2012 году крупнейший производитель персональных компьютеров – Lenovo, купившая в 2005 году у американского гиганта IBM подразделение по выпуску этих компьютеров, исчерпав, очевидно, ресурс для инновационного развития, решила вернуть часть производства на территорию США (видимо, для «подзарядки»)²² Но особую активность развили корпорации Huawei и ZTE, которые начинали свой бизнес в США со сделок с транспортными компаниями на поставку своих дешевых смартфонов. Huawei была основана в 1987 г. бывшим техником Народно-освободительной армии Китая, но сегодня она стремится превратиться в ТНК. В самой Америке штаб-квартира этой компании располагает бюджетом для R&D («исследования и разработки») в сумме 2,5 миллиарда долларов. Она наняла в Штатах десятки тысяч инженеров. Эта штаб-квартира имеет связь с другим центром в Техасе, а также с исследовательскими центрами в Мексике, Индии, Вьетнаме, Таиланде, Бангладеш, Чили, Швеции и еще в 13 других

¹⁸ См.: там же, стр. 82.

¹⁹ *The Economist*, September 24, 2011, p. 8.

²⁰ *Wall Street Journal* и *Financial Times*, August 9, 2011.

²¹ *Bloomberg BusinessWeek*, June 4-10, 2012, pp. S1-S4.

²² *Ведомости*, 3, 14 и 26 октября 2012.

местах (в общей сложности на нее работают 110000 человек по всему миру). Отмечая свое 10-летие в США, она открыла исследовательский центр в апреле 2011 года в самой Силиконовой долине (в Санта-Кларе, Калифорния).²³

Но, несмотря на все эти успехи, по мнению журнала «Bloomberg BusinessWeek», репутация в США Huawei скорее ухудшается, чем улучшается. Это связано с подозрениями в связях с военными кругами Китая, с обвинениями в присвоении интеллектуальной собственности (в частности, у американской Cisco) и т.п. Особенно большую озабоченность деятельность Huawei вызывает у Конгресса США. В октябре 2012 г. комитет Конгресса США по разведке пришел к выводу, что деятельность Huawei и ZTE угрожает безопасности США.²⁴

Из всего изложенного выше можно сделать следующий вывод: на сегодня и на ближайшее обозримое будущее Китай стоит, прежде всего, перед историческими задачами «догоняющего развития» и его руководство не может рассчитывать на роль мирового лидера. Установка обеспечить к 2021 году размер ВВП США (даже если она будет реализована) не создаст оснований для мирового лидерства. Этот лозунг напоминает нам обещание Н.С.Хрущева построить к 1980 году «коммунизм» в СССР. В то же время и США уже утратили статус «сверхдержавы» и, пытаясь искусственно и часто прибегая к бесплодным силовым приемам сохранить этот статус, усугубляя свои тяжелые социальные и экономические проблемы. Мы уже говорили выше, что эта кризисная ситуация в США носит диалектически противоречивый характер, а именно: структурный кризис в США является следствием формационного прогресса американского капитализма. Поэтому кризис кризисом, а прогрессивный по своему объективному значению ИТ-уклад бурно развивался в течение всего этого периода*. Этот кризис в такой тяжелой форме возник, прежде всего, в результате социально-политического фактора, из-за неспособности политической элиты США преодолеть свою мелкотравчатую грызнию и сконцентрироваться на выработке и реализации крупномасштабной программы типа «Плана Маршалла», который бывшие руководители США реализовали ради спасения Европы от опасности «сталинского коммунизма». Но сегодня вопрос стоит об аналогичной программе уже для спасения значительной части американского народа путем мер гармонизации перехода от традиционного индустриализма к «новой экономике».

У Америки есть два пути, по которым этот переход может свершиться: сознательный и направляемый политической волей гармоничный переход и другой, традиционно-консервативный и чреватый страданиями и гибелью многих миллионов американцев. В последнем случае Америка бесславно подтвердит прогноз К.Маркса, сделанный им еще в середине XIX века:

«Лишь после того, как великая социальная революция овладеет достижениями буржуазной эпохи, мировым рынком и современными производительными силами и подчинит их общему контролю наиболее передовых народов, лишь тогда человеческий прогресс перестанет уподобляться тому отвратительному языческому идолу, который не желал пить нектар иначе, как из черепов убитых».²⁵

²³ *Bloomberg BusinessWeek*, July 30 – August 5, 2011, pp. 19-20; September 19-25, 2011, pp. 74-75.

²⁴ *Ведомости*, 9 октября 2012.

* По данным ЮНКТАД потребление программного обеспечения и ИТ-услуг в США составляло 514,4 млрд. долл., а экспорт продуктов программного обеспечения оценивался в 13,4 млрд. долл. Соответствующие показатели по Китаю выглядят намного скромнее – 50,3 и 9,3 млрд. долл., соответственно. (*Коммерсантъ*, 29 января 2012).

²⁵ К.Маркс, Ф.Энгельс, *Сочинения*, т. 9, стр. 230.