

The background of the book cover is a composite image. On the left, the upper portion of the Statue of Liberty is visible, showing her head with the crown and her right arm raised holding a torch. This is superimposed over a background of the Russian national flag (white, blue, and red horizontal stripes). On the right, the lower portion of the Statue of Liberty is visible, showing her torso and her left arm holding a tablet. This is superimposed over a background of the Russian national flag. The overall color palette is dominated by the red, white, and blue of the Russian flag.

ПОЛИТБЕСТ

АНДРЕЙ ПАРШЕВ

ПОЧЕМУ

РОССИЯ

НЕ АМЕРИКА

Андрей Петрович Паршев

Почему Россия не Америка

Серия «Политбест»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=134606

*А. П. Паршев. Почему Россия не Америка: Крымский мост-9Д, НТЦ
«ФОРУМ»; Москва; 2018
ISBN 978-5-906995-43-8*

Аннотация

Эта книга для тех, кто рискнул остаться в России. Вы, уважаемый читатель, видимо, среди них. А иначе зачем вы взяли книгу в руки? Для тех, кто собирается уезжать, выпускаются сотни руководств типа: «Пособие для уезжающих в Израиль, ЮАР, Чехию и т. д.». А для тех, кто остается, такого пособия нет, – но ведь вам надо что-то знать о стране, в которой вы собираетесь жить, не правда ли?.. Вы уже знаете, что Россия – страна уникальная, но знаете ли, в чем ее уникальность? Почему мы не вошли и уже не войдем в «мировое сообщество»? Для ответа на этот вопрос надо ответить на несколько вопросов предварительных. Вот они. Почему одни народы бедны, а другие – нет? Чем русские отличаются от всех прочих народов? Почему «что русскому здорово, то немцу смерть»? И не случается ли наоборот? Сегодня эти вопросы звучат особенно актуально, и Андрей Паршев дает на них обстоятельные ответы.

Содержание

Предисловие	6
Часть 1. Горькая теорема	15
1.1. Конкурентоспособность	15
1.2. Конкуренция	23
1.3. Так как же нам привлечь инвестиции?	33
1.4. Инвестиции	37
1.5. Откуда берется в России валюта?	42
1.6. Манок на инвестора	49
1.7. А где же мы живем?	55
1.8. Так похоже на Канаду, только все же не Канада	62
Конец ознакомительного фрагмента.	64

Андрей Паршев

Почему Россия не Америка

© Паршев А., 2018

© ООО «ТД Алгоритм», 2018

* * *

Автор благодарит: кандидата технических наук, полковника В. В. Шумова за идеи и материалы, профессора Ю. А. Абрамова, заведующего кафедрой экономической теории МГТУ им. Баумана – за поддержку, Светлану – самого первого и самого объективного читателя.

* * *

То, о чем говорится в книге, нам должны были сказать, по крайней мере, десять лет назад. Если бы это было сделано, наше общество, скорее всего, избежало бы многих тяжелых ошибок.

В представляемом материале анализируются попытки интеграции России в мировую экономику, выявляются ограничения, накладываемые на этот процесс особыми экономико-географическими условиями России, выстраивается концепция разумного взаимодействия с окружающим миром.

Книга написана простым языком, понятным руководителю сколь угодно высокого ранга, и предназначена как широкому кругу читателей, так и предпринимателям, управленцам, экономистам.

*Посвящается Ирине и Екатерине, ради которых
и написана эта книга.*

Предисловие

Эта книга – для тех, кто решил остаться в России. Вы, уважаемый читатель, видимо, подумываете над таким решением. А иначе, зачем вы взяли книгу в руки?

Для тех, кто собирается уезжать, выпускается масса руководств типа: «Пособие для уезжающих в Израиль, ЮАР, Чехию и т. д.». А для тех кто остается, такого пособия нет. Вот я и решил заполнить этот пробел.

Ведь вам надо что-то знать о стране, в которой вы собираетесь жить, не правда ли? Вы уже знаете, что Россия – страна уникальная, но знаете ли, в чем ее уникальность? Уверен, что нет. Почему мы не вошли и, уже очевидно, не войдем в «мировое сообщество»? Для ответа на этот вопрос надо ответить на несколько вопросов предварительных. Вот они.

Почему одни народы бедны, а другие нет? Чем русские отличаются от всех прочих народов? Почему «что русскому здорово, то немцу смерть»? И не случается ли наоборот?

Наверно, это интересует не одного меня.

Почему эксперимент по построению рыночного общества, предпринятый реформаторами при поддержке подавляющего большинства народов и бывшего СССР, и бывшего соцлагеря, закончился оглушительным крахом везде, во всех новых государствах?

По-моему, мне удалось найти ответ на интересующие ме-

ня вопросы. И это не те тривиальные «истины», которыми пестрят страницы, не «плохие законы», не «врожденные ту-пость и лень русского (казахского, латышского и т. д.) народа», не «сопротивление коммунистов и чиновников».

Может быть, все это и имеет место, хотя я так и не думаю, но в любом случае это не имеет никакого отношения к проблеме. Более того, причина не «воровство и некомпетентность демократов», как ни дико это звучит сейчас. Возможно, это и было, но правление честных и компетентных привело бы к тому же самому, хотя и медленнее. Есть, есть объективная причина, помешавшая нам войти в «мировое сообщество», и ее нельзя устранить. Обещаю вам, дорогой читатель, эту причину изложить. Чтобы жить в России, надо ее знать.

С чего началась эта книга?

Наверно, впервые я стал задумываться на эту тему годах в 60-х. Кто жил в то время, помнит, что тогда на каждой кухне, в каждой курилке шли ожесточенные споры – что лучше, социализм или капитализм. Почему Западная Германия богата, а Восточная бедна, хотя она и богаче Польши?

Тогда все упиралось в производительность труда. Вот западные немцы умеют работать, а поляки нет. Русские умеют, но не любят, а больше специализируются по водочке. Восточные немцы тоже умеют работать, но им мешает социализм. Таково было кухонное мнение, а официальная пропаганда находилась тогда, как казалось, в растерянности.

После одной из таких бесплодных дискуссий в какой-то компании мой старший брат, чьему мнению я всецело доверяю, вскользь заметил, что Восточная Европа всегда была беднее Западной, и даже в единой Германии восточная часть всегда была беднее. Почему – он не знал, но любая информация на эту тему, что мне попадалась впоследствии, в общем, подтверждала эту закономерность.

Были и исключения. Я не говорю о некоторых слаборазвитых странах, сидящих на золоте, нефти и алмазах, поскольку там причины бедности другие. Но и в Европе есть Ирландия, которая западнее Англии, но существенно беднее. Так что же, закономерность не верна? Нет, все же верна. Оказалось, что чем дальше на запад, тем меньше стоимость жизни, хотя общее богатство страны зависит еще от чего-то.

Вот Испания тоже вроде бы страна западная, хотя и не слишком богатая. Но в газете «За рубежом» (тогда это был единственный источник подобной информации) как-то прочитал, что потребительская корзина становится дороже в Европе с Запада на Восток, дешевле всего она в Испании. Тогда, в 70-х, речь шла о капстранах, то есть данные были вполне объективны для западного мира, так как там не было проблем со сравнением показателей, валюта обменивалась свободно. Потом знакомый, часто выезжавший за рубеж, подтвердил, что у наших заграникомандированных Испания пользовалась наибольшей популярностью именно из-за низкой стоимости жизни. Из выдаваемых суточных, оди-

наковых для всей Европы, там можно было наэкономить больше всего для закупки барахла.

Странная история, почему так получается? Помню, я подумал тогда, а во что же выльется эта тенденция, когда мы присоединимся к западному миру и цены можно будет сравнивать?

До определенного момента, пока никто всерьез не ожидал, что мы вольемся в «мир капитала», это было просто интересно. Но в конце 80-х годов я услышал всего одну фразу, которая, пожалуй, привела к перевороту моих представлений об окружающем мире. Тогда я изучал английский язык, и как-то раз мне попало в звукозаписи какое-то публичное выступление М. Тэтчер по внешней политике. Я уважал и уважаю эту политическую деятельницу, особенно за ее английский язык. Она говорит четко, с оксфордским произношением, простым, понятным языком, это вам не Буш какой-нибудь, со ртом, как будто набитым арахисом. Так вот говоря о перспективах СССР, она заявила примерно следующее, никак это не пояснив:

«на территории СССР экономически оправдано проживание 15 миллионов человек». Я еще раз прокрутил запись, может быть, хотя бы «фифти» («пятьдесят»?). Нет, точно «фифтиин» – «пятнадцать», я не ослышался.

Это меня удивило и заинтересовало, ведь Тэтчер не относится к деятелям, склонным к несерьезным высказываниям. Она, на моей памяти, ни разу не брякнула какую-нибудь глу-

пость, от чего не застрахован ни один англоязычный политик, говорящий о России, в этом отношении они все, как на подбор.

Еще более удивляло, что в нашей прессе ни об этом, ни о других подобных заявлениях западных деятелей не сообщалось. Я даже обзвонил некоторые редакции наших газет – никто мне не смог разъяснить, что же Тэтчер имела в виду.

Что означает «экономически оправдано»?

Поэтому я отнесся к ее заявлению серьезно и попытался выяснить суть дела. И в конце концов выяснил, и о результатах доложу вот в этой книге.

Тем временем, в конце 80-х – начале 90-х в обществе уже открыто шли дискуссии о построении в стране «конкурентоспособной экономики». Сейчас трудно понять, почему так хотелось тогда именно конкурировать с другими, а не жить просто для себя. Чего тогда хотели достичь, разорить в конкурентной борьбе всех производителей и работать за весь мир что ли?

Все обсуждали, как сделать нашу экономику конкурентоспособной, упирая, главным образом, на хорошее законодательство. Мало кто спрашивал, что будет, если мы окажемся неконкурентоспособны. На это бодро отвечали, что устаревшие технологии будут заменены на передовые. Рынок и биржа все сделают сами!

Но никто, насколько я знаю, не задал вопрос: «а может ли быть наша экономика конкурентоспособной в принципе?»

А я задал себе этот вопрос, и мне удалось найти ответы на этот и другие интересующие меня вопросы самому, и нигде я их решение не вычитал. Правда, если бы не стечение обстоятельств, то все так и осталось бы на уровне общих рассуждений. Но в 1995 году по заказу одной правительственной организации группа ученых готовила научно-исследовательскую работу прикладной направленности, и я принимал в ней посильное участие. Коротко говоря, суть дела заключалась в том, что мы сравнивали по многим показателям условия приграничных регионов России и сопредельных территорий. Научность подобных работ состоит в умении выразить явления через числа.

Пример: если на нашей территории пастбища хорошие, «на пятерку», а «на той стороне» плохие, «на троечку», то, вероятно, пастухи с той стороны будут склонны нарушить границу с целью выпаса скота. Это, кстати, одна из самых частых реальных причин нарушений границы. Так вот, достаточно выразить качество пастбищ через численный показатель, и можно будет оценить уровень побуждения к нарушению границы у местных пастухов. Подобный подход действует и для многих других ситуаций, а так как побудительных причин к нарушению границы на самом деле не так уж много, то иногда удается даже предсказать вероятное поведение нарушителей. Конечно, точной шкалы для многих параметров просто нет, но, как оказалось, можно применить приближительную оценку, так сказать, «инженерную прикидку».

В ходе работы выяснилось, что ограничиваться анализом ситуации только в приграничных районах – нецелесообразно. Например, высокий спрос на наркотики в центральных районах страны вызывает большую интенсивность нарушений границы, хотя в приграничных районах ситуация с наркоманией другая. То есть надо учитывать и кое-какие условия, характерные для страны в целом. И мы сравнивали условия России и сопредельных стран по многим параметрам. Главная проблема при этом – реальной-то информации на самом деле мало, никто ее не собирает и не публикует, и мы старались брать все.

Пафос открытых источников того времени сводился к провозглашению неизбежности включения России в мировую экономику (читай экономику Запада). Как я теперь понимаю, это отражалось на настрое нашего коллектива, так как никто тогда не мог сам себе объяснить, зачем же «в современных условиях», после падения Берлинской стены, какие-то там границы и, соответственно, пограничная политика.

Уже после сдачи работы, несмотря на текучку, мне никак не удавалось «отключиться» от этой тематики. Я снова и снова анализировал исходные данные – получалось, что если немного развить основные посылки, то явно следовал вывод прямо противоположный – включение в мировой рынок вызовет мгновенную (по историческим меркам) смерть нашей экономики.

Начало 1996 года было переломным временем, продолжение некоторых тенденций в политике должно было вызвать через пару-тройку лет тяжелейшие последствия для всех граждан страны. Я был не свободен тогда от кое-каких иллюзий, поэтому решил написать небольшой материал, который, как я считал, мог бы несколько «прочистить мозги» нашим гражданам. Так появилась статья «Горькая теорема». Но, к моему удивлению, тогда статья не вызвала широкого интереса ни в оппозиционной печати (хотя там до сих пор, на мой взгляд, наблюдается некоторый дефицит теории), ни среди интеллигентской «полуоппозиции».

После этого в 1997–1998 годах я опубликовал еще несколько статей, в том числе и по «практической макроэкономике», благо эта тема стала животрепещущей для масс, а не только для «научной общественности». Так, например, мне удалось за некоторое время до 17 августа рассказать о причинах этого кризиса и его возможной развязке, а весной 1999 года – о видах на урожай в этом году и реальном состоянии продовольственного сектора экономики. Вот эти статьи оказались для многих читателей интересны и к месту, и, в конце концов, мне предложили написать книгу. А так как, несмотря на то, что в обществе произошли кое-какие сдвиги, массового «просветления в мозгу» еще не наступило, поэтому нужда в этой книге еще есть.

Итак, почему же в страну не пошли иностранные инвестиции? Почему «естественное состояние современного

общества» рыночный частнопредпринимательский капитализм не привел к процветанию нашей страны и всех сопредельных с нами стран? «Рыночные реформы» – это то же самое, что «открытость Западу», или нет? Я это теперь знаю, и, прочитав книгу, вы тоже это узнаете.

По законам жанра в начале книги надо загадать загадку, а разгадку поместить в последнюю главу. Но я не буду интриговать. Это дешевый прием! Развязку я поместил примерно в середину.

Часть 1. Горькая теорема

1.1. Конкурентоспособность

*Если товар хорош, его перестают выпускать.
Закон Хебпока (из «Законов Мерфи»)*

Вообще понятие конкурентоспособности нередко понимается неправильно. Неглупые люди с жаром оспаривают утверждения о неконкурентоспособности российской продукции, причем в качестве довода утверждают, что российские изделия бывают лучше западных (или дальневосточных). Другие же, напротив, говорят, что российская продукция неконкурентоспособна из-за низкого качества. Но ведь конкурируют и продавцы металлолома, конкурируют между собой и «лохотронщики»! Так при чем тут качество?

Качество и конкурентоспособность – совершенно разные вещи. Ведь и производитель «Роллс-Ройсов» как-то обанкротился, а эту машину некачественной еще никто не называл. Чтобы не затрагивать патриотические струнки возьмем, в качестве примера американские оружейные фирмы. Вроде бы, продукция у них традиционной для США нет. Но, как ни странно, в мире популярны бразильские, аргентинские, испанские револьверы и охотничьи ружья, их продукция обхо-

дится существенно дешевле и оказывается конкурентоспособнее, хотя в среднем и хуже качеством. А ведь по объективным показателям оружие из Коннектикута (США) лучше. Но многие оружейные фирмы из США на грани банкротства, а те, которые своевременно перевели свое производство в Латинскую Америку, процветают.

Итак, конкурентоспособность – это не качество продукции, это что-то другое. То есть вполне возможна ситуация, когда мы не сможем добиться конкурентоспособности на мировом рынке, даже если каждое российское изделие будет лучше качеством, чем у других производителей. Нужно что-то еще.

Может быть, в конкуренции побеждает тот, кто первый внедряет новые изобретения, новые технические решения? Отчасти это так, но есть и противоречащие этому подходу факты. Изобретатель персонального компьютера фирма Эппл проиграла в конкурентной борьбе Ай-Би-Эм. Так значит, дело в масштабах? Действительно, кто может тягаться с «голубым гигантом» (прозвище Ай-Би-Эм)?

Оказывается, тягаться можно. Малоизвестная у нас фирма «Компак» в 90-х годах превосходила Ай-Би-Эм по объему продаж персональных компьютеров в США. «Компак» – своеобразная фирма, она не имеет в США рекламных подразделений, потому что вообще не рекламирует свою продукцию. Странно? Оказывается, и такое бывает. Видимо, этот факт – сам по себе реклама. Есть фирма «Сан микро-

системс» тоже держится на рынке ЭВМ, хотя по масштабам не сравнима с «Ай-Би-Эм».

Так что дело не в масштабах.

И дело даже не в новых технологиях. Конкуренция работает и в традиционных отраслях, где не так уж много нововведений. Не так много нового в сельском хозяйстве, но одни фермеры разоряются, а другие процветают. Казалось бы, и тот производит пшеницу, и этот, пшеница совершенно одинаковая, технология тоже одна, но результаты для разных фермеров бывают разными.

Так может быть, конкуренция ведется путем «ценовой войны»? Достаточно предложить более низкую цену, и ты конкурентоспособен?

Ничего подобного. Такой путь ведет не к победе в конкуренции, а к разорению. Так бы все начали цены снижать, до нуля, кому же хочется остаться неконкурентоспособным? Но прибыль-то откуда возьмется в этом случае? Если на какой-то товар снижается цена, то цену снижают все производители этого товара.

Есть такое понятие: «совершенно конкурентная экономика». Это ситуация, когда совершенно идентичную продукцию производят многие производители, каждый из которых не может даже влиять на уровень цен продукта, так как его доля на рынке невелика. Типичный пример – мелкий фермер, производящий зерно. Выбросит он свою продукцию на рынок или нет, никто и не заметит. По сути, фермер просто

сдает свою продукцию по строго определенной закупочной цене, а не торгует ею. Так вот и среди этих производителей тоже существует конкуренция. Так каков же критерий конкурентоспособности? Что же является критерием?

Критерий один – превышение доходов над расходами. Если за продукцию получаешь выручки больше, чем тратишь на ее производство и свое собственное существование, то ты на коне, ты конкурентоспособен. Если меньше, то приходится сначала снижать издержки, потом собственное потребление, потом залезать в долги, а то и избавляться от части основного капитала, – это опасный путь, чреватый полным разорением.

Расходы на производство сейчас принято называть «издержками» (по-английски cost). У нас чаще используется слово «себестоимость», но обойдемся без него. В издержки, кстати, входит и стоимость специфического труда управляющих предприятиями и капиталами.

Вся современная конкуренция построена на сравнении между издержками и выручкой. Именно это называется «эффективностью». «Эффективность» в западном понимании – это не полезность. То есть никто не требует от фирм, чтобы они соревновались в полезности своей продукции, степени удовлетворения потребностей населения.

Основной принцип западной экономики – если производители соревнуются в «эффективности», то удовлетворение потребностей населения происходит автоматически, са-

мо собой. Это пока что гипотеза, теоретически она не подтверждена, но и не опровергнута. Она работает! Были в истории, в том числе и современной, попытки построить экономику на других принципах, но в этих экономиках накал соревнования (а «конкуренция» буквально означает «соревнование», это одно и то же понятие) не обеспечил того же уровня благосостояния, который достигли страны Запада. Я говорю об экономике СССР. Соревнование в ней было, но не по критерию лучшего соотношения выручка / издержки.

Чем более «эффективно» (по критерию выручка/издержки) предприятие, тем оно конкурентоспособнее. Только это имеет значение, больше ничего. Ни качество продукции, ни полезность не имеют прямого отношения к конкурентоспособности!

Что же касается конкурентоспособности товаров, то они конкурируют в своих группах, которые объединяют товары, сходные по потребительским качествам. «Жигули» и «Феррари» – не конкуренты. Это разные товары! «Запорожцы» перестали покупать на Западе не потому, что они стали неконкурентоспособны, а потому что сам класс таких машин окончательно устарел, и даже бедняки не могли позволить себе выехать на улицу на такой машине. Но это не значит, что, когда на Западе «Запорожцы» продавались (а они продавались, и неплохо), они конкурировали с «Мерседесами». Конкурировали они с автомобилями того же класса, просто мы о таких не знаем или забыли. Ведь конкурируют между

собой и товары для бедняков.

Если товар хоть сколько-нибудь полезен, если он хоть в какой-то мере является товаром, то он может быть конкурентоспособен, а может и не быть.

Если производитель выпускает новую модель, с улучшенными качествами, она вступает в конкуренцию уже в другом классе товаров. А критерий тот же главное, чтобы товар можно было продать за цену, превышающую издержки, и все.

И даже если товар уникален, если у него нет конкурентов, то все равно, его производитель конкурирует со всей промышленностью по критерию «выручка / издержки».

У нас в широких массах не было понимания этого с советских времен, тогда за границей закупались лишь товары высокого качества, а продавались у нас по низкой цене. Сейчас-то мы знаем, что качество и у импортного товара бывает, мягко говоря, разное. Все уже знакомы с колбасой, произведенной по «западной технологии».

Интересно, что на нашем внутреннем рынке после 1991 года импортная продукция оказалась безусловно конкурентоспособней нашей, и не всегда из-за качества. Более того, и то, что начали производить на нашей территории западные компании, тоже оказалось конкурентоспособней нашего – сигареты, напитки, кондитерские изделия. Действительно, организация производства, технология, реклама – все оказалось лучше. Дело не в «секретных рецептах», на этикетках состав приведен, да его по действующему законодатель-

ству и нельзя держать в секрете, все-таки пищевые продукты. Состав по сути тот же, что и у наших сидро и лимонадов, у «Спрайта» например, вода, сахар, углекислота, аскорбинка, лимонная кислота, цитрат натрия, бензоат натрия. Ну еще фирменные ароматизаторы, но на самом деле, ничего сверхъестественного для нашей пищевой промышленности нет. В «Бонакве» вообще кроме воды и углекислоты только сода и смесь хлоридов калия и натрия (чем дворники тротуары посыпают). Но не поспоришь, в целом «их» производство оказалось выгодней, а наш производитель разорился. Хотя качество шоколада, например, не всегда было лучше!

Но обратите внимание, вся эта продукция предназначена для внутреннего потребления, а не для экспорта из России. На внешний рынок ничего из произведенного «по западным технологиям» не поставляется. Мы не стали фабрикой для всего мира! Российские филиалы западных фирм отнюдь не оказались конкурентоспособней иностранных производств.

И большая часть якобы произведенного на самом деле фасовка импорта. Якобы российские сигареты сделаны из импортного табака. Почему ввозят табак и фасуют его здесь? А пошлина меньше, чем на готовые сигареты. Почему «Пепси» производится в России? Это понятно, в основном она состоит из воды, есть смысл завозить сюда концентрат, а не готовый напиток. И в «российской» «Кока-коле» российские – сахар и вода, но не только концентрат везут к нам из Ирландии, даже банки, и те из Швеции.

В Россию, как ни удивительно, практически нет импорта телевизоров. Откуда же в каждой квартире импортный телевизор? Они собираются прямо на складах. Импортируются четыре детали: кинескоп, электронная плата, передняя и задняя детали корпуса, все свинчивается. Почему? А на запасти пошлина в шесть раз меньше, чем на готовые телевизоры.

И вот так все что можно сделать за пределами России – делается там. Поневоле, под влиянием таможенного законодательства, кое-что делается у нас. Но всех иностранных инвестиций в производство в России – на 7 млрд. долларов. Это при том, что просто в долг нам надавали не меньше чем на 140 млрд. долларов!

А раз все производимое реализуется у нас, то дополнительного притока валюты мы и не получили. Более того, прибыль вывозится из нашей страны. Так как формируется она в рублях, то ее конвертируют в валюту и вывозят. Вместо притока валюты в нашу страну идет ее отток. От того, что на нашей территории установлена линия по разливу «Миринды», страна не становится богаче валютой, а наоборот.

Но это лирическое отступление. Отметим для нас главное – даже продукция, произведенная у нас по западным технологиям, с западным качеством, на мировой рынок не идет. Почему?

1.2. Конкуренция

Мы рады сотрудничеству с вами!
А. Додсон, президент корпорации «Боливар»

Практически общепринято и среди экономистов и в обществе в целом, что если производители постоянно находятся под угрозой гибели из-за более высоких издержек, или слишком низкой выручки, то общество в целом выигрывает.

Поскольку лишь те наказания устрашают, которые время от времени применяются, то конкуренция лишь тогда действительна, когда она разоряет и губит отстающих.

А часто ли гибнут отстающие в конкурентной экономике?

Гибнут часто. Состав производителей любой продукции обновляется довольно значительно, и это касается не только прогрессивных отраслей, вроде программистских фирм. Разоряются и банки, и страховые компании, хотя этому бизнесу сотни лет. Масштабы этого явления даже больше, чем видно на первый взгляд – многие разорившиеся фирмы, продававшие популярную продукцию (бывает и такое) продают и торговую марку другим, поэтому потребитель не замечает этого. Так, владельцы некоторых голливудских кинофирм теперь японцы.

Оказывается, в США есть общественный слой, даже более обездоленный, чем безработные рабочие и служащие –

это разорившиеся предприниматели. Ведь многие социальные программы их не касаются – у них нет трудового стажа.

Тем не менее, в устойчивой рыночной экономике, сколько погибло – столько и родилось.

И каков механизм гибели неконкурентоспособных предприятий?

За последнюю сотню лет тут произошли значительные изменения.

Очевидно, что наиболее быстрым бывает разорение тех, кто расходует больше, чем приносит выручки их продукция. Если нет резервов, и если такие «ножницы» не разовое явление, то все скоро заканчивается. Но так было всегда, хотя бы и до нашей эры, при любом общественном строе.

А что бывает, если предприятие приносит прибыль, но конкурент просто более прибылен?

Когда-то такая ситуация приводила только к тому, что кто-то богател, а кто-то тоже богател, но медленнее. Пока предприятие приносило хоть какой-то доход, его владелец мог жить, не особенно беспокоясь, хотя ему и приходилось урезать собственное потребление. Если же предприятием владела компания владельцев, то одному из компаньонов, недовольному низкой прибылью, было нелегко изъять свою часть капитала или даже свою долю прибыли и вложить в предприятие более удачливого конкурента. Трудности были и юридические, и моральные.

Ситуация изменилась, когда появилась возможность от-

носителем свободно и почти анонимно перемещать капиталы из предприятия в предприятие, из отрасли в отрасль, то есть когда появилась фондовая биржа. Более прибыльное предприятие имеет большую инвестиционную привлекательность, и из менее прибыльного владельцы капиталов пытаются их увести, чтобы купить долю в более прибыльном. Это не слишком легко – реализация значительной части акций предприятия снижает их цену. Тем не менее, отток капитала из отстающей фирмы неизбежен, и никто из акционеров не хочет остаться последним на тонущем корабле.

Поэтому свободное перемещение капиталов способствует усилению «естественного отбора» среди конкурирующих предприятий, конкурирующих отраслей промышленности. Этим современная экономика отличается от экономики даже прошлого века. И легкость перемещения капиталов все чудеснее, национальных границ для капиталов почти нет, а современные средства коммуникации в считанные минуты переправляют миллиардные капиталы к новому месту их применения.

Так пишется в популярных статьях про западную экономику, но при этом опускаются некоторые важные детали. Акционеру, чтобы спасти свои деньги из тонущего предприятия, надо найти кого-то, кому можно продать свои акции это непросто и связано с денежными потерями. Просто «сдать» акции обратно компании, их выпустившей, нельзя. Ведь деньги уже потрачены – на них построен завод, купле-

ны оборудование и сырье.

Поэтому мечта любого вкладчика – найти способ вложить деньги так, чтобы можно было их обратно в любой момент вернуть, а еще лучше, под гарантированный процент. А это непросто.

То есть, на самом деле, такого уж резкого исчезновения капитала на одном континенте и появления его на другом не бывает, все происходит постепенно. Вложить свободный капитал можно быстро, «вытащить» же уже не так легко.

Таким образом, настоящий инвестор должен быть очень осторожен при вложении денег – отменить сделку, если деньги вложены в неконкурентоспособное предприятие, физически нельзя.

Естественно, планируя свои вложения, необходимо рассчитывать шансы того или иного предприятия на выживание. Самый тупой метод – смотреть, на акции какого предприятия растет спрос (цена таких акций растет), и вкладывать деньги в него. Но в этом случае много не выиграешь – «сливки» снимает тот, кто первым распознал прибыльность предприятия, да можно и ошибиться: попасться на удочку биржевых спекулянтов. Да, на спекуляциях некоторые «делают» миллиарды, но оставим эту тему в стороне. Настоящие инвесторы играми и не занимаются, мы ведь говорим о серьезных вложениях в реальное производство, а не о спекуляциях на бирже.

Конечно, во многом может помочь интуиция – какое дело

может оказаться выгодным. Можно вложить деньги в удачное предприятие, если знаешь о нем что-то важное, например, что на какую-то продукцию будет крупный государственный заказ, или что новая технология в десять раз удешевит какой-нибудь популярный продукт. Но появление революционно новых отраслей или изобретений – редкость, рядовой инвестор может ни разу в жизни не вложить своих денег в никому не известный товар.

Основным же инструментом при оценке предприятия является метод оценки производственных издержек. Это рутинная, мелочная работа, но свободные средства обычно вкладываются именно на основе такого анализа. Если удастся оценить, каков уровень издержек при производстве единицы продукта на том или ином предприятии, то мы можем достоверно предположить, какой будет его судьба. Именно с помощью этого метода определяется инвестиционная привлекательность предприятий в совершенно конкурентной экономике. Надо лишь грамотно провести анализ затрат на производство, не забыв ни одной мелочи, и картина будет ясна. Если одна ферма на литр молока расходует два килограмма комбикорма, а вторая три килограмма, то которому фермеру вы одолжите денег на расширение хозяйства?

Но не следует думать, что конкуренция действует так же, как естественный отбор в устойчивой популяции каких-либо зверьков, устраняя лишь уродов и неудачников. В мировой экономике устойчивое состояние еще не достигнуто, поэто-

му в некоторых странах иногда вымирают целые отрасли.

И рынок, и фондовые биржи не решают всех проблем сами по себе. Так, оказалось, что производить текстиль выгоднее не в США. Текстильная промышленность США в значительной степени вымерла, несмотря на помощь правительства. Конечно, ее работники переориентировались, но какково было менеджерам и организаторам производства, чьи профессиональные навыки вдруг оказались не нужны в своей стране. Не переезжать же им в Пакистан вместе с текстильной промышленностью?

То есть в период, когда это вымирание началось, применять метод расчета издержек в приложении к отдельным текстильным фабрикам США было совершенно бессмысленно. Фабрика-победительница просто закрылась чуть позже остальных. Так что считать производственные издержки лишь внутри национальной экономики – неоправданное ограничение.

Сильная сторона американцев то, что они не жалуется на общественный строй, а рассматривают трагедии такого типа как свою личную вину, даже если виновата действительно «система». Во времена Великой Депрессии многие отцы семейств просто ушли из жизни, чтобы хоть страховкой поддержать свои семьи. И сейчас, когда Клинтон гордо говорит, что три компьютерных кита – Интел, Ай-Би-Эм и Майкрософт стоят дороже, чем автомобильная, химическая, авиационная и текстильная промышленности США вместе взя-

тые, это значит, что и в самой богатой стране мира у очень многих людей были большие проблемы. Можно ведь и по-другому посмотреть, традиционные отрасли промышленности США настолько съезжились, что стали меньше, чем три высокоспециализированные компании. А ведь опасно строить благосостояние страны на одной отрасли! Впрочем, это дело американцев и их правительства.

На меня сильное впечатление произвела история из одного компьютерного журнала, рассказанная самим ее героем. Он был президентом небольшой тexasской нефтяной фирмы, но нефтяной кризис сделал его нищим. Он уехал в Лос-Анджелес, жил там в своей машине, голодал, и ему каким-то чудом удалось найти работу – писать компьютерные программы для фильма «Звездные войны». За день до сдачи первой программы он был на грани самоубийства – программа получилась слишком медленной, и за нее не заплатили бы, но он встретил рекламу программного средства Фоксбейз (FoxBase), которое позволило сделать его программу быстродействующей. Он преуспел в бизнесе, работает в фирме-производителе Фоксбейз, и считает, что это средство спасло ему жизнь. И такие вещи происходили не в 30-е, а в 70-е годы! Сейчас, правда, права на Фоксбейз куплены корпорацией Майкрософт, чтобы избавиться от сильного конкурента. Какова судьба этого счастливица сейчас?..

Так что система свободного перемещения капиталов в условиях конкуренции не только способствует росту, но мо-

жет создавать проблемы даже в самой сильной и богатой стране мира.

А может ли эта система обескровить не одну отрасль, а экономику целой страны? Может. Именно эта система перемещения капиталов в более прибыльные отрасли буквально обескровила нашу экономику.

Еще раз подчеркну, если предприятие участвует в системе свободного перемещения капиталов, то оно может резко преуспеть, но может и погибнуть, будучи не убыточным даже, а просто менее прибыльным, чем другие. Владельцы капиталов зорко следят за прибылями предприятий, обращая внимание на разницу в доли процента.

А какое-то семейное, патриархальное дело при невысокой норме прибыли может почти процветать, во всяком случае, нормально существовать в той же самой экономике. Необходимо лишь, чтобы вовлеченные в дело капиталы нельзя было из него вывести. Но это теоретически, реально же западные фермерские хозяйства вовлечены в систему перемещения капиталов путем неизбежных банковских кредитов под залог хозяйства. Чуть сбавил обороты в хозяйстве, не заплатил проценты по закладной – и готово дело, на ферму приходит новый хозяин, тоже состоящий в долговом рабстве у банка.

Да, конкуренция – одно из самых популярных слов в экономическом лексиконе. О ней написано много книг. Повторюсь: когда речь идет о конкуренции между фирмами, то

главный, чуть ли не единственный метод выявления преимуществ одной фирмы перед другой – сравнение объема затрат на единицу готовой продукции. Тот, кто меньше тратит, тот и выходит победителем в конкуренции. Такая фирма инвестиционно привлекательнее.

Но вот парадокс – когда речь идет о сравнении экономик целых стран, критерии применяются совершенно другие. Рекомендуется учитывать какие-то странные вещи: уровень гражданских свобод, наличие свободы печати, разработанность законодательства и т. д. На основании этих непонятно как рассчитываемых показателей ведется рейтинг инвестиционной привлекательности стран.

Отсюда делается вывод, что достаточно принять правильные законы, отменить смертную казнь, окончательно освободить от всякой ответственности печать, отменить прописку, развить гражданские свободы (например, свободу совести) и инвестиционная привлекательность нашей страны вырастет.

Правда, так описывается состояние дел в учебниках, издаваемых в нашей стране в последние годы. Они издаются как бы для туземцев, в странах Запада взгляды несколько другие.

Ведь, несмотря на то, что свобод на Тайване вроде бы меньше, чем в США, промышленность перемещается из США на Тайвань, а не наоборот. Южная Корея известна подавлением некоторых основных прав человека (например, за посещение Северной Кореи там с ходу дают 10 лет, а хране-

ние даже охотничьих ружей запрещено), но там вовсю развивается производство самой современной техники. В Таиланде за хранение наркотиков вешают даже американцев, но именно в Таиланде производятся теперь прославленные японские фотоаппараты Nikon.

Значит, дело не в гражданских свободах. Плохи они или хороши, но на инвестиционный климат их наличие прямо не влияет.

А почему бы нам не сравнить национальные экономики России и других стран по тому же критерию издержек, так же, как сравниваются отдельные фирмы? Это будет вопреки книжкам по экономике, издаваемым у нас на гранты Сороса, ну и что?

1.3. Так как же нам привлечь инвестиции?

*Нельзя починить то, что не сломано.
Первый закон ремонта из «Законов Мерфи»*

Ключевым моментом для понимания ситуации в нашей стране является вопрос о привлечении иностранных инвестиций.

Все годы перестройки и реформ практически на любой газетной странице, посвященной проблемам экономики, можно было встретить минимум два-три совета, что нужно сделать для привлечения иностранных инвестиций в экономику России.

На инвестиции был весь расчет. Не было только иностранных денег, а все остальное было: заводы, оборудование, технологии, квалифицированные рабочие и инженеры, богатейшие ресурсы.

«Приидите и володейте!»

И вот уже «мир капитала» нам не враг, а партнер. Двери открыты, можно купить почти любые предприятия, вложить доллары в фермы, шахты, нефтяные месторождения. И не одни мы бывшие соцстраны открылись тоже. Вся Чехия скуплена немцами на корню!

Конечно, кое-какие иностранные деньги у нас все же были

– от продажи довольно широкого диапазона товаров. Даже микросхемы мы продавали, хотя сырье в экспорте превашировало.

И, заметьте, вырученные от продажи наших ресурсов доллары тоже оказалось легко вложить. В государственные облигации США, в производство электроники в Юго-Восточной Азии, в туристический бизнес Италии и недвижимость Испании. Ведь дверь для капиталов открыта в обе стороны! Об этом не говорили пропагандисты мирового рынка, непонятно почему. Надо было хотя бы предупредить о такой неприятной особенности экономической свободы.

Годы шли, а инвестиций в российскую экономику все не было и не было. Иностранцы везли импорт, скупали ресурсы, вплоть до хоккеистов и одаренных школьников, замучили советами, как реформировать экономику. Кое во что вложили – скупили сигаретную, водочную промышленность, системы связи. Но для экономики в целом это почему-то ничего не дало. Предлагают для инвестирования газ Ямала – инвесторов нет. Предлагают автомобильные заводы дальше протоколов о намерениях дело не идет.

Вопрос об инвестициях использовался для политического давления. «Не снимайте Гайдара, а то не дадим 24 миллиарда». «Разгоните парламент – будут инвестиции». «Не выберете Зюганова и экономика расцветет». И это действовало.

Помню тогдашние беседы с оппозиционерами – «ничего сделать нельзя, Запад вложит деньги, и в России будет капи-

тализм». Говорил им, успокаивал (люди все хорошие): «Не беспокойтесь, не будет инвестиций, гарантирую» – не верили, бояться западных инвестиций до сих пор, уж скоро десять лет.

В 98-м году тон западных советов стал более меланхоличен. Это легко объяснимо, не только иностранных инвестиций в производство не было, но и отечественные инвесторы предпочитали так или иначе вывозить капиталы за границу, а не вкладывать в производство. Инвестиции из России пошли на Запад! Даже люди, которые просто способствовали вывозу капиталов, приобрели виллы и круглые банковские счета, что же говорить о владельцах этих капиталов? Во Франции и Германии на русские деньги были скуплены целые отрасли хозяйства. Какой-то таинственный «инженер Владимир Пономаренко» привез во Францию 40 млрд. долларов! А в нашу экономику вложено за все время реформ по самым оптимистичным оценкам 7 млрд. долларов. Всего! При нашем ежегодном экспорте на 50–70 млрд.!

Так почему же этим глупым иностранным инвесторам не понравились наши заводы, наши рабочие, наши инженеры? Ведь они умеют делать то, что Западу и не снилось. К тому же эти самые рабочие, инженеры и ученые сами согласились пойти в рабство к западным «партнерам». Но их не взяли, вот чудеса!

А тут еще грянуло 17-е августа, и вообще все рухнуло. Почему же это произошло?

Ответ есть, и он несложен:

Привлечь иностранные инвестиции в Российское промышленное производство нельзя никак, никакими силами.

Трудно поверить столь категоричному утверждению, а, тем не менее, оно верно, по крайней мере, соответствует практике.

Для осознания же его правомерности нам придется немного подумать, и даже не просто подумать, а доказать одну теорему. Теоремы бывают в математике, а сейчас мы будем иметь дело с экономикой.

Экономика вообще состоит из математики пополам с психологией. Поэтому для того, чтобы доказать эту теорему, мы должны провести психологический опыт «влезть в шкуру» инвестора Джона или Бориса. Все равно кого, в основном вопросе их психологии одинаковы.

1.4. Инвестиции

Чем больше затраты на выполнение плана, тем меньше шансов отказаться от него, даже если он окажется несостоятельным.

Теорема неизбежности Бахмана

Для начала попробуем разобраться, что же такое инвестиции, зачем они нам нужны? В противном случае меры по их привлечению – это типичный «манок на слонопотамов». Если не знать, кто они такие, то можно назвать так любую дудку. Как проверить, действует или нет?

Инвестиции – это не просто долг. Долги (кредиты) мы должны возвращать независимо от того, как и куда мы их потратили.

Инвестиции – это «долгосрочные вложения капитала в отрасли промышленности». И только. Почему долгосрочные? Имеется в виду, что на эти инвестиции должно быть развернуто производство, оно должно начать выдавать продукцию, и лишь когда начнет поступать выручка за нее, только тогда инвестор начнет получать отдачу – сначала он возместит свои вложения, затем начнет получать и прибыль.

Но главное отличие инвестиций от дачи денег в долг состоит в том, что инвестор рассчитывает только на прибыль от производства. Если прибыли не будет, то это проблемы инвестора, значит, он просто потерял свои деньги.

Теоретически инвестиции можно застраховать, но сути дела это не меняет, просто риск перекладывается на страховую компанию.

Если наше, российское предприятие уговорит иностранный банк выделить кредит, то это инвестиции? Нет. Кредит, он и есть кредит. Если у предприятия ничего не получится, банк получит деньги обратно, хотя бы и после распродажи имущества предприятия.

То есть инвестиции – это долг, который мы не обязаны возвращать. Интерес инвестора заключается в получении прибыли от организованного на его деньги производства. И прежде чем осуществить инвестиции, инвестор оценивает ситуацию – удастся ему вернуть вложения с прибылью, или нет, и на основании оценки принимает решение.

Более того, первоначально имелось в виду, что инвестиции должны обеспечить развертывание в нашей стране не просто конкурентоспособного производства, а такого, продукция которого должна была продаваться на мировом рынке и увеличивать поступление валюты в страну. Ради этого все начиналось!

В Советском Союзе Госплан не только решал, какими деньгами оплатить строительство нового завода, но и где взять материальные и людские ресурсы для строительства и работы завода. В «мировой экономике» ситуация проще достаточно поднять над головой пачку долларов и со всех сторон сбегаются рабочие и менеджеры, волоча за собой станки

и конторские столы. Резерв рабочей силы и других факторов производства в мире всегда есть. Почему нам и требовались именно иностранные инвестиции – в мире можно было купить то, чего у нас в стране не было. А своей, заработанной нами валюты не хватало для модернизации промышленности, по крайней мере, нам так объясняли. В тридцатые годы хватало, а вот тут хватать перестало.

И при описании самого понятия инвестиций надо хорошо представлять себе следующее: просто покупка и эксплуатация нашего завода иностранцем, это еще не инвестиции. Это просто смена хозяина. Выплаченные деньги идут продавцу, и он на них скорее всего купит виллу в Коста-Браво и «Хаммер» красного цвета. То есть вовсе не любая пачка долларов, брошенная в нашу страну, является инвестициями. Чтобы заслужить гордое звание «инвестиций», эти доллары должны быть использованы только на развертывание или расширение производства.

Инвестиции – это не просто ввоз в страну некоторого количества долларов. Инвестиции – это не только и не столько деньги. Инвестиции в конечном итоге должны быть материальны – это строительство, закупка нового оборудования, смена технологий. Немаловажно и отношение к персоналу предприятий – проходит ли он обучение, делаются ли пенсионные вклады, вообще, заботится ли новый владелец о своей репутации, надеется ли он долго присутствовать на выбранном участке рынка.

Если же новый владелец какого-нибудь купленного завода интенсивно использует здания и сооружения, а «инвестиции» свелись к установке линии по фасовке чего-то импортного, да еще с нормативным сроком эксплуатации 2–3 года, да еще, самое главное, прибыль не идет в производство, а уходит из страны значит, дело сомнительное. Значит, наоборот, за счет износа наших основных фондов делаются инвестиции куда-то еще. Наши рабочие и служащие не задумываются о будущем, радуясь, что получают неплохую зарплату. У них нет опыта, у нас в СССР еще ни один честный работник без пенсии не оставался.

Это обычное дело в мировой практике: если предприятие неконкурентоспособно, то, в преддверии его краха, руководители, если они уловили тенденцию, начинают эксплуатировать предприятие на износ – не вкладывают в него прибыль, а расходуют ее на расширение другого производства. Если присмотреться, то такое предприятие хорошо различимо – оно не расширяется, не внедряются новые технологии, ликвидируются работающие на перспективу подразделения, персонал не отправляется на повышение квалификации, работодатель не заботится о пенсионном обеспечении своих работников значит, в него инвестиции не идут, на самом деле за счет такого предприятия инвестируется какое-то другое.

Поэтому одного факта покупки какого-то завода иностранцами мало, чтобы считать это иностранными инвести-

циями, может быть, покупатели просто подсчитали, что окупят траты и даже получают прибыль фактически за счет ликвидации завода.

Аналогично, когда авианосец приобретают на металлолом, это не инвестиции в военно-морской флот России. Тут то же самое, приобретается оставшийся ресурс оборудования и сооружений и используется.

Иногда вопрос с инвестициями намеренно или ненамеренно запутывается. Скороговоркой говорится, что нам необходимы «инвестиции, «ноу-хау», современные технологии и т. д.». («Ноу-хау» (дословно «знаю как») – это тоже технологии, они так называются, чтобы звучало непонятно, по-научному.) Но давайте разделим – мухи отдельно, компот отдельно. А почему мы не можем технологии или «ноу-хау» эти просто купить, за валюту? Ведь валюту мы зарабатываем?

1.5. Откуда берется в России валюта?

А откуда у нас в стране берется валюта? Источников только два: продажа сырья и иностранные кредиты. Все годы реформ в Центробанке шли так называемые «торги», в которых участвовали Центробанк и коммерческие банки. Но поток долларов шел на самом деле только в одну сторону: из Центробанка в коммерческие банки, а оттуда в обменники, в торговые фирмы или прямо за границу. Частный сектор только вывозил доллары! И челноки, и оптовые импортеры – это на самом деле мощный насос по откачке долларов за границу. Ввоз же долларов в страну шел со скрипом – частные экспортеры крайне неохотно сдавали государству его часть выручки, а свою часть старались оставить за границей.

Запомните цифру наших ежегодных поступлений – 40–50 млрд. долларов. И имейте в виду, отнюдь не все эти деньги поступают в казну. У нас совершенно официально экспортируют сырье частники, и государству поступает лишь часть валюты. Какая? Если бы знать. При этом официальный импорт товаров и услуг 30–35 млрд. долл. (их надо вычитать из экспорта), а сколько долларов вывозят «челноки» и туристы – Аллах ведает. Если чуть более конкретно, то за 1994 год, например, на счета предприятий и организаций России (частных и государственных) всего поступило 20 млрд. долларов. При экспорте 50 млрд.! В статистических справочни-

ках не говорится, что из этих 20-ти попало в госбюджет. Доход от внешнеторговой деятельности считается почему-то в рублях – 19 167 млрд. рублей. Так как в тот год курс рубля вырос примерно с полутора тысяч до трех с половиной тысяч за доллар, то эта цифра может означать что угодно. Прикидочно это около 8 млрд. долларов, но ведь еще и расходы на внешнеторговую деятельность были, и немаленькие – около 2 млрд. долл. Итого прибыль госбюджета при экспорте на 50 млрд. долл. всего около 6 млрд. долл.!

За все время реформ нового источника валюты не появилось. Ведь зачем требовались инвестиции? Планировалось, что за их счет в нашей стране будут развернуты конкурентоспособные производства, часть продукции которых будет продаваться на внешнем рынке, и это даст валюту. Достанется, дескать, и инвесторам, и нам. Но как раз этого не произошло! Да, у нас производятся и «Дирол», и «Кока-кола», но не на внешний рынок. Вы думаете, у нас раньше не производились «западные товары»? Ничего подобного. У нас производилась и «Пепси-кола», и даже шились (на внешний рынок) «фирменные» джинсы. Почему их можно было встретить в Италии, но не у нас? Это отдельный вопрос, но, что касается инвестиций, то за период «открытости» инвестиции с целью производства товаров на экспорт к нам не хлынули.

Я хотел бы специально отметить, в этой книге вы не найдете ответов на вопросы типа: «почему при советской власти не выпускали жвачку?» или «почему в магазине не бы-

ло колбасы?». Это отдельные, очень интересные темы. Эти проблемы в будущем обязательно дождутся своего исследователя, скорее всего, не меня. Но пока мы будем разбирать другую проблему – почему у нас в стране не увенчался успехом капиталистический эксперимент. А «ключиком» к этому разбору и послужит вопрос: «почему в производство на территории России не пошли иностранные инвестиции?».

Ведь мы в СССР свободно получали с Запада почти все, что угодно, кроме военных технологий. Как делать автомобили, стиральные машины и т. д. – от нас не засекречивалось.

Приобрели мы, например, систему цветного телевидения SECAM, строили нам и заводы наши «Жигули» – это «Фиат», стиральная машина «Вятка» делалась по итальянской технологии. Примеров масса, но вот на что никогда не удавалось раскрутить западных партнеров – это на оплату производства у нас в стране.

Так вот, оказывается, никто не против и сейчас продавать нам технологии или оборудование, полным-полно желающих строить у нас все, что угодно, есть и согласные организовать у нас производство. Как шутили раньше, «мы вам и коммунизм построим, только заплатите». И в долг готовы дать, под гарантии государства.

Но никто не хочет вкладывать в производство у нас свои капиталы. Все, что угодно, только не это! В чем же дело?

Дело вовсе не в политической нестабильности. Посмотри-

те на историю с 17-м августа: оказывается, множество акул и китов банковского бизнеса не побоялись вложить огромные, даже по западным масштабам, деньги в ГКО. «Дойче банк» (а это имя!) вложил в ГКО 40 % своих активов! Не боясь Зюганова! Значит, при фиксированном, заранее обещанном проценте вкладывали, и с удовольствием. А в производство – нет. И не в риске дело, все финансисты прекрасно понимали, что ГКО – чрезвычайно рискованное дело. Когда обещают 80 % годовых при разваливающейся экономике, и дураку ясно, что «пирамида» рухнет. Тем не менее, в ГКО играли банки и компании, названия которых, что называется, на слуху: «Брансвик» (Великобритания), «Чейз Манхеттен банк» (США), «Кредит Сюисс ферст Бостон» (США), «Меррилл Линч» (США), «Морган Гринфел» (Великобритания), «Морган Стэнлей» (США), «Соломон Бразерз» (США), «Смит нью корт» (Великобритания). И их вложения в ГКО в несколько раз больше, чем прямые инвестиции в производство за все время реформ! По минимальным оценкам – на 70 млрд. долл. по курсу до 17 августа 1998 года.

Видимо, потенциальные инвесторы не надеялись и не надеются, что наши предприятия принесут прибыль. А какие же у них основания так думать? Сразу скажу, основания есть.

Очевидно, что, вкладывая иностранные деньги, инвестор хочет получить прибыль, и тоже в иностранных деньгах, то есть в валюте.

То есть либо полученную продукцию можно будет продавать за границей, тогда она должна быть конкурентоспособной на мировом рынке, либо продукция будет продаваться у нас. В первом случае прибыль будет получаться за счет иностранного потребителя, и частично и мы будем ее получать в валюте. Во втором случае прибыль образуется внутри страны, за наш счет, а, так как инвесторы прибыль забирают себе, то мы платим им за эту продукцию валюту, заработанную нами другими способами – продажей сырья, например, или получением кредитов.

Если иностранцы собираются конкурировать на нашем, российском рынке, то на какую выручку они могут рассчитывать? Интересно, что об объемах «теневого» вывоза валюты пишут и говорят у нас часто, а вот о легальном – сколько инвесторы вывозят от нас прибыли, как-то умалчивают. Но наш платежеспособный рынок невелик – разница между экспортом и импортом в 1992–1994 гг. колебалась от 5 до 10 млрд. долл., да и в последующие годы она не выросла. Вот и все, на что могут рассчитывать иностранные инвесторы внутри России. Удивительно ли, что на освоение такого бедного рынка они не особенно и стремятся?

Но главное: если продукция конкурентоспособна только у нас, та ли это конкурентоспособность?

То есть даже в лучшем случае, если иностранец разворачивает у нас производство конкурентоспособной продукции, то он продает ее нам же, конвертирует выручку в валюту и

вывозит. Какой нам выигрыш? Ведь вместо притока валюты идет ее отток!

Намного ли «Золотая Ява» лучше нашей прежней «явской Явы»? А ведь за каждую пачку «Золотой» мы платим теперь компании Бритиш-Америкэн Тобакко, а за ту, старую, платили государству. Выручка за «Золотую» конвертируется в валюту и вывозится, а за ту – оставалась в стране. Якобы привлекая инвестиции, мы все равно платим валютой, как если бы покупали импортные сигареты.

Намного ли мороженое «За 48 копеек» фирмы Nestle вкуснее того, старого, настоящего «за 48 копеек»? Оно выпускается по той же технологии, на тех же заводах, из того же сырья и тем же персоналом. Но теперь мы за него платим валютой иностранным дядям и тетям, потому что производство и товарная марка принадлежат теперь иностранцам.

Но это лирическое отступление. Нас ведь иностранные инвестиции интересуют в том смысле, чтобы с их помощью развернуть в стране конкурентоспособное производство, то есть производство, продукция которого может быть конкурентоспособной в мире, а не только у нас в стране. Так почему же этого не происходит? Почему в Аргентину и Бразилию были вложения в сотни миллиардов, а нам – фига без масла?

Может быть, причины политические? Может, они русских не любят? Может быть. Но что если причины не морально-романтические, а экономические? Так давайте не будем гадать по ромашке. Давайте сделаем «инженерную прикид-

кү».

1.6. Манок на инвестора

Из предыдущей главы мы знаем, как трепетно должны относиться инвесторы к вложению своего капитала. Чуть промахнулся и каюк.

Чем руководствуется инвестор при принятии решения? Примем в качестве аксиомы, что инвестиции делаются только исходя из экономической целесообразности, а из всех возможных вариантов выбирается наивыгоднейший. Эта аксиома никем не оспаривается, и, видимо, она верна. Никакие другие соображения – политические, романтические, во внимание не принимаются. «Уговорить» нормального инвестора расстаться со своими деньгами нельзя.

Это приходится подчеркивать, потому что заинтересованные лица у нас упорно путают займы и инвестиции. Повторяю: инвестиции – не займы! Инвестициями рискует сам инвестор. А займы надо отдавать нам, и рискуем мы (мы – это российские граждане). И вернуть займы с процентами мы обязаны в любом случае, независимо от судьбы инвестиционного проекта. Поэтому займы нам давали.

Добавлю, что есть, увы, в современной российской политике люди, путающие понятия «инвестиции» и «подавание убогим», или «инвестиции» и «тридцать сребреников». Ну, тут уж просто неприлично разъяснять разницу.

Так вот:

в конкурентной борьбе за инвестиции, если игра ведется по правилам свободного мирового рынка, почти любое российское предприятие заведомо обречено на проигрыш.

Попробуем если не математически точно, то наглядно доказать эту чрезвычайно горькую теорему. С ней нелегко примириться, но, не поняв проблему, решить ее нельзя.

Сначала договоримся о понятиях. Под свободным мировым рынком понимаем ситуацию, когда товары и капиталы могут свободно перемещаться по всему миру, валюты свободно конвертируются, пошлины на границах невелики, или вообще ни пошлин, ни границ нет, и предприятия, независимо от формы собственности, торгуют самостоятельно.

Такое определение не очень научно, но, по сути, я думаю, правильно.

При этом курс обмена валют, если в нашей стране продолжает ходить своя валюта, разумный, правильный. То есть если батон белого хлеба можно купить в США за доллар, а у нас в стране за 5 рублей, то и обменный курс поддерживается – доллар за пять рублей.

Представим себе, с чего начинает инвестор, имеющий средства и желающий вложить их в производство?

Первое, что в этом случае делается, это подсчитывается возможный приход-расход. Если между приходом и расходом есть положительная разница, то предприятие оказывается прибыльным.

Так вот приход во всем мире оказывается примерно оди-

наковым. Готовая продукция стоит примерно одинаково во всем мире. Ведь рынок-то свободный! Если где-то можно продать что-то чуть подороже, туда этого навезут со всего мира, цена и подравняется.

А вот расход (затраты, издержки) в разных местах разный.

Выгодность производства определяется разницей между мировой ценой произведенного продукта и местными уровнями затрат на его производство. Например, на станции Беллинсгаузен в Антарктиде в принципе можно построить ткацкую фабрику. И хотя транспортировка туда хлопка и оттуда готовых тканей морем не очень дорога, все равно никто этого не сделал и не сделает. Дороговато эта ткань обойдется, а продать ее дороже только на том основании, что она антарктическая, вряд ли удастся.

Мировые цены на продукцию во всем мире примерно одинаковы, в этом вся прелесть свободного рынка. А вот местные условия в мире различны и постоянно меняются, поэтому капиталы и «перетекают» из одной страны в другую. Теперь уже точно известно, что направление перемещения капитала у нас в стране одно – за границу. Это может быть только в том случае, если затраты на производство выше, чем в других странах. Вот мы сейчас это и проверим.

В этом нам поможет редкий случай, мы можем сравнить расходы в сопоставимых ценах. Такое в нашей истории случается не часто, одна из проблем при проведении экономического анализа в советские времена в этом и состояла. Все

сравнения того времени были спекулятивными, и беззубая советская пропаганда, и зубастая антисоветская – правды не говорили.

Наши цены нельзя было напрямую сравнить с мировыми, например, в советские времена можно было купить качественный фотоаппарат по цене трех тысяч поездок на московском метро, а в Англии этот же аппарат можно было купить за цену двадцати поездок на лондонском. Затраты на жилье и энергию у нас были незаметны, а колготки и электроника были относительно дороги. И вообще соотношение цен у нас сильно отличалось от мирового.

Вот поэтому в начале перестройки товары шли в обе стороны, и реальная картина сравнительной конкурентоспособности экономик была еще неясна. Когда границы уже открылись, но обмена валюты еще не было, тогдашнее челноничество включало в себя не только закупку ширпотреба в Турции. Раньше челноки также вывозили из страны дешевые у нас ликвидные (то есть такие, которые было легко продать) товары: фотоаппараты, поливитамины, титановые лопаты, электроинструменты и т. д., даже гвозди, а ввозили те, которые легко было продать у нас.

Опытным путем была найдена максимально эффективная комбинация – какой-то садовый насос, стоивший у нас в советское время 28 рублей, при вывозе за границу оборачивался двумя видеомagnитофонами. Естественно, так дешево он стоил у нас не потому, что затраты на производство у нас бы-

ли малы, просто цена на него устанавливалась без нормального экономического расчета. Уверен, что, если эти насосы у нас сейчас производятся, то они и стоят как два видеоманитофона.

Но вот уже несколько лет челноки только ввозят товары, а вывозят только доллары, при том, что доллары у нас не производятся! То есть вопрос о конкурентоспособности экономик решен рыночной стихией, и не в нашу пользу. И сейчас мы поймем почему.

Вернемся к оценке затрат на производство. При этом отделимся от тех цен, которые мы помним по советским временам, те цены зачастую были унаследованы от старых времен.

Итак: во что обходится производство в нашей стране?

Из чего же складываются затраты на производство вообще? Наши хозяйственники издавна руководствуются специальным документом, именуемым «Положение о составе затрат по производству продукции (работ, услуг)...». Оно иногда слегка пересматривается. Так, сейчас действует новый вариант, утвержденный каким-то Е. Гайдаром в 1992 году. В этом «Положении...» затраты делятся на пять элементов:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие затраты.

Каждый из элементов в свою очередь состоит из многих возможных затрат, чего только не включают, например, «прочие затраты».

Но для простоты рассуждений немного перегруппируем элементы затрат.

1. Надо построить здание завода.
2. Надо купить оборудование, сырье и комплектующие.
3. Надо оплатить накладные расходы (отнесем сюда транспортные расходы и расходы на энергию).
4. Надо заплатить наемным работникам.
5. Надо заплатить налоги и кое-что еще.

Попробуем пройти по пунктам списка затрат и выяснить, где российские предприятия имеют преимущества перед предприятиями в других странах, а где уступают.

Хуже всего при решении любого вопроса беспредметность. Оказалось, что сделать шаг в решении проблемы можно, если рассматривать конкретную страну Россию. Но рассматривать не в отрыве от остального мира – необходимо масштаб, необходимо сравнение с другими странами мира. И все становится ясно.

1.7. А где же мы живем?

*Обмороженных больше, чем ошпаренных.
«Краткое описание климата России»¹.*

Кто не знает, что мы живем в самой холодной стране в мире? Это знают все. Но все ли представляют, насколько она холодна?

Многие ли даже образованные люди поверят, что в столице Англии Лондоне растут пальмы и бамбук? Забавно, но со мной спорил по этому поводу человек, недавно вернувшийся из турпоездки в Англию, пока я не показал ему в его фотоальбоме его же собственную фотокарточку на фоне пальмы. Ну не заметил, бывает.

Если вы читаете английские детективы, то наверно заметили, что при описании классического английского поместья обязательно упоминается тисовая аллея. А в США группа самых престижных университетов – Гарвард, Йель, Стэнфорд, Принстон и т. д. называется «плющевой лигой» за их старые здания, увитые плющом. У нас эти вечнозеленые растения – тис и плющ, растут только в Крыму и на Кавказе. Если для США это не удивительно, многие слышали, что эта страна географически расположена южнее России, то про «ужасный английский климат» мы обычно думаем как-то

¹ А. Пляц, М, 1998 г.

по-другому. Как-то раз я встречал знакомых в Шереметьево в середине февраля, привозил им по их просьбе теплую одежду. В Москве было минус 20 градусов, а в Англии столько же, но плюс.

Мои приятели несколько лет пользуются своеобразным видом туризма – с отработкой части цены путевки. Так вот они ездили в Норвегию в мае... а собирали клубнику.

Как же это получается? Ведь Англия, а, тем более, Норвегия – северные страны?

Среднегодовая температура в России – минус 5,5 градусов Цельсия. В Финляндии, например, – плюс 1,5 градуса. Помню, в журнале «Охота и охотничье хозяйство» была как-то дискуссия, почему в Финляндии относительно много лосей (на единицу лесной площади), а у нас мало. Сначала валяли, как водится, на социализм, пока не нашелся знающий человек, объяснивший, что в зоне тайги, северо-восток Финляндии – плотность лосей как у нас, а вот западная часть – зона широколиственных лесов. Там в основном лоси (да и финны) и живут, биологическая продуктивность леса и поля в этой зоне чуть не на порядок выше.

И средняя годовая температура еще не все. Есть еще такое понятие, как «суровость климата» то есть разность летней и зимней температур, да и разность ночной и дневной. Тут мы вне конкуренции. Ведь замерзает то человек зимой, пусть даже летом у нас и жарко.

Мы построили свое государство там, где больше никто не

живет.

Это частность? Не совсем. По большому счету только это отличает нас от «нормальных людей», в остальном мы такие же дети Адама.

Интересно, что в Европе климатические пояса расположены несколько парадоксально. Климат становится более холодным не с юга на север, а с запада на восток, и иногда даже наоборот – с севера на юг, а точнее, с побережий вглубь континента. Обратите внимание: в Ленинграде теплее, чем в Москве, а ведь он километров на 400 севернее. А в Хельсинки зимой теплее, чем в Орле, хотя Хельсинки на 1000 км севернее. Под Вильнюсом в июне поспевают черешня, а в Московской области – нет, потому что вымерзает зимой. А широта та же! Вильнюс на 1000 км западнее, вот вам и своя черешня на рынках. В Латвии бедняки отказываются от отопления и горячей воды (из-за дороговизны). Холодно, конечно, но пока выживают. Попробуйте хотя бы даже в Курске на зиму отопление отключить! А ведь Латвия существенно севернее.

Западная Европа, по нашим понятиям, субтропики. Причина известна еще со школьной скамьи – Гольфстрим. Благодаря ему зима в Европе выше нуля, а весна начинается в январе-феврале, и почти всегда в одно и то же время. У нас же весна может наступить и в конце марта, и на месяц позже. Почему? Если нет с запада вторжений теплого воздуха, то прогрев идет только за счет излучения солнца. Оказывается,

в этом случае в Подмоскowie снег сходит в конце апреля, а если ветер с запада то в начале. В Западной Европе теплый ветер дует всегда, поэтому, к тому же, (внимание, садоводы и огородники) не бывает заморозков (!!!).

Вот что на эту тему пишут географы²:

«Западная и Центральная Европа... образуют Атлантико-Европейскую климатическую область, где ведущими факторами влияния выступает как атлантический морской, так и европейский континентальный воздух (прогретый, но не влажный). Вместе с тем на Западе Европы влияние Атлантики сильнее, и здесь не бывает крупных очагов континентального воздуха... Иначе говоря, здесь не бывает или почти не бывает длительных похолоданий или жары... частота вхождений атлантического воздуха и сила его влияния столь велики, что зимою изотермы в Европе, за исключением Севера, идут в меридиональном, а не в широтном направлении.

...Засухи здесь редкое явление. Среднегодовая сумма осадков в Западной Европе 500–1000 мм.

... Чем ближе к зиме, тем морской воздух теплее...»

Что значит, что «изотермы идут в меридиональном направлении»?

Это значит, что по суровости зимнего климата одинаковы: обитаемая часть Норвегии, юг Швеции, Дания, Нидерланды, Бельгия, Западная Германия (кроме Баварии), Восточная и

² Здесь и далее цитаты по: Алисов Б. П. Климатические области зарубежных стран. М., 1950.

Центральная Франция, север Италии, Хорватия, Албания, северная Греция, приморские районы Турции, Южный берег Крыма и побережье Кавказа. Средняя температура января там выше нуля. А ведь Норвегия больше чем на 3000 км севернее Греции!

Англия, Западная Франция, Испания, Португалия, юг Италии и Греции – еще теплее и между собой также примерно равноценны. В январе там плюс 5 – плюс 10 градусов.

Западная Европа представляет собой уникальный регион. Нигде на Земле нет места, расположенного так близко к полюсу и столь теплого.

Все США, сравнимые по климату с Западной Европой, географически находятся южнее Кубани. Нью-Йорк примерно на широте Сочи.

Столь милые нашему сердцу просторы малопригодны для жизни. Да, по территории мы до сих пор самая большая страна в мире. Но есть такое понятие, как «эффективная площадь», то есть территория, пригодная для жизни. Французский географ прошлого века Жан Элизе Реклю в своем труде «Земля и люди. Всеобщая география» назвал «эффективной» территорию, которая находится ниже 2000 метров над уровнем моря, со среднегодовой температурой не ниже минус 2 градусов Цельсия. Считается, да и весь опыт человечества это подтверждает, что лишь на эффективной территории возможна относительно нормальная человеческая деятельность.

Так вот по эффективной площади мы на пятом месте в мире, а не на первом. Лишь треть нашей земли – «эффективная». Но и наша эффективная площадь самая холодная в мире. Мы не Индия, не Китай, и даже не Канада.

Представьте себе природную среду, где человек без специальных защитных приспособлений неизбежно погибает через несколько десятков минут. Это не жерло вулкана, это наша страна зимой. Просто эти защитные приспособления называются «теплой одеждой» и «отапливаемыми помещениями». Оказавшийся на улице человек, так сказать, в своем натуральном обличье, имеет не больше шансов уцелеть, чем выпавший за борт корабля посреди океана.

Мы просто не замечаем той ситуации, в которой живем. Оленьих пастбищ в нашей стране (19 % площади) существенно больше, чем пригодных для сельского хозяйства земель (13 %), а нашей пашни (около 100 млн. га) едва ли хватит для самообеспечения России хлебом.

Сколько раз вы слышали, что Канада и Скандинавия такие же холодные страны, как Россия? Это совсем не так.

Даже Аляска по сравнению с Чукоткой – курорт. Когда наши казаки открывали Америку с нашей стороны, они руководствовались рассказами чукчей о земле, «где растут большие деревья». Там, откуда казаки отплывали, больших деревьев не было.

Не могу не отметить, что на наших обобщенных климатических картах, которые встречаются в школьных атласах,

и Оймякон, и Ялта отнесены к одному климатическому поясу – «умеренному», обозначенному веселеньким светло-зеленым цветом. Понимаете, почему все вышеизложенное воспринимается немного странно?

1.8. Так похоже на Канаду, только все же не Канада

Канада похожа на Россию, только все же она – совсем не Россия.

Хотя Канада на карте выглядит довольно компактной страной, реально люди там живут в двух разобщенных регионах: восточном – у Атлантики и Великих озер, и западном – на Тихоокеанском побережье. По сравнению со всей территорией Канады, это крошечные пятачки, прижавшиеся к южной границе. В 30-е годы даже сообщение между этими регионами было только по территории США.

«...кратко охарактеризуем климат Северной Америки, имея в виду прежде всего Канаду. Дело в том, что значительно меньший, чем Евразия, Североамериканский континент не имеет резко континентального климата... сильная и постоянная в течение года циклоническая деятельность ослабляет континентальность климата. Здесь не бывает замкнутых застойных областей, ни низких, ни высоких температур. И это является кардинальным отличием от востока Европы (не говоря о Сибири). Зимы в Канаде суровы, и температурный минимум может достигать -45 град., но морозы нестойки. В среднем же зимняя температура на $15-20$ градусов выше, чем в наиболее суровых районах Восточной Сибири. Следовательно, и грунт земли не промерзает так, как в Си-

бири и в ряде районов Восточной Европы. Особенно важно подчеркнуть изобилие снежных осадков...»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.