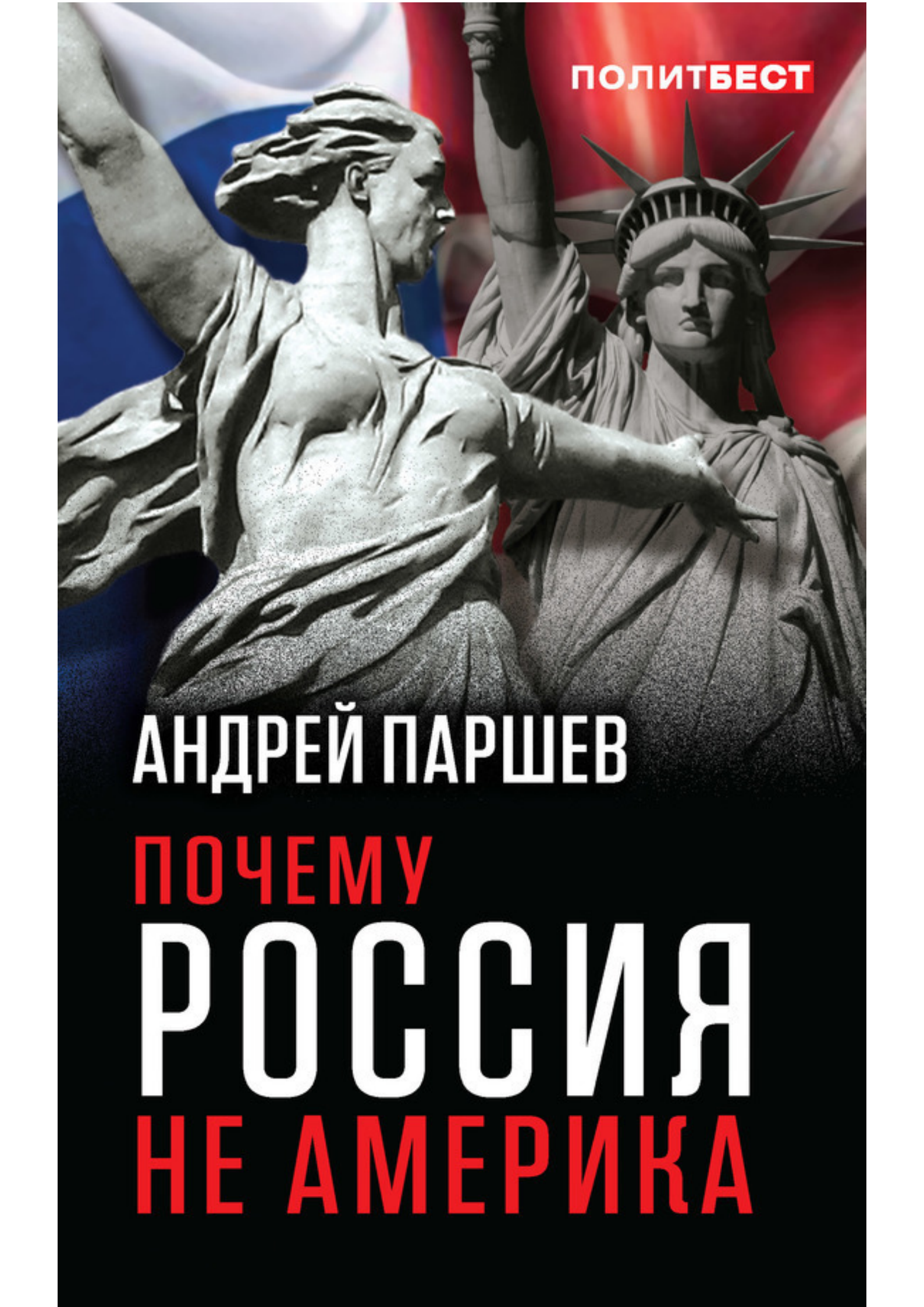


The background of the book cover is a composite image. On the left, the Russian flag (white, blue, and red horizontal stripes) is visible. On the right, the Statue of Liberty is shown, with her crown and torch. The statue's face and upper body are in the foreground, while the rest of the statue and the flag are in the background.

ПОЛИТБЕСТ

АНДРЕЙ ПАРШЕВ

ПОЧЕМУ

РОССИЯ

НЕ АМЕРИКА

Политбест

Андрей Паршев

Почему Россия не Америка

«Алгоритм»

2018

УДК 821.161.1-3
ББК 84(2Рос=Рус)6-4

Паршев А. П.

Почему Россия не Америка / А. П. Паршев — «Алгоритм»,
2018 — (Политбест)

ISBN 978-5-906995-43-8

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.

УДК 821.161.1-3
ББК 84(2Рос=Рус)6-4

ISBN 978-5-906995-43-8

© Паршев А. П., 2018
© Алгоритм, 2018

Содержание

Предисловие	6
Часть 1. Горькая теорема	10
1.1. Конкурентоспособность	10
1.2. Конкуренция	13
1.3. Так как же нам привлечь инвестиции?	17
1.4. Инвестиции	19
1.5. Откуда берется в России валюта?	21
1.6. Манок на инвестора	24
1.7. А где же мы живем?	27
1.8. Так похоже на Канаду, только все же не Канада	30
1.9. Цена строительства	34
1.10. Ресурсы	37
1.11. Запас карман не тянет	41
1.12. Энергия и транспорт	43
1.13. Налоги	48
1.14. Зарплата	51
1.15. Доказательство	57
Конец ознакомительного фрагмента.	62

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 меня вопросы. И это не те тривиальные «истины», которыми пестрят страницы, не «плохие законы», не «врожденные тупость 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 «Зарубежом» (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, одинаковых 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 попалось 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 «фифтин» – «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 глупость, 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 пригра-

ничных 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 приблизительную 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 посылы, 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 Хебнопка (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 обходится 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 микросистемс» 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, само 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 законодательству 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 «русской» «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 запчасти 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 давали 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 «Мириды», 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 действенна, 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 относительно 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 не просто и связано с денежными потерями. Просто «сдать» акции обратно компании, их выпустившей, нельзя. Ведь деньги уже потрачены – на них построен завод, куплены 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 не просто.

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, поэтому 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 каково было менеджерам и организаторам производства, чьи профессио-

нальные 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 отношении 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 жалуются 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 взятые, 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 съежились, 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 техасской 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 счастливца сейчас?..

Так что система свободного перемещения капиталов в условиях конкуренции не только способствует росту, но может 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 заледной – 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. Повторю: 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. Рекомендуются 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 хранение даже охотничьих ружей запрещено), но там всю разворачивается 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 превалировало.

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 – скупил 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 капитализм». Говорил им, успокаивал (люди все хорошие): «Не беспокойтесь, не будет инвестиций, гарантирую» – не верили, боятся 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 слонopotамов». 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, вброшенная 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 инвестициями, 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 справочниках 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 было 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 органи-

зовать 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. Посмотрите 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 – фи́га 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 прикидку».

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 «подаяние 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 одинаковым. 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 видеомэгаффонами. Естественно, так дешево он стоил у нас не потому, что затраты на производство у нас были 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 видеомэгаффона.

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 отрешимся 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 России. Но рассматривать не в отрыве от остального мира – необходим 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 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 валили, 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.

¹ А. Пляц, М, 1998 г.

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 Подмосковье 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 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 нату-

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

ральном 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 пяталки, 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 Сибири и в ряде районов Восточной Европы. Особенно важно подчеркнуть изобилие снежных осадков...»

Дело в том, что обитаемая часть Канады значительно более благоприятная страна, чем Центральная Россия. Средняя годовая температура в Москве +3,8 градуса, в Ленинграде +4,3 град. В Ванкувере, например +9,8 град. (как в Вене, Одессе, Софии), в Монреале +6,7 град. (как в Варшаве). Вообще один градус средней годовой температуры – это на самом деле очень чувствительно. Обитаемая Канада – это вполне Западная Европа, а не Московская область, и, хотя лето там попрохладней, зима в Монреале мягче, чем даже в Польше.

Действительно, есть там города даже в более холодном (в среднем) климате, чем Москва: например, Эдмонтон +2,7 град., Виннипег +2,5 град., то есть примерно как у нас в Иванове. Но посмотрите на карту промышленности, хоть из школьного атласа, это чисто сырьевые районы: нефтехимия, лесопереработка. А на широте Москвы в Канаде расположены только поселки с «говорящими» названиями, вроде Ураниум-Сити или Радий-Порт.

Даже в относительно (по канадским понятиям) холодных районах для сельского хозяйства более благоприятные климатические условия, чем в Центральной России. Для растений имеет значение не только среднегодовая температура, но и такой показатель, как сумма положительных температур, или, как иногда считают, сумма температур выше +10 град. С. Эти показатели для с/х районов Канады существенно лучше, чем в России. Особенно это касается таких культур, которые сеют весной, и которым не надо зимовать под снегом, то есть яровых.

Городскому жителю, конечно, трудно осознать вот такой факт: Канада в промышленных масштабах производит такие культуры, как соя и кукуруза. Напомню (мало кто знает), что в Московской области кукуруза достигла спелости лишь один раз за больше, чем сто лет выращивания, а именно в 1996 году. А о сое и не слыхивали. У нас эта культура растет только на самом юге, ближе к Черному морю. Но вообще-то урожайность зерновых в Канаде по западным меркам невелика – чуть больше 20 центнеров с гектара. Для сравнения: в Англии, Голландии, Швеции – 70–80 ц/га!

Подведу итог. Канада – большая страна с незначительным населением и отличными транспортными возможностями, т. е. выходом к океану. Климат обитаемой, индустриально развитой части Канады примерно соответствует климату Ростовской области и Краснодарского края, но он более влажный.

Этой обитаемой части вполне достаточно для населения Канады, примерно 24 млн. человек. Остальная территория – только добыча сырья и туризм. Собственно, именно такой страной и хотело бы видеть Россию «мировое сообщество».

Есть и еще такой момент: Канада фактически провинция США, по сути, это северная периферия самой богатой страны мира. Попробую провести аналогию: североамериканские эскимосы имеют более высокий уровень жизни, чем российские, но это не значит, что они более трудолюбивы или умны, для них действуют правительственные программы развития. Примерно то же, в разных формах, касается и канадцев.

И Скандинавия, не такая Сибирь, как думают.

«...как известно, Скандинавский полуостров и Финляндия составляют особую Атлантико-Арктическую климатическую область. Зимы здесь отличаются частыми циклонами, идущими из Атлантики... даже морозные зимы сопровождаются сильным влиянием Атлантики, что вызывает резкие потепления.

...Весьма важно отметить, что здесь не бывает весенних «возвратов холодов», то есть заморозков, и поэтому земледельческие работы начинаются довольно рано. Летом в Северной Европе регулярно образуется зона низкого давления, поэтому засух здесь не бывает, а большое количество весенне-летних пасмурных дней (в частности, в Финляндии) не угнетает вегетацию растений, поскольку компенсируется удлинением светового дня. Это характерно для всей Северной Европы».

Швеция теплее Финляндии, а о Финляндии у нас сложилось неверное мнение по периоду советско-финской войны, которая велась в Карелии (а это не Финляндия) в самую холодную зиму столетия. Та зима 1939–1940 г. на территории Центральной России была еще суровой, большинство российских яблоневых садов ее не пережили. На самом деле климат южной (обитаемой) Финляндии примерно соответствует климату Эстонии.

Напомню, что перед Зимней Олимпиадой в горном Лиллехаммере (Норвегия) там три года подряд не выпадало снега. В Бергене (далеко не самый юг Норвегии) температура +7.8 град. С, как в Мюнхене. По какому-то поводу Берген недавно показывали по ящику³, там прямо на домах растет этот самый пресловутый плющ. Климат там существенно мягче, чем в Калининградской области, а из российских областей именно Калининградская область дает самым мягким климатом. В населенных районах Норвегии, к примеру, в домах одинарные рамы, ведь эта страна протянулась вдоль незамерзающего моря. Поэтому, хотя особой индустрии там нет, для рыбообработки, нефтедобычи и баз НАТО страна вполне подходит. А по карте зон плодоводства, кстати, низинная Норвегия находится в той же зоне, где Англия с ее пальмами, Восточная Франция и Северная Италия.

Кроме средней температуры, большое значение для хозяйственной жизни имеет уже упомянутая суровость климата, то есть, кроме холода, еще и перепад температур. Если в прибрежных районах Европы этот показатель – разница абсолютных когда-либо отмеченных максимумов и минимумов температур около 40 град., в остальной Западной Европе (за Одером и Дунаем) – до 50 град, в Финляндии, Прибалтике. Польше, Словакии и европейских странах СНГ – до 60 град, то в России до Урала – свыше 70 град, а в Сибири – от 80 до 90 град (круче, чем в Антарктиде зимой там холодней, но летом не так жарко), а в Верхоянске – и более 100 град.

Когда я писал эти строки, за одни сутки в Подмосковье был перепад температур от плюс 30 град с лишним днем до плюс 5 град ночью. А в Западной Европе есть места, где за всю историю наблюдений разница температур между самой низкой зимней температурой и самой высокой летней – чуть более 30 градусов!

³ Телевизору (сленг) – Прим. корректора.

«Абсолютный минимум» в Бергене (Норвегия) и Стамбуле (Турция) одинаков (-16,1 град. С), а в Лондоне никогда в истории не было мороза в 10 град. С!

Если в качестве критерия «суровости» использовать разницу средних январских и июльских температур, то цифры будут иными, но картина будет та же.

Но разница температур еще не дает полной картины: жара – не холод. Плюс 50 град. человек может выносить довольно долго, а переохладиться и умереть можно и при +10 град.!

Толстые стены приходится строить главным образом не из-за средней температуры, а из-за месяца-двух морозов. Пусть в Сибири кое-где летом жарко (в Минусинской котловине арбузы выращивают), но озимые культуры не растут – убиваются зимой морозами.

Из двухсот стран мира по суровости климата с нами может сравниться только Монголия. В Улан-Баторе в среднем холоднее, чем на прибрежных научных станциях Антарктиды.

В Западной Европе кратковременное похолодание до каких-нибудь минус 10 град. С (раз в 20 лет) вызывает полную дезорганизацию хозяйственной жизни. А в центре России -10 град. С – это средняя температура января, то есть совершенно обычное дело. Это важно для планирования хозяйственной деятельности? Важно. Но карту зональности по критерию сравнительной суровости климата я нашел только в дореволюционном атласе.

Так вот, как влияет наш климат в денежном выражении? Точно никто не знает, поскольку, похоже, это никого не интересует. Но влияет очень сильно.

Есть эмпирические данные для оценки стоимости обустройства рабочего места в зависимости от зимних температур; так вот, для отрицательных температур с каждым градусом эта стоимость растет на десятки процентов. Встречал я и утверждение, что при средних-довых температурах ниже минус 2 град., даже вдвое с каждым новым градусом. Что же с погодой происходит у нас?

«...Обширная часть Европейской России вплоть до южной границы лесов принадлежит Атлантико-континентальной климатической области... Важнейший фактор здешнего климата – атлантические циклоны с очень длительными осадками летом и оттепелями зимой... Вместе с тем для этой зоны характерно и мощное влияние арктического воздуха с севера. Стойкие арктические антициклоны или малоподвижные области высокого давления приводят к частым суровым зимам, в итоге которых гибнут такие деревья, как ясень, клен, орешник и дуб... Потепление, означающее исход зимы, чаще всего наступает с третьей декады марта (центр страны, в частности, Подмосковье) вследствие вторжений воздушных масс со Средиземноморья. Однако процесс потепления тормозится, а то и вовсе прерывается вторжением арктических ветров. Поэтому весна здесь бывает и ранняя, и поздняя (со второй половины апреля). Причем поздняя весна есть следствие нарастания влияния солнечного излучения и местной конвекции... Практически ежегодно в первой декаде мая происходит вторжение арктических масс воздуха, что чаще всего ведет к ночным заморозкам.

Лето в Подмосковье начинается с середины июня... и завершается в середине сентября. Весьма часто оно холодное и дождливое. Длительные периоды обложной облачности ведут к тому, что все растет медленно. В жаркое лето при длительном антициклоне бывает острый дефицит влаги, хотя испарения вызывают некоторое выпадение осадков. Летний температурный максимум достигает +32 град., +35 град. (что бывает очень редко). Средняя же температура июля колеблется от +17 град. до +19 град. Общее количество летних осадков достигает 180–240 мм, а годовое – 600 мм»⁴.

То есть если летом жарко, то не хватает влаги, если дождей много, то нет тепла. И в том, и в том случаях урожаи невысоки. В царской России – около 7 ц/га, в советские времена – до 20 ц/га, в 1992–1997 гг. – около 14 ц/га.

⁴ Давыдова М. И., Каменский А. И., Неклюдова Н. П., Тушинский Г. К. Физическая география СССР. 2-е изд. М., 1966. С. 240–318.

В обществе, и даже среди экономистов процветает элементарное (не обижайтесь, дорогие читатели) незнание географии, а особенно экономической, и вы в этом не виноваты, поскольку невнятное изложение, можно сказать, замалчивание некоторых экономгеографических вопросов носит политический характер и объясняется только политическими, а не научными причинами.

Климат России суровей, чем в любой индустриальной стране мира, и это влияет на эффективность любого производства, если определять эффективность по критерию издержки/выгоды. Это, как мы увидим, касается не только сельского хозяйства. И никаким повышением общественной производительности труда устранить это влияние нельзя, коммунизм там у нас, капитализм или рабовладение.

И у суровости российского климата есть, увы, денежное выражение. Знаете ли вы, что все на свете что-то стоит? Пора привыкать, что это так. Еще Геродот в географическом описании Египта оценивал, сколько стоит там вырастить ребенка. Он даже не приводил сравнительных данных по Греции, видимо, его читатели-греки знали это и без него.

Вот мы сейчас и оценим, во что нам обходится российский климат.

Кстати, тот же Геродот еще в пятом веке до нашей эры заметил, что по воле богов природно-климатические границы зачастую совпадают с границами народов и государств. И действительно, юго-западная граница распространения русского народа совпадает с определенной изотермой (линией равных средних температур) января – минус 6 градусов. А вот посмотрите на карту, на которой отмечены страны-члены НАТО, а также нейтральные и «соцстраны» на момент развала Варшавского Договора.

Сравните с картой зимних изотерм. Легко видеть, что все столицы стран НАТО лежат в «плюсовом» климатическом поясе, а столицы соцстран и «нейтралов», кроме Албании – в «минусовом». Забавно, что из «новых» стран столица весьма «прозападной» Словении тоже в «плюсе». Откуда такие странные совпадения? Причины не мистические, а совершенно материальные. Но об этом позже. Кстати, столица единой Германии, переехав в Берлин, окажется в «минусе».

1.9. Цена строительства

*Все не так легко, как кажется.
Следствие 1 из «Законов Мэрфи»*

Первое, с чем сталкивается в России потенциальный инвестор, это поразительная дороговизна капитального строительства по сравнению с любой страной мира.

Очень хорошо это видно, например, на карте промерзания грунтов, которая построена на основе исходных данных, приведенных в СНиП – «Строительных нормах и правилах».

Понятно, что глубина промерзания напрямую зависит от силы и продолжительности морозов, то есть особенности климата влияют не только на развитие плодовогоства.

Согласно СНиП у нас необходим фундамент, подошва которого расположена глубже границы промерзания, а ведь чем глубже он залегает, тем такой фундамент дороже, и цена его растет более чем пропорционально глубине. Вдвое более глубокий фундамент стоит дороже минимум втрое-вчетверо. У нас на юго-западной границе России глубина промерзания 110 см, а ближе к Поволжью уже 170. Стоимость даже простого фундамента под легкий садовый домик составляет у нас 30 % от общей стоимости строительства.

Думаете, заводские корпуса всегда строятся массивными, и фундамент везде делается глубоким? Не скажите. Чтобы построить завод, например, в Ирландии или Малайзии, достаточно заасфальтировать площадку и поставить каркасную конструкцию типа выставочного павильона. Фундамента на непромерзающем грунте практически не нужно, достаточно срезать дерн.

Именно такими современные заводы и строятся, одноэтажными. Ведь если земля не дорога, то при одинаковой полезной площади многоэтажные здания дороже одноэтажных и существенно сложнее, одни перекрытия сколько стоят. По моей просьбе мои знакомые поинтересовались, как строятся двухэтажные здания в Баварии оказалось, что на твердом грунте вообще без фундамента. В английском руководстве по индивидуальному строительству приведены разрезы типичных особняков – там без фундамента строятся и трехэтажные здания.

А сколько стоят инженерные коммуникации? В Англии водопровод и канализация идут практически по поверхности земли, а у нас? Со стороны кажется, что копка канав – наша национальная забава, но это для нас неизбежно. По тем же СНиП трубы должны идти не мельче глубины промерзания, даже газовые, чтобы не выперло на поверхность.

Естественно, зимой любые строительные работы трудны и дороги. Те же канавы обходятся минимум в три раза дороже. Для дорожного покрытия даже нынешние гнилые зимы смертельны – колебания температуры вокруг нуля, с таянием и замерзанием воды в трещинах асфальта, как раз и добавляют впечатлений водителям и хлопот дорожникам. Для западноевропейцев эти проблемы непонятны. Помню, трассу в Домодедово строили немцы, получилась, как стол, едешь, как на месте стоишь. Но через пару лет дорожное покрытие «обрусело» полностью, так что дело не в немецкой аккуратности.

То же самое касается крыш, из-за снеговой нагрузки. Верно говорят, что человеческий разум берет одну преграду за другой, а глупость вообще не знает препятствий. Сколько денег вылетело в трубу из-за идиотского пристрастия Хрущева к субтропической архитектуре! Сколько невозобновляемых ресурсов сожжено из-за тонких бетонных стен! Горький опыт постепенно отучает от плоских крыш, введенных этим «оттепельщиком». Не знаю статистики строительных катастроф, но они есть, мне приходилось видеть одноэтажные здания, сплюснутые до фундамента после снегопада. И по мере старения несущего каркаса зданий опасность этого повышается.

В любом случае, даже при плоской кровле, ее устройство у нас сложнее, чем в Западной Европе. Особенно это касается уникальных конструкций, наподобие крыш над спортивными сооружениями. Разница в их стоимости у нас и в Европе примерно на порядок – нагрузка по-другому рассчитывается. Кстати, кровля в снежных регионах должна быть совсем другая, чем там, где только дождь всякие желоба и ложбины нежелательны, и т. д.

Остекление. Не только на юге Норвегии оконные рамы одинарные. В Лондоне двойные рамы являются предметом роскоши и всегда упоминаются при продаже квартиры или сдаче внаем. А в Финляндии, хотя она и гораздо теплее России, делают и тройные рамы. Это дороже, но позволяет существенно экономить на другом. На чем? Увидим впоследствии.

Но где деньги текут буквально струей, так это при кладке стен.

В Англии достаточна толщина стены в 1 кирпич⁵. Там стены выполняют только несущую функцию. А вот в средней полосе России нужно минимум 3,5 кирпича (90 см). Конечно, это зависит от района, от материала, но и на Кубани 2 кирпича (50 см) – не роскошь.

А вот в Малайзии и Таиланде, при средней температуре января и июля – +28 град. С, стены нужны только от ветра, и делаются они из металлического, шиферного или пластикового листа.

Под массивную стену нужен и более прочный, а значит, и дорогой фундамент. Наш одноэтажный кирпичный дом весит как английский трехэтажный.

Посмотрите на последствия очередного урагана в Штатах или Японии – по ветру летят стены, по капитальности сходные со стенами курятника. Не надо быть Терминатором, чтобы, разбежавшись, пройти такой дом насквозь. Главное лишь не споткнуться о кошку. Такой дом в Штатах может быть втрое больше, но дешевле нашего дома для постоянного проживания. Обратите, кстати, внимание, что после «улета» такого особняка не остается печки и дымовой трубы. Как вы думаете, почему?

В современных городских домах и заводских корпусах у нас с 60-х годов более тонкие стены делаются из бетона, но это не облегчает нашу ситуацию, а осложняет. И без того огромные затраты энергоносителей из-за бетонных стен стали еще чудовищней, об этом в следующих главах.

И инженерное оборудование – водопровод, канализация, отопление, электроснабжение, все в России дороже.

Конечно, применительно к конкретным условиям России, при организации нового производства можно некоторое время использовать ранее построенные здания и сооружения, что иногда и делается. Но надо выплачивать амортизационные платежи, да к тому же все изнашивается, а любой ремонт или переделка, отвечающие природным условиям, стоят в России дороже. Ведь перепад в 70–90 градусов не для всякого материала. Даже морозостойкие краски и конструкционные металлы стоят дороже обычных. Вот у нас тут «новые русские» сгоряча заменили в своих квартирах оконные блоки на импортные из ПВХ. Хорошие, удобные, дорогие... но простояли до первого мороза. А если ставить из того же ПВХ, но морозостойкого, то это еще дороже.

Это касается и других видов капитального, да и временного, строительства. Оборудование скважин, инфраструктура нефтяных и других сооружений в Сибири и на Севере – это сумасшедшие по мировым критериям деньги. Все это построено в советские времена, но сейчас нет охотников повторять наши подвиги.

Подведем итог.

В зависимости от вида строительства его стоимость выше, чем в Западной Европе, в 2–3 раза. По сравнению с субтропиками – в несколько раз. Соответственно выше и амор-

⁵ Английский кирпич – 20 см.

тизационные выплаты, а здания менее долговечны. Построить здание или арендовать уже построенное в России существенно дороже, чем в других странах мира.

1.10. Ресурсы

Ресурсы – это сырье, комплектующие, оборудование, лицензии, технологии.

Очевидно, что в условиях мирового рынка цена на все покупное во всем мире примерно одинакова. В этом и состоит привлекательность свободного мирового рынка. Но это значит, что разворачивать на территории России какое-нибудь производство из покупного сырья ничуть не выгоднее, чем в любом другом месте.

Может быть, свое сырье обойдется дешевле? А что значит «свое»? В условиях рынка никто не занимается благотворительностью, и все потребители, кто бы они ни были, находятся перед продавцом в равных условиях. Сейчас нет «наших» ресурсов – все сколько-нибудь ценное принадлежит кому-то конкретному, и этот «кто-то» хочет получить из своего месторождения максимум возможного. Как правило, досталось это владельцу в ходе ожесточенной борьбы, и среди таких личностей особо сентиментальных нет.

И управляющий частной нефтяной компании, и директор хозрасчетного государственного предприятия не могут продавать кому-то свою продукцию дешевле только потому, что покупатель – россиянин. В бизнесе нельзя ориентироваться на «патриотизм», там действуют законы рынка. Не подчиняешься им – разоришься. Помните «эффективность»? Поэтому для российских потребителей российское же сырье обойдется в ту же цену, что и для иностранных. Все существующие от этого правила отклонения – временны. Так что экономии за счет дешевизны сырья, если играем по правилам мирового рынка, вообще нигде не должно быть.

Может быть, в России российское сырье дешевле хотя бы потому, что ближе? А вот и нет. К сожалению, с точки зрения транспортных расходов, источники сырья для российской промышленности не ближе, чем для западноевропейской или южно-азиатской. Российское сырье находится в Азии, а российская промышленность и рабочие в основном в Европе.

Беда в том, что сухопутный транспорт существенно, на порядок, дороже морского, и отвезти морем норильский никель в Лондон и даже Куала-Лумпур не дороже, а дешевле, чем в Москву, из-за перевалки и длинного железнодорожного плеча. Морские транспортные тарифы в мире на порядок ниже любых сухопутных.

Если построить условную карту мира, на которой расстояния от источников сырья до потребителей будут заменены на стоимость доставки, то все океаны «стянутся» в небольшое пятно, и все приморские страны окажутся рядом друг с другом, зато центр России будет значительно удален от всех стран мира.

Доставка даже тюменской нефти в центр России обходится в принципе ненамного дешевле, чем в Западную Европу. Правда, сейчас значительная часть затрат на транспортировку приходится на оплату транзита через маленькие участки территории наших новых соседей. Фактически, мы кормим за счет транзита некоторые пограничные с нами страны, но тут причины не экономические.

Таким образом, «свои» ресурсы для каждого конкретного пользователя не будут более дешевыми, чем для других, иностранных, потребителей.

А вот теперь самое главное.

В представлении многих мы все еще «одна шестая часть суши». Увы, мы уже только «одна седьмая». И суша эта уже не та. Мы потеряли половину пахотных земель (причем лучшую половину) и большую часть минеральных ресурсов.

Говорят, что у нас много сырья. Это миф, а говоря по-русски, вранье.

У нас не так много природных ресурсов, как утверждают экспортеры и их продажные и невежественные проститутки (не буду конкретизировать, кто это). Если мы попыта-

емя жить за счет их продажи (ресурсов, разумеется), то даже при разумной эксплуатации их хватит лишь на сверхнищенское существование 150-миллионного народа, и всего-то на несколько лет.

И о серьезности ситуации серьезные специалисты предупреждают⁶:

«...К настоящему времени выявлены, разведаны и предварительно оценены крупные запасы полезных ископаемых, потенциальная денежная ценность которых в текущих мировых ценах составляет около 30 трлн. долл. Из них 32,2 % приходится на долю газа, 23,3 % – на уголь и горючие сланцы, 15,7 % – на нефть, 14,7 % – на нерудное сырье, 6,8 % – на черные металлы, 6,3 % – на цветные и редкие металлы и 1,0 % – на золото, платину, серебро и алмазы. (Данная оценка – одна из многих и не претендует на точность. Это обусловлено разными обстоятельствами, в том числе и такими очевидными, как подверженность мировых цен на минеральное сырье резким и часто непредсказуемым изменениям).

Значительно выше (140,2 трлн. долл.) оценивают прогнозный потенциал. В его структуре полностью доминирует твердое топливо (79,5 %), далее следуют газ (6,9 %) и нефть (6,5 %). На долю всех остальных видов полезных ископаемых приходится в совокупности 7,1 %. Такое разительное отличие от структуры балансовых запасов обусловлено в первую очередь колоссальными, несопоставимыми с другими полезными ископаемыми по величине геологическими запасами углей на территории России (главным образом – восточнее Урала – А. П.).

Необходимо подчеркнуть, что собственно величина запасов, даже подготовленных к промышленному использованию, играет довольно ограниченную роль. Во-первых, опережающий рост внутренних издержек на освоение и эксплуатацию месторождений (в связи с переходом на мировые цены – А. П.) неизбежно ведет к уменьшению балансовых запасов, и наоборот...».

Тут необходимо пояснение. Под балансовой стоимостью понимается вероятный доход, то есть сколько мы получим от продажи этих ресурсов по мировым ценам. И все дело идет к тому, что дальние месторождения углей, например, потребуют на разработку и добычу больше, чем дадут выручки. То есть их не удастся добыть! Для наших горнодобывающих организаций, похоже, оказалось сюрпризом, сколько же они тратят на добычу и сколько стоит добытое по мировым ценам. Вполне возможно, что разведанные запасы сейчас уже правильнее оценивать в 5–10 трлн. долларов, а прогнозные не дороже разведанных. Авторы приведенной оценки об этом не говорят прямо, но недвусмысленно намекают!

Ну и что мы будем делать через 35 лет, когда нефть кончится? Попросим обратно ту, что за границу прокачали? И чем платить будем?

Данные в разных источниках, и даже в одном источнике, как здесь, довольно противоречивы. В популярной же прессе встречается оценка наших ресурсов даже в 400 триллионов долларов. Такой разноречивой оценкой – очень грозный признак. Где рассказы об этих «циклопических богатствах» мелькают? В СМИ. А кому СМИ принадлежат? Случайно не сырьевым экспортерам? А не наглое ли вранье эти оптимистические оценки?

Чтобы лучше уяснить масштаб разведанных запасов, представим, что мы решили всей страной жить только за счет продажи ресурсов. Так вот если на каждого «россиянца» расходовать по 2000 долл. в год (166 долл. в месяц), то наших разведанных ресурсов (пусть даже 30 триллионов долларов) хватит ровно на 100 лет. Казалось бы, при нынешнем уровне экспорта, составляющем менее 300 долл. в год на человека, мы шестьсот лет могли бы не беспокоиться. Но не все так просто.

⁶ Цит. по книге «Путь в XXI век», под ред. ак. Д. С. Львова, М., Экономика, 1999 г.

Во-первых, значительная часть разведанных ресурсов, а тем более перспективных – это низкосортный уголь, да к тому же залегающий в Сибири. Как вы представляете себе строительство в нынешних условиях нового Кузбасса? Со старым-то непонятно что делать.

Во-вторых, мы не можем увеличить сырьевой экспорт в семь раз, даже если бы мы этого захотели. Более того, представим гипотетическую ситуацию, ну, например, что нас оккупировали западные страны и установили абсолютно западный капитализм. Думаете, начнется разграбление ресурсов, то есть добыча сырья резко увеличится? Нет, как раз наоборот, как это ни удивительно. Причина – дорого.

Сейчас продается все, что в принципе можно продать, но минеральных ресурсов не более чем на 40 млрд. долларов ежегодно. Так что же, олигархи удовлетворяются одной тысячной от нашего богатства? Почему же они не развивают добычу? Что их лимитирует?

Просто в России не так уж много сырьевых месторождений, пригодных для разработки в условиях мирового рынка. Восточно-Европейская равнина вообще не очень геологически изобильный район, кроме железных руд Курской магнитной аномалии есть только низкосортный уголь. А ресурсы Азиатской России чрезвычайно дороги для разработки. Поймите ситуацию! На Луне, например, есть места, где в грунте 11 % титана. Почему его там не добывают? Думаете, нельзя построить там фабрику? При нынешнем уровне развития техники – можно. Но слишком дорого! И большинство наших месторождений золота, например, требует больше затрат на разработку, чем стоят запасы. Таких ресурсов все равно, что нет. То, что было пригодно для разработки в советской модели экономики, сейчас уже не привлечет инвесторов. Нынешние «инвесторы» просто расходуют сделанные когда-то советские инвестиции!

Наше сырье с удовольствием берут, но инвестиций нет даже в сырьевые отрасли. Примеры? Уйма. В последние годы часто пишут о бедственном состоянии НИИ золотодобычи. Помню, приводился пример одного рудника с перечислением ориентировочных запасов и потребных инвестиций. Инвестиций нужно было ровно в три раза больше, чем стоило перспективное золото этого рудника по мировым ценам. И журналист еще выражал детское удивление, что с инвестициями никто не спешит. Может быть, этот рудник исключение? Нет, наоборот. Обратных примеров нет!

И ничего удивительного. Цена добычи золота Сибири на 80–90 % определяется энергозатратами, и не только золота. Производство меди и никеля в Норильске полностью зависит от близлежащих газовых месторождений. Иссякнут они, а это вполне возможно, и цена добытых металлов станет запредельной. Ничего необычного в этом нет: несколько лет назад из-за падения мировых цен на медь прекратилась добыча на высокогорных медных месторождениях в Чили. А ведь эти месторождения гораздо более доступны для разработки, чем наши.

Например, урановые руды рассматриваются в качестве промышленных только в том случае, если себестоимость полученного из них урана не дороже 80 долларов за килограмм («НГ», 12.09.96). Поэтому доступные запасы урана у нас близки к исчерпанию, и те, кто за бесценок продает в США оружейный уран, совершают государственную измену, понимают они это или нет.

Так что мало того, что запасы у нас не слишком велики. Они еще могут и оказаться недоступны! Звучит неправдоподобно, но даже нефтяные месторождения России экономически мало привлекательны для западных инвесторов. Одно дело кувейтская нефть, которую прямо из скважины качают в танкер, другое тюменская, для которой надо на вечной мерзлоте строить тысячи километров дорог и нефтепроводов. Себестоимость добычи кувейтской нефти – 4 доллара за баррель, нашей – 14 долларов (по курсу весны 1998 года). Добычи! Не разведки и обустройства новых месторождений, а добычи! А если цена окажется ниже себестоимости, то где взять деньги на добычу?

Особенно тревожна ситуация с прогнозными запасами. Напомню, что, хотя они и существенно больше разведанных, 80 % из них – это уголь и сланцы, добывать которые просто нерентабельно. Поэтому из этих 140 триллионов долларов прогнозных запасов по крайней мере 112 трлн. можно не учитывать. И часть из оставшихся 28 триллионов, такие же. Значительная часть российских газа и нефти доступны не более, чем метановая атмосфера Юпитера.

Наше сырье из освоенных месторождений с удовольствием берут, но даже в их поддержание в рабочем состоянии средств не вкладывают. Инфраструктура изношена, знаменитая «труба» (система нефтепроводов из Сибири в Европу) выслужила все сроки. Ее трубопроводы уже нуждаются в замене! В лучшем случае, при непрерывном и дорогом ремонте они продержатся еще 10 лет. Кстати, именно для обустройства нефтегазовых месторождений и были взяты Советским Союзом в свое время кредиты примерно в 20 млрд. долларов. Но то были долги, а сейчас-то хочется инвестиций, а где они?

Газ Ямала дожидается инвесторов, но не дожидется никогда. Освоение, добыча и транспортировка съедают всю прибыль, и это хорошо известно потенциальным инвесторам. Газпром сам осваивает Ямал, без помощи инвесторов. Это, кстати, один из доводов против незаменимости иностранных инвестиций.

И «Роснефть», которую пытались выставить на торги в 1998 году, не так уж привлекательна для инвесторов, даже если отдать ее даром. Предположительно конкурентоспособны месторождения на шельфе Южного Сахалина, поэтому для того, чтобы передать их иностранцам уже на законной основе и проталкивался «Закон о разделе продукции».

Напомню, что приватизация российской нефти частными лицами осуществлена без всякого закона в 1992 году. Значительная часть обустроенных месторождений попали в руки западных компаний, но геологоразведка, например, при разгосударствлении отрасли была выделена в отдельную организацию... и разорилась! Никто не стал вкладывать в нее деньги. Это говорит о том, что даже в разведке на нефть западные инвесторы не заинтересованы. Единственная причина такого поведения – они не собираются заниматься освоением новых месторождений, поэтому и не ищут их.

Для развития кризиса российской рыночной экономики роль детонатора сыграло падение цен на нефть в начале 1998 года. И экспортеры, и, тем более, госбюджет потеряли миллиарды долларов.

То, что мировой спрос на нефть снизился, возможно, не так уж и плохо в далекой перспективе. Дело в том, что добыча нефти у нас упала с более чем 500 млн. тонн в 1990 году до 280 млн. тонн в 1998 из-за истощения разработанных месторождений и износа инфраструктуры. Можно смело прогнозировать, что лет через десять в земле нефть останется, но ее добычи хватит разве что на отопление городов. Вот поэтому, может, и хорошо, что добыча снижается – хоть внукам что-то останется.

1.11. Запас карман не тянет

Точные данные о запасах нефти у нас на самом деле почему-то секретны, хотя для оценки месторождений привлекаются американские аудиторские фирмы. По зарубежным оценкам у нас 7 % мировых. Много это? Это мало. Это мизер! У Венесуэлы – 8 %, а Венесуэла поменьше и потеплее России. Даже кот Матроскин знал, что продавать надо что-то ненужное, а нужнее теплоносителей в России ничего нет. У нас города отапливаются мазутом, ведь мы не Венесуэла.

Так что наше богатство теплоносителями весьма относительно. Ведь теплоносители нужны не сами по себе, нас интересует тепло, а не вонючие жидкости и газы. Да, у нас есть нефть, но в Индии достаточно открыть окно, чтобы согреть помещение. Так кто богаче теплоносителями?

Кроме того, есть вполне обоснованные подозрения, что реальные запасы нефти и газа у нас даже меньше, чем значится официально. Как правило, оказывается, что разведанные запасы оказываются при разработке значительно ниже, чем предполагалось. Такое произошло с Уренгоем – первоначальная оценка оказалась завышена почти в два раза. Причиной тому, своеобразная методика оценки объема запасов. Оказывается, у нас было принято ставить размер премий за открытие месторождения в зависимости от его объема, и поэтому был стимул этот объем при оценке завышать. Я об этом не читал официальных сообщений, а слышал от геологов очень давно, но слух достоверный – все исчерпанные к настоящему моменту месторождения дали в два-три раза меньше, чем выходило по первоначальным оценкам.

Надо упомянуть о серьезности ситуации с нашими ресурсами, хотя это не касается напрямую нашей темы. После распада Союза многих цветных и редких металлов, необходимых для серьезной промышленности, в России просто нет. Вернусь к цитированию:

«...есть виды минерального сырья, запасы которых либо незначительны, либо малоэффективны. Потребность промышленности России в марганце, хrome, ртути, сурьме, титане и ряде других полезных ископаемых ранее почти полностью покрывалась поставками из республик бывшего СССР...».

Марганец остался на Украине и в Грузии. Хром Казахстана сейчас принадлежит японской фирме, которая нам его просто не продает. Не продает и все! Хорошо, что у нас сталь сейчас не варят, а если бы варили? Без хрома и марганца какая сталь? Только на гвозди, или, как выражается один мой знакомый, свиньям на подковы.

С развалом Союза наша экономика перестала быть самодостаточной. Например, хлопка у нас теперь нет и не будет, даже при восстановлении Союза. Поливные земли Средней Азии в связи с ростом населения заняты сейчас под продовольственные культуры, и даже этого им не хватает.

И такая ситуация не только с минеральными ресурсами. Наши «неисчерпаемые» леса дают примерно по 4 куба ежегодного прироста древесины на человека. А даже дров из этого прироста получится разве что куба три. Вот и решайте, использовать ли прирост на дрова, на строительство или на экспорт. Кто строил дачу или топил печку, тот знает, что в любом случае это немного, особенно если учесть, что основной породой наших лесов является лиственница Сибири. Она труднодоступна, так как не поддается сплаву (тонет). Доступные же леса Европейской России, где расположены лучшие лесозаводы, уже хищнически выкошены.

Мифы о «неисчерпаемости» внедряются людьми, имеющими процент от продажи нефти и урана из боеголовок. Это, уважаемый читатель, пора уже понимать.

Кстати, есть тенденция сырьевых регионов выделиться из России. Это касается Якутии-Саха, Татарстана, нефтяных регионов Тюменской области, некоторых других областей.

Это можно понять, зачем им московские банкиры? Необходимые при торговле нефтью финансовые операции могут проделывать и американцы, и гораздо лучше. Но отделение не решит проблем и для этих территорий. Инвестиции могут быть вначале, но только из политических соображений. Как только нужда в борьбе с Русским государством отпадет, никто не будет давать денег на починку выходящих из строя трубопроводов. Слишком, по мировым понятиям, дорого.

В общем, нет у нас ничего такого, что Западу необходимо позарез. Все или кончается, или отвалилось вместе с Назарбаевым, или дорого добывать. Те, кто считают, что предел падения нашей страны – это превращение страны в «сырьевой придаток» Запада – неисправимые оптимисты. Хватит наконец иллюзий, товарищи патриоты. Мы можем стать «сырьевым придатком» всего на пять-десять лет. А ведь и пенсионеры планируют прожить немного дольше!

Итак, по разделу сырья и комплектующих наша обрабатывающая промышленность никакого выигрыша не имеет, и эта статья затрат привлекательности в глазах инвесторов не добавляет.

Теперь о технологиях, считается, что у нас есть уникальные технологии, а это тоже ресурс, вроде сырья или оборудования. На самом деле подавляющее количество товаров массового потребления делаются не по секретным патентам, джинсы строчить можно в любой точке мира. Ничего секретного в холодильнике нет! В принципе любую технологию можно и купить – технологии продаются и покупаются, как любые ресурсы, хотя есть и исключения. Нету у нас форы в технологиях для мирового рынка, нету!

В настоящее время нельзя говорить, что технологически мы можем вырваться вперед по сравнению с кем-то за десять лет «открытости» все сколько-нибудь ценное стало всем известно. Технологии – это первое, что у нас купили в начале «открытости». Наши НИИ и КБ продались за гроши, уже и американские фрегаты несут на борту уникальные РЛС советской разработки. А вот нам вряд ли кто-то передаст технологию производства лазерных проигрывателей DVD или «медную технологию» производства микропроцессоров.

Тем не менее, о разнице в уровне технологий мы поговорим немного дальше.

Но итог неутешителен, по пункту «сырье и комплектующие» у нашего производителя, точнее, производителя на территории России, выигрыша нет.

И последнее, для тех, кто всерьез принял мой расчет, по сколько долларов придется на каждого россиянина в виде платы за российское сырье. Недра уже не государственные и не общественные, а частные! «Священные и неприкосновенные». Губы можно закатать.

1.12. Энергия и транспорт

*Независимо от того, куда вы едете, – это в гору и против ветра!
Первый закон езды на велосипеде*

Здесь я объединил два вида расходов, которые наиболее чувствительны для кармана инвестора. Это расходы на энергию и транспорт.

Дело в том, что уровни энергопотребления жителями разных стран мира очень сильно зависят от природных условий. Такой, очень интересный материал приводится, например, в работах профессора В. Клименко.

В его работах исследуются уровни энергопотребления, так сказать, для бытовых целей, а не для промышленного производства, но принципиальной разницы нет. Даже в относительно безлюдных производствах приходится поддерживать определенный температурный режим, будь то химическая реакция, перегонка нефти или обжиг цемента. Одно дело поднять температуру многотонной печи, начав с плюс 20 градусов, другое – с минус 20. Это обойдется в очень большой дополнительный расход топлива. А поддерживать температуру какой-нибудь ректификационной установки размером с многоэтажный дом? Если температура наружного кожуха какого-либо агрегата 100 градусов, то при температуре воздуха минус 30 градусов тепловые потери через стенку вдвое выше, чем при плюс 30. А чего стоит разогреть цистерну химического продукта или разгрузить вагон мерзлого угля? У нас в этом отношении выгодно только пельмени морозить.

Но безлюдных производств мало. А когда разница между температурой внутри здания и снаружи достигает 40–50 градусов, то расходы на отопление, т. е. на создание условий, пригодных для обитания, становятся сравнимы с остальными производственными издержками. Но насколько сравнимы?

При подготовке этой книги я пытался, насколько возможно, использовать данные Госкомстата, в результате чего сделал вывод, что в нашей статистике положение еще более неблагоприятное, чем в экономической науке. По ядовитому замечанию В. Морозова, выпустившего своими силами (!) обзор нашей экономики к 1996 году, яйценоскости кур-несушек в ежегоднике Госкомстата посвящено 3 страницы, а исполнению госбюджета – только одна.

Так вот о производстве и расходе тепловой энергии в промышленности, или хотя бы о ценах на нее в сопоставимых единицах, в ежегоднике Госкомстата за 1995 год не говорится. Не буду приводить полученные партизанскими способами данные, сколько бы гигакалорий тепла ни расходовали наши промышленные предприятия, и сколько бы ни стоила у нас эта самая гигакалория, во многих-многих странах эти гигакалорий берутся просто из воздуха, бесплатно. Приятно посмотреть на климатическую карту Юго-Восточной Азии, в Таиланде и Малайзии средняя температура июля +28 градусов, и января +28 градусов.

Для средней полосы России доля отопления в объеме общих энергозатрат промышленности составляет три четверти. А ведь у нас еще и затраты на освещение повыше!

То есть когда мы говорим о «неисчерпаемых запасах топливных ресурсов в России», то надо понимать, что нефть, уголь и газ как раз исчерпаемы, да к тому же их надо добыть, привезти к месту потребления и сжечь. А в большинстве стран мира достаточно открыть окно, чтобы получить доступ к действительно неисчерпаемым тепловым ресурсам. Ведь они кончатся, только когда погаснет Солнце или сдвинется земная ось!

Представьте себе, что вы – иностранный инвестор. И у вас есть выбор построить завод в России и 7–8 месяцев в году расходовать деньги на его отопление, или в другом месте, где топить не надо совсем. И какие деньги! В четыре-восемь раз больше, чем затраты на энергию где-нибудь в Сирии.

Так где вы его постройте?

Вот тут-то и зарыта главная собака! Всего несколько лет назад сама мысль о том, что производство может быть невыгодным или даже остановлено из-за платы за электроэнергию или тепло, просто не укладывалась в голове. Сейчас рынок вот уж действительно все расставил по местам.

Пока у нас чрезвычайно дешевая электроэнергия для бытовых целей, например в Центре около 3 центов за кВтч (с осени 1998 г. – около 1 цента), на Дальнем Востоке – 5–6 (2–3). В Западной же Европе, в среднем, около 12–15. Но из-за огромного энергопотребления и такая цена не спасает, а главное, есть тенденция к ее росту. Откуда берется электричество? Это ведь в основном те же уголь, мазут, природный газ и уран. Их можно продать по мировым ценам. Почему же на наших станциях из этого сырья получается электричество, в пять раз дешевле мировой цены? Где государство находит таких поставщиков? Все очень просто – энергокомплекс страны пока составляет единый механизм, поставщики поставляют топливо себе в убыток, по обязанности, под угрозой отключения от экспортной «трубы». Стоить разбить этот комплекс на отдельные предприятия и цепочка разорвется в самом начале. Зачем поставлять топливо на электростанцию, если она за него не заплатит? Не лучше ли продать сразу за рубеж?

Кстати, приведение наших внутренних цен на энергию и энергоносители к уровню мировых – одно из основных требований наших кредиторов.

Сказать по совести, это требование не кажется мне необоснованным. Мы должны точно знать, сколько энергии мы потребляем, и во что это обходится. Производство энергии у нас вряд ли обходится много дешевле, чем в других странах. В основном наша тепловая и электроэнергия вырабатываются из топливного мазута, как во всем мире, откуда же разница в цене? Очевидно, государство покрывает эту разницу, то есть бесплатно выделяет мазут и отопительный газ. Мы жжем достояние страны, мало того, жжем, не замечая этого.

Вот такой достаточно тривиальный пример, взятый из интервью по радио одного нашего художника. Он живет в Израиле, а на зиму приезжает в Москву. Почему? В Израиле отопление стоит дорого. Представляете? В январе там +10 град., и отопление ему дорого обходится. В Москве минус 20 град., а отопление обходится дешево! Конечно, пусть приезжает, милости просим, но в ситуации явственно просматривается какой-то логический дефект.

Даже просто давать возможность нашим потребителям конкурировать за топливо с иностранцами – опасно. Что будет, если какой-нибудь уральский город оставить зимой на неделю без топлива? Да хотя бы среднерусский? Думаю, он после этого будет уже непригоден для проживания. Но пятьдесят лет безбедной жизни отучили наше население беспокоиться о чем бы то ни было, никто не верит в какую-либо катастрофу. Власти что-нибудь придумают!

Гринписовцы любят поговорить об «экологически чистых источниках энергии». Так вот что касается неисчерпаемых ресурсов солнечной энергии и энергии рек, то для гелиостанций нет более неподходящей страны, чем Россия. У нас много пасмурных дней (в Москве больше половины, около 200 в году), а когда энергия особенно нужна? Зимой, и, дни коротки. К тому же нынешние технологии получения солнечной электроэнергии дают электричество, в сотни раз более дорогое, чем полученное другими способами. И солнечные панели дороги, и какие-то аккумуляторы нужны, ведь неудобно пользоваться электрическим освещением только днем, не правда ли? Если вы автомобилист, представьте себе габариты аккумулятора для Москвы.

Наши гидроресурсы довольно специфичны. Зимой, когда расход электричества максимальный, замерзшие реки мелеют. Россия плоская как стол, равнинная страна. Если не считать территории национальных республик, то максимальная высота над уровнем моря

в России – 2519 м (гора Барун-Шабартуй в Читинской области). Перепад высот на наших реках невелик, в европейской части – меньше, чем даже в Западной Европе, поэтому огромное Рыбинское водохранилище мелкое и питает несуразно маломощную гидроэлектростанцию. А сибирские реки-гиганты удалены от основных потребителей электроэнергии. Везет же китайцам! Вот незамерзающая Янцзы, например, имеет солидный перепад высот, а по расходу воды превышает Обь и Енисей, вместе взятые.

Была у нас при Сталине программа строительства небольших «колхозных» ГЭС. Когда плывешь на байдарке по небольшим рекам, кое-где приходится обносить полуразрушенные плотины. Спасибо хрущевской политике! А ведь когда-то они делали наше село хоть частично независимым от сибирского мазута. И рыбку там ловили.

Так что, несмотря на то, что в Сибири нефть и газ пока есть, это не дает нашим предприятиям никаких преимуществ. Им придется платить за топливо поставщику этого топлива, и, что самое грустное, топлива этого будет уходить гораздо больше, чем на аналогичных предприятиях в Западной Европе или «третьем мире». У нас нет предприятия или поселка без котельной, в отличие от почти всего остального мира.

Теперь транспорт. Плотность населения напрямую влияет на транспортные расходы. Если, например, равномерно разместить население каждой страны на ее территории, то англичане, немцы, японцы окажутся на расстоянии около 60 метров друг от друга, тайцы и французы – в 100 метрах. А вот между русскими расстояние будет 570 метров.

Даже если мы будем учитывать только так называемую «эффективную» площадь страны, т. е. ту треть России, на которой среднегодовая температура выше минус 2 градусов Цельсия и где сконцентрировано все ее население, то среднее расстояние сократится примерно до 200 метров. Да и эта «эффективная» площадь России – не круг или квадрат, а узкая полоса, вытянутая в широтном направлении на тысячи километров. Вот и прикиньте, во что в России обходится дорожное строительство, связь и транспортные тарифы.

Кроме того, распространенные у нас виды транспорта – трубопроводный и автомобильный, они чрезвычайно дороги и энергоемки. Так, очень дорого обходится транспортировка нефти из Сибири в Европейскую Россию. Наша нефть вязкая, ее трудно перекачивать и приходится подогревать, особенно зимой. На подогрев и перекачку расходуется, по сути, значительная часть добытых энергоносителей.

Самый дешевый вид транспорта – морской. Именно его у нас нет. Следующий по дешевизне – речной. Доступ к внутренним районам Индии, Китая или Аргентины возможен даже на океанских судах довольно далеко в глубь материка, по рекам, каналам, озерам и водохранилищам. И Панамский канал в основном идет по пресноводным водоемам.

А у нас дешевых незамерзающих водных путей тоже нет, в последние годы и замерзающие выходят из строя. Увы, прекратилось движение судов по многим рекам, фарватеры нечищены несколько лет по «экономическим соображениям», то есть из-за правления реформаторов.

У нас всегда пользовались реками и каналами, само рождение нашей нации связано с ними. Русская нация образовалась из довольно разнородных племен, оказавшихся вдоль речных путей из Балтийского моря в Каспийское и Черное, «из варяг в греки и сарацины», и объединенных больше экономикой, чем общим происхождением. Так, Москва оказалась на ее месте в основном потому, что контролировала волок из окского бассейна в клязьминский. Чтобы попасть из Киева во Владимир и Суздаль, надо было из Днепра перебраться в верховья Оки, оттуда войти в Москва-реку (у Коломны), затем в Яузу, а в районе Мытищ («Мытищи» означает место, где собирают «мыт» – пошлину), точнее в районе нынешнего города Королев, перетащить ладью в Клязьму. Волок всего около километра длиной был отмечен еще на моей памяти пирамидкой из белого камня на берегу Клязьмы. Другого такого удобного места нет.

Таково же происхождение многих других городов, и все наши города стоят на судоходных реках. И открытие Сибири проходило по рекам. Землепроходцы, начиная свой путь от Устья Великого, спускались и поднимались по рекам, переволакивали свои суденышки, даже через Урал, зимовали, строили новые суда, шли дальше. Эпопея великого движения к Тихому океану трудно представима, в истории человечества с ней сравнима разве что экспедиция Магеллана. У нас о ней забыли, и подвижнические труды Г. Маркова по ее описанию малоизвестны.

В 30-х годах у нас начали реализовывать грандиозную систему дешевого транспорта. Была спроектирована система судоходных каналов, которая охватывала всю территорию СССР и должна была доходить до каждого уголка. При Хрущеве идея была похоронена – при нем предпочли жечь топливо, истреблять природные ресурсы.

Но даже если бы у нас существовала всеобъемлющая сеть речного транспорта, перевозки внутри страны были бы дороже, например, западноевропейских, из-за сезонного ритма наших водоемов. Но что об этом сейчас говорить – водных путей у нас мало.

Пока в нашей стране соотношение себестоимости по видам транспорта несколько парадоксально: так, по ценам 1994 года грузовой тариф для морского транспорта – 91,8 руб. за 10 тоннокилометров (ткм), для речного – 152,6 руб., для железнодорожного – 118,8 руб., для автомобильного – 1330,4 руб., воздушного – 6628,1 руб. Железнодорожный у нас дешевле речного, но это связано с тем, что, во-первых, железнодорожный транспорт электрифицирован, а наши внутренние цены на электроэнергию в 10–15 раз дешевле себестоимости (дотируются государством), а во-вторых, речной транспорт не может использоваться эффективно из-за короткого периода навигации и массы проблем с зимовкой флота. Ну и пресловутый ценовой перекося – тяжелое наследие хрущевского волюнтаризма.

В предыдущей главе я утверждал, что наценка на транспортировку сырья, если мы его завозим, невелика, а здесь я говорю, что затраты на транспорт в процессе производства велики. Противоречия тут нет. Привоз сырья или готовой продукции – процедура однократная, а вот в процессе производства, в зависимости от количества переделов исходного сырья, транспортировать большие объемы приходится несколько раз. Сконцентрировать всю промышленность в один компактный регион? Ну, не знаю. В любом случае, если уголь в Воркуте, а железная руда под Курском, то как их сконцентрируешь?

Транспортные расходы у нас в стране велики, и даже по одной этой причине производство у нас в стране невыгодно.

Есть в невероятной энергоемкости нашей экономики и субъективная составляющая. По резонному замечанию профессора А. И. Уткина (это известный современный историк, а как раз историки сейчас почему-то лучшие экономисты), наша экономика открылась мировому рынку, не будучи готова к конкуренции. Экономия энергии не вошла у нас в плоть и кровь. Чья в этом вина? Я еще помню, что на кухнях стояли газовые счетчики, в конце 50-х их сняли. Жги не хочу. Видел я раз, как одного иностранца чуть Кондратий не хватил, когда он увидел, что московская семья постоянно держит включенной газовую конфорку ради экономии спичек. Шофер, который на холостом ходу когда-то выжигал «лишний» бензин (бывало раньше и такое!), не скоро научится его экономить.

Помню, попадались и сейчас попадают в газетах насмешки над бережливыми немцами, у которых в подъездах стоят автоматы, выключающие свет, когда жилец входит в квартиру. Над чем смеемся?

Иногда всплывают отдельные заводы с высоким энергопотреблением, вроде бы процветающие и в России. Но почему они процветают? В некоторых, очень редких производствах, энергия расходуется главным образом не на компенсацию сурового климата, а напрямую на производство конечного продукта. Например, алюминиевая промышленность, ныне принадлежащая израильтянам братьям Черным, более-менее работает и сейчас по принципу

«толлинга». Это означает, что к нам везут импортные бокситы из Туниса, у нас выплавляют из них алюминий, который затем вывозится. Странная схема (что, трудно в Тунисе завод поставить?), если не знать, что у нас киловатт-час стоит 1–2 цента, а во всем мире – 12–15. Братья Черные просто вывозят даровую электроэнергию! Ведь с точки зрения цены, алюминий – это твердое электричество. А низкая цена на электричество у нас поддерживается искусственно, за счет всей экономики. Черные тут не слишком виноваты, они действуют, как и должны действовать капиталисты, не они, так был бы кто-то другой. Но «толлинг», как и вообще экспорт алюминия, фактически грабеж нашей экономики.

Кстати, эта история с «толлингом» лишний раз показывает ситуацию с конкурентоспособностью даже нашего сырьевого производства. Ведь у нас довольно много бокситов, и на Кольском полуострове, и под Волховом, и в Приуралье, и тем не менее более выгодно купить их в Тунисе и привезти на Алтай. Не верится? Ну объясните братьям Черным, что они плохо считали. Только не получится, они на этой странной схеме уже миллиарды сделали.

Примерно таким же образом у нас функционируют производства электростали и аммиака. Аммиак – третья статья в нашем экспорте, после нефти и газа, но ничего хорошего в этом нет. Фактически, при экспорте килограмма таких энергоемких продуктов мы даем в придачу несколько килограммов топлива бесплатно. Русский бизнес!

Пока у нас процветает частная торговля, требование о господдержке низких цен на энергоносители является благоглупостью. Государство будет просто субсидировать хищников-спекулянтов, торгующих на мировом рынке. А такие призывы раздаются, причем и из патриотического стана.

Резюмирую.

В целом, по разделу «Энергия и транспорт» производство чего бы то ни было в России не просто невыгодно, а крайне невыгодно. В принципе, дальше можно было бы не считать. Даже производители сырья говорят, что без расходов на отопление их продукция могла бы быть конкурентоспособна, но стоит учесть в себестоимости счета за отопление и о прибыли можно забыть.

Так что, никто об этом не знал, когда призывал открыться мировой экономике?

Есть такое «золотое правило», или «бритва Хеллона» – не ищи злого умысла там, где все объяснимо глупостью. Я потому это говорю, что эта ситуация, похоже, вначале была непонятна некоторым известным реформаторам. Во времена расташиловки некоторые приватизировали не нефть, а заводы. А ведь стоило посчитать стоимость отопления заводских корпусов за уральскую зиму по мировым ценам на тепло и энтузиазма у него поубавилось бы. Интересно, насколько выгоден Кахе Бендукидзе оказался подарок Чубайса – «Урал-маш»? И это пока у нас цены на тепло еще не достигли мировых.

Правда, есть подозрение, что наши реформаторы на самом деле не являются неумелыми учениками западных менторов. Те с самого начала требовали довести внутренние цены на энергоносители до уровня мировых, а наши упираются до сих пор. Видимо, западные консультанты не понимают особой ситуации в нашей экономике, а реформаторы все отлично понимают. И знают, если бы цены уравнились с мировыми, наша страна давно осталась бы без топлива на зиму. У наших городов не нашлось бы достаточно денег, чтобы купить мазут у нефтяных компаний, ведь города ничего не производят, откуда же возьмутся деньги? Либеральный эксперимент давно кончился бы, а, значит, кончился бы и экспорт. Вот чтобы сохранять экспорт, энергоэкспортеры и делятся теплом с городами!

1.13. Налоги

*Кто платит меньше всех, больше всех жалуется.
Закон профессиональной практики Дрю*

Для простоты назовем все нерыночные издержки, или, как их называют, «прочие затраты», налогами. Это не только «налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком». То есть теоретически налоги – это то, что установлено законом. В законе нет, значит платить не обязательно. Но так ли в жизни?

Чем является какой-нибудь принудительный сбор в какой-нибудь конторе, которую, хочешь не хочешь, руководитель фирмы должен посетить? Закона на его оплату нет, значит, это не налог, но собирает государственная контора, значит это не бандитский побор. Например, местная власть просит о «спонсорстве» и попробуй откажи. А у нас и налогов хватает – наша страна вообще держит первенство в мире по количеству налогов, хотя их абсолютная величина на самом деле невелика.

Кроме налогов, собираемых на основе государственного закона, в государстве (имеется в виду не только Россия) может существовать еще уйма поборов, расположенных в шкале законности от настоящих налогов до обычного рэкета. Определяют их административные правила, муниципальные акты, в конце концов, местные обычаи. Нарушение их может быть небезопасно, выполнение же наносит ущерб кошельку.

На себестоимость продукции у нас совершенно официально относятся, например, представительские расходы. Раньше, когда это не было законно, выписывались фиктивные премии, суть дела от этого не менялась.

Предпринимателю, в принципе, все равно, как называются те суммы, которые ему приходится «отстегивать» местным властям по местным правилам, ему даже все равно, называется ли адресат этих сумм муниципалитетом или авторитетом.

Но не надо думать, что предпринимателю лучше живется там, где контроль за его доходами не слишком строг и можно уклоняться от уплаты налогов, хотя иногда это называют преимуществом нынешней России перед другими странами. Именно в таких случаях, то есть, если предприниматель укрывается от государственных и местных поборов, обычно находятся люди, которые как бы заменяют собой налоговую полицию. Доходит до анекдотов. Один мой знакомый, программист, работая в торговой фирме, удивился, что дотошный ревизор немного странно выглядит и очень часто приходит в офис, подолгу просиживая с бухгалтером за компьютером и просматривая финансовые документы. Оказалось, это ревизор из местной банды.

А вот при четкой государственной системе контроля над коммерческой деятельностью у мафии нет экономического базиса. Там, где настоящие ревизоры жестко проверяют бухгалтерскую отчетность, просто неоткуда взяться оплате бандитской «крыши».

Для утешения сограждан замечу, что мафия в той или иной форме представляет собой неизбежное зло и существует даже в благополучных странах. Даже в индустрии США у них есть экологические ниши: например, вывозом промышленного мусора занимаются отнюдь не бойскауты. Там, где возможны приписки и сокрытия денежных потоков, независимо от общественного строя, там есть и почва для бандитов. (Традиционно к таким областям относятся строительство, особенно дорожное. Причина именно та, что проверить объемы работ государственным контролерам в некоторых видах производства труднее, чем в других. Подрядчик показывает площадку и говорит, что выкопана вот такая яма и засыпана щебенкой. Вообще говоря, нелегко проверить такие утверждения с точностью до процентов).

Так ниже у нас издержки этой группы или выше, чем в мире? Этот пункт нашего бизнес-плана наиболее труден для определения. Но можно с высокой степенью достоверности предположить, что не ниже. Во всяком случае, я не слышал ни от кого, что объединенный налогово-криминальный пресс у нас легче, чем в других странах. Такова, во всяком случае, была ситуация в период реформ, с 1991 года до бесславного краха 1998 года.

Но проведем один мысленный эксперимент. Предположим, мы провели «правильные» реформы и установили лучшую в мире налоговую систему. Или, если у вас другие взгляды, предположим, что к власти пришли настоящие коммунисты и тоже установили лучшую в мире налоговую систему. Прикинем, будет ли у нас в этом случае выигрыш по налогам перед другими странами. Есть ли резерв для налоговых льгот? Ведь когда говорят о «создании благоприятного климата для инвестиций», обычно имеют в виду снижение налогов. Можем ли мы брать самые низкие налоги в мире?

Конечно, теоретически можно избавиться от налогов вообще, но как бы мы ни радели за интересы предпринимателя, надо хорошо понимать, что страна без государственного аппарата, минимальной инфраструктуры и хотя бы полиции не представляет интереса для инвесторов. А ведь эти вещи существуют только благодаря налогам! Кроме того, есть еще налоги на социальные цели, на оборону, на экологию.

Конечно, для инвестора более привлекательны страны, в которых нет профсоюзов и левых партий, и трудящиеся не требуют лишнего, вроде оплачиваемых отпусков и социального страхования, и о сохранении природы никто не беспокоится, но какие-то налоги все равно неизбежны. Ведь если не хочешь платить лишнего рабочим, то придется оплатить и военную диктатуру, и «эскадроны смерти», которые только и могут обеспечить столь райский инвестиционный климат. В период подготовки Аргентины к управлению Международным Валютным Фондом (80-е годы) там бесследно исчезло несколько тысяч человек – профсоюзных лидеров, врачей, учителей, адвокатов. Бесплатно такие вещи не делаются.

Куда идут налоги в настоящем рыночном государстве? Это армия, государственный аппарат, содержание всяких национальных символов, типа царствующей династии, воронов Тауэра или всенародноизбранного.

Пусть даже образование и медобслуживание в расчет не принимаем. Предполагаем, что у нас рынок, все это не за счет бюджета, а платное. В некоторых странах предприятия практически не платят в социальные фонды. Ну и что? В этом случае соответствующие расходы идут по статье «зарплата». Люди же все равно лечатся и уходят на пенсию, если не считать «идеальных» для инвестора стран, вроде Чили, где Пиночет после переворота пять лет не платил пенсий.

Так вот будут ли в «идеальной России» государственные расходы ниже, чем в других государствах мира? Ох, вряд ли.

Можно ли считать, что армия стоит везде одинаково? Известно, что оружие, обмундирование и рационы в «полярном» исполнении существенно дороже обычных. А что такое «полярное»? Во всем мире так называют то, что пригодно для условий России. В обычном бундесверовском спальном мешке я почти дал дуба, ночуя в Подмосковье на природе в середине мая. Японские военные за службу на Хоккайдо получают тройной оклад, за суровость климата. А по нашим понятиям, Хоккайдо – субтропики. Так что только за счет ватников наша армия будет подороже.

А можно ли обойтись совсем без армии, если не гоняться за «глобальными интересами»? Некоторое время можно, если считать, что все вокруг дураки, а мы одни умные – у всех армия есть, а у нас нет.

Такое умонастроение будет недолгим. К нам много претензий и у соседей, и у довольно далеких стран. Причем претензии предъявляются к самым продуктивным землям, к самым ценным участкам территории, акватории и шельфа, к стратегически важным пунктам.

Если нет армии – нет и неисчерпаемых природных ресурсов. Почему московские интеллигенты считают, что рыба Охотского моря, или золото Колымы, или нефть Южного Сахалина, или леса Карелии принадлежат им? Чем обосновывается эта уверенность? В мире есть люди, готовые задать такой вопрос, и такой вопрос будет поставлен. Этот мир довольно жесток к слабым.

А что касается нашего госаппарата, то вряд ли он у нас обходится дешевле по сравнению с другими странами. Я уж не буду конкретизировать.

И вернемся к пенсиям, хотя это будет трудное и неприятное замечание. Несмотря на то, что продолжительность жизни у нас мала, тем не менее, численность пенсионеров по сравнению с работающими у нас очень высока, выше, чем даже в развитых странах Запада. Не буду делать никаких выводов, но не сказать об этом нельзя.

Кстати, за счет небольших налогов нельзя будет и содержать самую большую в мире армию врачей и учителей. Придется переходить на количество «койко-мест», соответствующее мировым, точнее, «третье-мировым» стандартам.

Вопрос об уровнях налогов в нашей стране можно поставить по-другому, еще и так: как мы, с нашими-то государственными долгами, можем добиться более низкого уровня бюджетных расходов по сравнению с другими странами? Разве не из бюджета нам придется платить долги и проценты по ним? А из чего бюджет то формируется, не из налогов разве?

В общем, мы вместе с потенциальным инвестором, хоть и несколько субъективно, но уверенно заключаем, что по налогам и другим нерыночным издержкам в России выигрыша ожидать нельзя.

1.14. Зарплата

*В иерархической системе оплата труда прямо пропорциональна привлекательности и легкости выполняемой работы.
Исходный принцип социэкономики*

И последняя составляющая расходов на производство – это зарплата наемного персонала.

Говорят, что наша рабочая сила дешевая и квалифицированная, и вот тут-то наша козырная карта. За счет рабочего и инженера, согласного работать за гроши, и вырастет новая Россия!

Попробуем разобраться.

Квалифицированная? Будем считать, что да. Была. За десять лет плюрализма, согласитесь, произошла определенная деквалификация, а новых рабочих никто не научил. Чему хорошему могут научить демократы?

А что дешевая давайте-ка поподробней.

Считается, что зарплата в России низкая. А так ли это? Насколько она ниже среднемировой?

Увы, доступная информация ненадежна. В справочниках Госкомстата есть раздел «международные сравнения», там сравниваются даже «надой молока на одну корову» в разных странах, а вот «среднюю зарплату работника промышленности» не узнаешь. Видимо, для Госкомстата человек – не корова, что в каком-то смысле верно. Есть «средний доход» – весьма сомнительный параметр. Сколько рабочему в час платят, вот что нас интересует, ведь инвестор будет рабочих нанимать, а не только киллеров и «новых русских».

Но вот слышал, что представитель фирмы Самсунг в России получает якобы существенно больше, чем сравнимый по рангу менеджер той же фирмы у себя на родине. Почему? Если платить, как в Южной Корее, у нас в стране не много найдешь желающих работать представителем фирмы. Ничего себе. Значит, мы богачи? Странная история. Как ее проверить? Ведь в конвертик с долларами, который традиционно получают сотрудники инофирм, не заглянешь. Нет, конечно, если проверить официальные платежные ведомости, с которых рассчитываются налоги, то зарплата у наших фирмачей еще до 17 августа 1998 года была нищенская.

По официальным данным в начале реформ средняя зарплата в стране была около 5 долларов, а затем, с 1993 по 1998 год колебалась, грубо говоря, в районе 100 долларов. Эти цифры не учитывают, с одной стороны, невыплат, а с другой этих самых «конвертиков», то есть утайки выплат от налогов и, естественно, от статистики.

Во многих странах-производителях «товаров народного потребления» (Юго-Восточная и Южная Азия, Латинская Америка) вполне приличной считается почасовая оплата 20 центов в час. Это примерно. 40 долларов в месяц. Мало? Почему же? Ведь это три наших «минималки» (до 98-го года)! Для китайской швеи 40 долларов очень даже неплохо. Квалифицированный служащий, например, бухгалтер небольшой фирмы в Южной Азии, может получать 120 долларов, и это нормально. К началу «аргентинского чуда» зарплата строительного рабочего в Буэнос-Айресе упала до 20 долларов, и в ходе реформы Кавальо она не индексировалась. Вот к такой зарплате и инвесторы потянулись!

Надо только учитывать, что по азиатским традициям работники главных сборочных конвейеров известных фирм могут получать на порядок выше рабочих фирм-субподрядчиков, но такой «рабочей аристократии» немного даже в Японии, а именно их зарплатой лет десять назад и козыряли.

У нас зарплата в промышленности отличалась, в зависимости от того, в какой отрасли выплачивалась. В нефтяной, электроэнергетической, металлургической была побольше, 200–300 долларов, в швейной – около 60. Это я привожу данные за 1993–1998 годы. Последнее «докризисное» значение средней зарплаты за май 1998 года – 160 долларов.

Так что зарплата у нас, там, где ее платили, была не ниже, а выше среднемировой. И это неизбежно. Ниже она и не может быть, так как не обеспечит в наших условиях физического выживания, просто не хватит на отопление, теплую одежду и питание. А ведь у нас цены на коммунальные услуги пока что ниже мировых раз в пять-десять! Если их учесть, то средняя зарплата горожанина у нас, можно сказать, выше еще раза в два-три!

Сейчас «денежная составляющая» зарплаты у нас упала почти до уровня «третьего мира» за май 1999 года – 70 долларов. Возникла ли для инвестора благоприятная ситуация? Да, но ненадолго. Впереди маячит более серьезный кризис потребительского рынка – рублевые цены на ликвидные товары должны подпрыгнуть до мировых уровней. Литр бензина, батон хлеба и 7 киловатт-час электроэнергии должны стоить доллар. Мы не потянем такие цены с «третье-мировой зарплатой». Сейчас и должно решиться – мы в мировом рынке или выходим из него. МВФ агитирует за первое (написано в мае 1999 года).

Но откуда же взялся миф о «низкой цене рабочей силы в России»? Выскажу предположение – излишняя информация об уровнях зарплаты в производящих странах третьего мира могла повредить пропаганде реформ. Так сказать, «грамота фраеру вредна». До нас доводилась лишь зарплата американского рабочего.

Почему этот миф так популярен у нас?

Во-первых, кто же согласится, что он много получает? Да нет такого человека! Все, от уборщицы до генерала, считают, что ему платят мало.

Во-вторых, в силу ряда причин у нас принято ориентироваться на зарплату в «развитых странах Запада».

Но США, Япония, Западная Европа, Израиль – это «золотой миллиард». Мы-то туда не входим!

То, что получает (пока) европейский и североамериканский рабочий – это не экономическая категория, не плата за его рабочую силу, это нечто другое. По смыслу это ближе к таким вещам, как, например, денежное содержание английской королевской семьи. И когда «социальная база реформ» пускает слюни и сопли по поводу «зарплаты в Америке» – это грустное и смешное подобие осла перед морковкой. Мечты нашего рабочего получать западную зарплату несколько сходны с мечтами стать английской королевой, вероятность таких событий одинакова.

И еще интересный момент.

При попытке сравнить нашу зарплату в производящих отраслях с аналогичной зарплатой в США сталкиваешься с некоторыми странностями. Не с чем сравнивать!

Не с чем сравнивать зарплату нашей швеи – в Штатах почти ничего не шьют. Американские джинсы шьют в Таиланде.

Нельзя узнать, сколько получает американский сборщик радиоэлектронной аппаратуры – вся электроника производится в ЮВА.

А какова зарплата американского оружейника? Трудно сказать, ведь «Ремингтоны» и «Моссберги» уже давно собираются в Бразилии и Мексике!

Ну хоть сколько сейчас получает оптик с завода «Практика», известного нам по бывшей ГДР? Увы, фотоаппараты «Практика» собирают теперь на Тайване.

Не буду объяснять почему, но зарплата американского рабочего – это не совсем зарплата, это, скорее, доля от эксплуатации всего мира. Она определяется не только и не столько рынком, но и, как говорится, административно-командным способом, то есть законом. По моему, это что-то вроде 6 долларов в час. В любом случае нам ее не видеть, и потенциальный

инвестор ориентируется на среднемировую цену рабочей силы, а не на зарплату в США. Все-таки Америка правит миром. Должно же это в чем-то выражаться для ее граждан!

Самое же существенное то, что Америка не является сейчас мировым производителем ширпотреба. Не потому она богата сейчас, не благодаря производству. Если бы в современной модели экономики наиболее прибыльным было непосредственное производство, то самыми богатыми людьми в странах Запада были бы слесари и токари. Но это, как вы догадываетесь, не так.

Вот это главная причина, почему процветают в том числе и страны, близкие к нам по неблагоприятным условиям – Канада, Швеция. Не за счет производства живет хорошо западный мир!

Мы же, открываясь мировому рынку, не собирались побить Запад в банковском бизнесе? Не Голливуд же собирались разорить фильмами Сокурова и Муратовой? Мы же хотели достичь конкурентоспособности именно в производстве.

Так вот, даже если мы интегрируемся в мировую экономику, мы не можем рассчитывать на уровень зарплаты, принятый в западных странах и Японии. Мы должны смотреть на зарплату в Пакистане, Индии, Бразилии, Аргентине. Причем это не касается бюджетников – в этих странах бюджетников гораздо меньше, чем у нас. На что будут жить наши врачи и учителя, если мы перейдем в мировую экономическую систему, я даже и не скажу. Такого количества врачей и учителей, к которому мы привыкли, не будет.

Чтобы вопрос с зарплатой был совсем ясен, углубимся немного в мысленный эксперимент.

Нельзя сказать, что рабочей силы в мире сейчас не хватает. Хватает, даже еще остается. Так вот представим себе, что рабочие из разных стран, готовясь к конкурсу на освободившееся рабочее место, прикидывают, до какого уровня они могут торговаться с работодателем, снижая свои запросы.

Естественно, им придется посчитать свои расходы, а так как рынок мировой, то и цены на потребности будут мировыми. А вот набор потребностей будет отличаться, и рабочий из России с ужасом увидит, что его совершенно необходимые потребности чрезвычайно по мировым меркам велики.

Той зарплаты, на которую согласен и может прожить среднемировой промышленный рабочий, в наших условиях не хватит не то что на расширенное, но и на простое воспроизводство рабочей силы. В переводе с марксистского речекряка – это означает, что нашему рабочему среднемировой зарплаты не хватит не только, чтобы вырастить детей, но и чтобы прокормиться самому.

Ведь что такое зарплата?

Это для наемного работника все – еда, одежда, жилье, образование, лечение, отдых. И это предприниматель должен ему обеспечить. Что минимально нужно, скажем, малайцу? Сандалии, трусы, рубашку, бейсболку. Крышу от дождя. Когда чувство голода становится нестерпимым – сникерс. Ну и семье тоже. А россиянину? В придачу к вышеперечисленному еще штаны, телогрейку, шапку и т. д. А это дороже. И питание. Трагизм ситуации в том, что россиянин много ест.

Даже средний рацион россиянина (татарина, русского, осетина) существенно дороже среднемирового. Белка мы должны потреблять столько же, сколько любой человек, а жиров и углеводов – существенно больше, примерно втрое. Климат, знаете. Вообще-то о структуре питания в России и остальном мире хорошо говорится в книге Ю. Мухина «Наука управлять людьми».

Низкие температуры вызывают усиленное потребление продуктов. Когда Фидель Кастро вернулся на Кубу из первого визита к нам, он делал шестичасовой доклад, из которого кубинцев больше всего поразил факт, сколько мы едим, особенно мучного. Килограмм

хлеба и мучного в день! Немыслимо! А тем не менее, это факт – столько было заложено в рацион советского солдата, и он в советские времена реально потреблялся. Для справки, солдатский рацион – чуть меньше 3 кг в день, из них мучные изделия и крупы – 1 килограмм, и столько же – овощи и картофель.

По свидетельствам знающих людей, того, что при возможности съедает средний русский, семье из Южного Китая хватит на неделю. Даже такой момент в ЮВА народ помельче, для точных работ производительность та же или выше, а еды потребляет меньше.

К сожалению, несмотря на обилие статистических данных по этому вопросу, приходится предполагать, что приводимые официальные данные малодостоверны. Так, в справочнике-ежегоднике Госкомстата за 1995 год, в разделе «Международные сравнения», приводятся такие цифры, что итальянцы едят больше русских. Очень сомнительно, ведь вспомните, на отдыхе в Крыму есть-то совсем не хочется, а Крым куда суровей Италии. Скорее методика подсчета в разных странах разная.

В советские времена в России ели в три раза больше сливочного масла, чем американцы. Это не значит, конечно, что американцы едят мало, много зависит от культуры питания. По голливудским фильмам может показаться, что американские женщины все поголовно как манекенщицы, тем сильнее шок побывавших в Америке наших граждан. Первое, что потрясает – сколько же там толстух. Впрочем, не обязательно ездить в США – посмотрите телепередачу «Телефон спасения 911», где снимаются реальные люди, а не силиконовые куклы, и оцените габариты настоящих американок. Американцы питаются с большими излишествами. Впрочем, мы же говорим о рабочих в промышленном производстве, а мы знаем, что промышленное производство сейчас не в Америке.

Кстати, возвращаясь на минутку к одежде. Я тоже думал в советские времена, что телогрейка – самая дешевая одежда, чего там, от 7 до 12 рублей. Думал я так до тех пор, пока мне в руки не попал шведский каталог туристского снаряжения, на немецком языке, с ценами на каждый предмет. Перевожу раздел про спальные мешки – и не пойму, может с переводом напутал? Оказывается, мешки с х/б крышкой дороже нейлоновых очень существенно. Самые дорогие – у которых х/б ткань и снаружи, и изнутри. Оказывается, хлопок – очень дорого. Опять-таки, из того, что у нас вата была дешева, отнюдь не следует, что издержки на получение хлопка у нас были невелики. Все стоит столько, сколько стоит, если цена была занижена, значит издержки компенсировались из бюджета, то есть отнимались у других производителей.

Совершенно неизбежная статья расходов россиянина – это жилье.

Русские по сравнению с остальным миром живут в более дорогих, хоть и менее комфортабельных домах. Показывали поселок в Таиланде – обычные железные транспортные контейнеры поставлены на столбах, под контейнером стоянка для автомашины. Проведен свет и телефон. Живи – не хочу!

Ну сколько стоит такое жилье? Недорого. А наше даже северный барак гораздо дороже. Мы не знаем этого, потому что за наши квартиры мы платим неосознанно. Точнее, считается, что платит государство, но на самом-то деле все равно платим мы.

Это в советской модели экономики можно было за квартиру не платить. У меня сложилось впечатление, что у нашего потенциального инвестора такое просто не укладывалось в голове, и, оценивая стоимость жилья для рабочих, он на такую ситуацию «не закладывался».

Пока что люди у нас кое-как дышали, так как на коммунальные услуги была дотация, и топливо в стране было относительно монополизировано. Именно эти защитные механизмы и требовал разрушить МВФ, но на это не решился даже Чубайс.

А что для нас значат коммунальные услуги?

Вот тут необходима цитата из статьи профессора В. Клименко «Россия: тупик в конце тоннеля?», «Общественные науки», № 5, 1995 год: «Чем холоднее климат и чем больше тер-

ритория страны, тем выше уровень удельного потребления, обеспечивающий жителям данной страны приемлемые условия существования».

Размер территории, на мой взгляд, тут совсем ни при чем, в этом я профессора Клименко не понимаю, а вот плотность заселения территории, конечно, влияет. Но что касается холода, то тут все верно.

Если в странах с почти идеальным климатом (к ним относятся, например, Иордания, Кипр, Таиланд, Малайзия, Зимбабве) расходуется на создание «единицы комфорта» одна «единица энергии», то в других странах удельный расход выше. Насколько?

Оказывается, в Мексике – в 1,6 раза, в Южной Корее, Японии, Австралии, западноевропейских странах – от 2 до 2,5 раза, в США – в 5 раз, в России (обитаемая часть) – в 8 раз. (Числовые выкладки сделаны мной по данным профессора В. Клименко).

Правда, для США коэффициент, возможно, рассчитан для всей территории, а значит, несколько завышен – население и производство там сосредоточено на двух побережьях с мягким климатом (океаны не замерзают). В центре и на севере, а тем более на Аляске, плотность и того и другого невысока, то есть реальный коэффициент, видимо, значительно ниже. То есть на самом деле удельный расход энергии в хозяйстве США – как в западноевропейских странах. Естественно: Нью-Йорк и Вашингтон – это почти субтропики (под Вашингтоном хлопок растет), а Лос-Анджелес почти тропики.

Действительно, у россиянина в список необходимых расходов входит еще и 7-месячный отопительный сезон. Никто ведь у нас не знает, сколько гигакалорий расходуется на обогрев его квартиры, и сколько стоит эта гигакалория. Но скажу, что даже для европейца то, что мы расходуем на отопление – чувствительная сумма, а для промышленного рабочего «третьего мира» – целое состояние. На отопление жителя Москвы расходуется в год 4 тонны условного топлива. Бог его знает, сколько стоит в Европе или Сингапуре тонна условного топлива, но если приравнять к цене отопительного мазута, то это не менее 2000 долларов на семью из 4 человек (как раз зарплата всей семьи из «третьего мира»). В наших городах не редкость и горячее водоснабжение, в отличие от всего мира.

А вот спросите любого человека, который ездил туристом или в командировку в Голландию или Бельгию, они подтвердят, что в зданиях там вообще не предусмотрены системы отопления. В Австрии и Баварии – есть, и, обязательно с регуляторами на батареях, чтобы не платить лишнего. Это при том, что в Баварии в апреле расцветают магнолии, хоть это и горная страна. На что спорим – не знали про магнолии?

То есть стоимость жилья и коммунальных услуг в нашей стране чрезвычайно по мировым меркам высока, если считать ее точно, учитывая, что пока за нас платит государство. Да, мы можем согласиться на меньший уровень комфорта, чем американцы. Но тут нет линейной зависимости, в этом данные профессора Клименко не совсем точны. Он считает, что чем меньше потребление энергии, тем ниже уровень комфорта. Но у нас не так. Есть такой минимум комфорта, за которым в наших условиях следует сразу смерть. Хотим мы или не хотим, мы вынуждены расходовать довольно много энергии.

Как только пища и отопление жилищ пойдут по мировым ценам – все сразу станет ясно нам так же, как это с самого начала было ясно потенциальным инвесторам.

То есть зарплата наших людей всегда была по мировым меркам довольно высока, доказательством этого служит тот факт, что они живы. Простое выживание в наших условиях дорого стоит.

Поэтому из наших зарплат остается меньше на маленькие радости жизни автомобили, круизы, дорогую бытовую технику... но что сделаешь, мы, в отличие от пакистанцев, слишком много тратим энергии.

У нас все еще любят сравнивать себя с западноевропейцами и американцами. Вот в Америке рабочий получает больше!

Да, там рабочий получает больше. Потому что по праву рождения входит в «золотой миллиард», потому что тамошний буржуй уже сто пятьдесят лет как пуган Марксом, а потом и Советской Россией, и платит поэтому своего рода добровольный налог на социальный мир. Но, кстати, буржуй есть буржуй, и не в последнюю очередь из-за стоимости рабочей силы производство перемещается в развивающиеся страны. Например, американцы уже заметили, что с производством у них не все ладно, и собираются брать дополнительные налоги с фирм, переводящих производство из США. Сам процесс перемещения производств в более выгодные регионы получил на Западе наименование «глобализации экономики».

В общем даже если наш рабочий будет для буржуа выгоднее английского (а это вряд ли), то уж перед малайским никакого выигрыша, мягко говоря, нет. Конечно, наш рабочий может урезать свои запросы, но не ниже определенного прожиточного минимума. А у нас другой минимум, чем на Филиппинах! Житель фавел с окраины Рио может предъявить работодателю более выгодные условия, чем Саша с Уралмаша.

Чтобы победить жителя «третьего мира» в конкурентной борьбе за рабочее место, наш рабочий должен согласиться на месячную зарплату, эквивалентную одной заправке бензобака высокооктановым бензином!

Так что наш рабочий в конкурентной борьбе за рабочее место, конечно, проиграет рабочему из ЮВА и Латинской Америки. Я подскажу еще кое-что, известное, но не акцентируемое. Рабочий в Западной Европе и США уже давно проиграл в этом соревновании. Но так как он «свой», то ему нашли другое занятие, не связанное с производством. А нашему нового занятия никто и не собирался искать.

Но тс-с-с! Никто не должен об этом знать. Реформы еще не кончились.

Правда, в 1998 году и рабочий из ЮВА оказался в значительной степени не нужен. Но это совсем другая история.

1.15. Доказательство

*Если рассмотреть любую проблему достаточно внимательно,
то вы увидите себя как часть этой проблемы.*

Аксиома Дучарма

Итак, закончим доказательство этой чрезвычайно горькой для моего народа теоремы.

Из пяти составляющих общего объема затрат на любое производство в условиях нашей страны две (сырье и нерыночные изъятия) – не ниже среднемировых, а три (капитальные вложения, накладные расходы и минимально необходимая зарплата) – существенно, в несколько раз, выше.

Поэтому в условиях свободного перемещения капиталов ни один инвестор, ни наш, ни зарубежный, не будет вкладывать средства в развитие практически ни одного производства на территории России. И дело не в отсутствии патриотизма у наших капиталистов, а также жуликов и коррупционеров, я вполне допускаю, что они горячие патриоты, дело в законах экономики, ориентированной на прибыль.

Никаких инвестиций в нашу промышленность нет и не будет. То есть каждый буржуй понимает, что значительная часть его денег, вложенная в российскую промышленность, будет потрачена просто на борьбу с неблагоприятными условиями, без всякой пользы для конечного продукта. Если этого не понимает инвестор, то понимает банкир, дающий инвестору кредит и проверяющий его бизнесплан. А что бывает с промышленностью без инвестиций, мы знаем.

«Хотят русские жить в холодильнике – пусть живут. Причем тут мои доллары?» так думает наш буржуй, и он абсолютно прав. И напрасно ждать, что вывезенные из России капиталы (по-русски говоря, краденое или выручка от продажи краденного) вернуться в Россию. Это может произойти разве что под конвоем, а наш конвой туда не пустят.

Конечно, мы вольны выбирать экономическую модель развития общества, что и сделали несколько лет назад. Но при этом мы должны были хорошо представлять, что значительные отрасли нашей экономики (вся обрабатывающая промышленность, все товарное сельское хозяйство, большая часть сырьевой) попадут при вхождении в мировое экономическое пространство под уничтожающий удар действующих там экономических законов. Почему не представляли? Это отдельный вопрос.

И ведь не поспоришь. А если у нас кто-то захочет поспорить, спросим для уточнения диагноза – согласен ли он лично жить и работать в здании из кровельного железа без отопления, на работу ездить в шортах и безрукавке, а рацион чтобы был как у вьетнамца на его родине (проконсультируйтесь на ближайшем вещевом рынке).

Если согласен – значит демократ в российском смысле этого слова, т. е. сторонник свободного мирового рынка (в остальном мире эти идеи называют либеральными). Если задумался и начал дополнительные вопросы задавать – не безнадёжен. Насчет демократа я ничуть не ерничаю. Сам читал весной 1996 года, перед президентскими выборами, интервью с каким-то пенсионером, который, фактически умирая с голоду, собирался голосовать за демократов. То же будет и в 1999-м, и в 2000-м. Такая самоотверженность, доходящая до идиотизма и даже далее, свойственна части нашей «интеллигенции», о чем как-то рассказал С. Кара-Мурза в одной из своих публикаций. Но в качестве долговременной основы функционирования экономики приверженность демократическим ценностям не годится, так как человек без пищи не проживет даже 500 дней.

Путаница в понятиях пошла с первых перестроечных лет, когда отдельные предприятия прорывались со своей продукцией на мировой рынок, как те же шахтеры. Поди плохо

– квартплата коммунистическая, печат-учат коммунисты, транспорт, электроэнергия и лес – коммунистические, а уголь буржуям за доллары. Нужен был буржуям тот уголь? Им нужно было Союз развалить – да разве можно было тогда объяснить? Тогда в массовом сознании зарплата слабо ассоциировалась с квартирой, садовым домиком, поликлиникой, школой, отпуском на море. Почему-то считалось, что это отдельно от зарплаты. Знали, что при рынке баран даром не чихнет? Знали. Но как-то не понимали. Ничего, это лечится, хотя и болезненно.

Каковы же следствия из этой теоремы? Если теорема горька, то и следствия не слаще.

1. Утверждения о том, что «инвесторы уже стоят в очереди» – либо свидетельство о профнепригодности, либо наглое вранье.

2. Обещания «создать благоприятный инвестиционный климат» в условиях свободного мирового рынка реальной почвы не имеют, если только обещающий не собирается направить Гольфстрим по Севморпути.

3. Жизнь из нашей экономики и общества будет уходить по мере износа инфраструктуры и основных фондов, донашивания и проедания запасов. А каждый появившийся у нас доллар немедленно побежит туда, где он сможет получить прибыль. Уцелеют только сырьевые предприятия, и то, далеко не все.

Если говорить без скидок, то данное доказательство, не являясь абсолютно точным, в принципе отражает реальность. Конечно, свободного мирового рынка нет, это пропагандистский миф, реальный мировой рынок не свободен, отрегулирован, но не нами. Нам-то с того какая польза?

Те, кто его регулирует, делает это в своих интересах. Никто не будет нам приплачивать за климат, растянутые коммуникации и отсутствие незамерзающих портов.

И небольшое пояснение. Нигде в тексте вы не найдете указаний, что теорема верна только для частных предприятий, а государственные обладают иммунитетом. Судьба «Уралмаша» и под руководством красного госдиректора, и Кахи Бендукидзе будет совершенно одинаковой. Другое дело, что предпринимателю проще, грубо говоря, продать в случае чего станки на металлолом, рабочих на колбасу и смыться на Канары.

* * *

Один мой знакомый советует: «прежде чем высказаться, подумай, а не дурак ли ты». Он, конечно, прав, но как проверить правильность мысли, на чей авторитет опереться? На мнение людей, по какому-то недоразумению именуемых «нашими ведущими экономистами»?

Да это просто опасно. С зарубежными тоже не все ладно, у них тоже свой интерес. Но некоторые подтверждения есть.

Очень давно во время визита к Горбачеву Тэтчер обронила фразу, которую перевели примерно так:

«британские бизнесмены хотели бы инвестировать в российские горнодобывающую и лесоперерабатывающую отрасли промышленности». Если бы переводчик озабочился смыслом этого высказывания, то непременно бы добавил: «а о вложениях в другие отрасли они и думать не собираются». И действительно, стоит понаблюдать за ситуацией, и эти слова полностью оправдываются.

Общий объем западных инвестиций в производство за весь период плюрализма от 5 до 7 млрд. долларов. Да хотя бы и 10! Для нашей экономики это мизер.

Правда, некоторые вложения есть. Но чтобы не затуманивать реальной картины, с ними надо разобраться.

Во-первых, создаются предприятия, даются деньги с целью уничтожения ракет, боеголовок, бронетехники, сокращения нашего военного потенциала и создания системы контроля над ним, в частности под видом «конверсии» происходит выведение из строя объектов военной промышленности.

Во-вторых, под видом «инвестиций» идет скупка сырьевых ресурсов из уже созданных горнодобывающих предприятий. Как правило, сразу видно, что инвестиции эти рассчитаны не на десятки лет, а на два-три года – так, снятие сливок.

В-третьих, имеются вложения (крайне небольшие), внешне похожие на инвестиции для развития производства. Они ориентированы на вывоз ранее созданных материальных ценностей, на прекращение деятельности конкурирующих предприятий и на эксплуатацию пока действующих основных фондов.

Так вот, если откинуть от и без того мизерного объема вложений «инвестиции» этих трех видов, то останется тот самый шиш, который и должен был остаться.

Я сознательно не принимаю в расчет инвестиции в некоторые специфические виды промышленности, а именно табачную и алкогольную. Дело в том, что это не совсем промышленность. Испокон веков государства мира пополняют свои бюджеты за счет «налогов на пороки», так как прибыль от торговли сигаретами и водкой – это живые деньги. Оцените разницу: налоги надо собирать, а тут народ сам деньги несет! В свое время тот флот, что японцы утопили при Цусиме, был целиком построен на деньги от винной монополии государства.

И вот сейчас табачная промышленность скуплена тремя гигантскими концернами Ротманс, Филип-Моррис и БАТ. Эти фирмы любезно согласились собирать «налог с порока» с российских граждан в свою пользу, ценой установки нескольких технологических линий по набивке сигарет.

Причем ну никак нельзя сказать, что производится конкурентоспособная продукция. Она вся предназначена для нашего внутреннего рынка, прибыль будет конвертирована в валюту и вывезена из страны. Что реально получим мы? Рак легких. И никакая это не наша продукция – это просто фасовка импортного табака.

То же самое с пивом. Скандинавский концерн «Болтик си» производит у нас пиво «Балтика», опять-таки, в конечном итоге уменьшая наши валютные резервы. Это касается и многих других пивзаводов, как бы патриотично ни звучали названия сортов. И, кстати, ячменный солод, хмель или иногда пивной концентрат – тоже импортные. И спирт для России делают фактически алкогольные напитки, а не пиво.

Есть еще займы, кредиты... Заинтересованные лица упорно называют их «инвестициями». К экономике это отношения не имеет, разве что со знаком минус. Займы ведь надо отдавать! А инвестиции – это не займы! При инвестиции буржуй рискует своими деньгами! А при займах его деньгами рискуем мы! И его деньги мы обязаны вернуть с процентами в любом случае, независимо от судьбы инвестиционного проекта.

Во что же выльется эта тенденция? Например, какое население сможет жить на территории России в условиях рынка? Сколько рынок сможет просто прокормить? Западные оценки разнятся – от 15 до 50 миллионов. Такие цифры иногда шокируют, а тем не менее никакой ереси в них нет. Ведь чтобы закупать продовольствие на нынешнее население за счет экспорта нефти, ее производство надо увеличить в 6–7 раз. Возможно ли это? Нет, конечно. Пропускная способность «трубы» 125 млн. тонн, и строили ее всем Союзом. Кто возьмется за такую стройку сейчас? Даже смешно спрашивать, ведь даже в Туркмении западные эксперты порекомендовали не тянуть свой нефтепровод, а подключаться к российскому.

А почему придется переходить на покупную еду? Да потому что для сельского хозяйства действует аналогичная горькая теорема № 2.

Так что если увеличить сырьевой экспорт нельзя, то откуда взялись в докладе Тэтчер цифры о населении, понятно. Остальным просто на сникерсы не хватит. Кстати, цифры (увеличение экспорта нефти в 6–7 раз) верны только в том случае, если выручка от него останется в стране.

Реально рассчитать численность «рыночного», или «экономически эффективного по Тэтчер» населения просто – это численность занятых в горнодобывающем и лесохозяйственном комплексах плюс услуга соответствующей инфраструктуры. Плюс их семьи. Управление этими комплексами вряд ли будет осуществляться с территории России, хотя бы просто из-за дороговизны проживания управленцев.

Вот они, те самые 15–20 миллионов жителей бывшего СССР, чье проживание на нашей территории экономически оправдано! Вот о чем говорила Тэтчер! Наш народ и мировой рынок промышленного капитала – несовместимы. Либо одно, либо другое. Призывая наших лидеров в личных беседах открыться мировому рынку, у себя они говорили правду. Практически не скрывалось, что наша экономика погибнет. Чем руководствовались наши руководители того времени (не один Горбачев), что им говорили их референты – Бог знает.

Достаточно было хотя бы просматривать в 80-х годах популярные журналы, типа «Тайм» или «Ньюсуик», чтобы понять настоящее мнение «мировой общественности» о перспективах нашей страны, когда мы приведем нашу экономику к мировым стандартам.

Неспроста в последние годы мы практически изолированы от источников информации из-за рубежа, в чем-то даже сильнее, чем в 70-е годы. Нет вещания всемирной сети новостей CNN, нет в продаже иностранных журналов и газет. Настоящий железный занавес. Что говорить, если даже пропагандистское вещание на нашу страну практически прекратилось. Даже журнал «Америка» закрылся, как выполнивший свою задачу. Но, судя по крохам доходящей информации, за ситуацией у нас следят внимательно и оценки довольно трезвые.

Какова же перспектива нашего рыночного хозяйства, «интегрированного в мировую экономическую систему»? Временные рыночные структуры, созданные для вывоза стратегических запасов, уже практически отмерли, горнодобывающая (конкурентоспособная), тоже не вечна, ей осталось лет с десятков, а вот лес будет расти практически всегда, так что посчитать просто.

Судьба же нерыночного населения не обязательно трагична. Те, кто смогут, вернуться к натуральному хозяйству. И это немалая часть населения. В начале 20 века нерыночное население России составляло несколько десятков миллионов человек и даже платило налоги зерном и солдатами. Так что вымрут, быстро или постепенно, только крупные и средние промышленные и политические центры, что с рыночной точки зрения совершеннейшие пустяки.

Этого мы хотели?

Причем, обратите внимание, такая судьба ждет нашу страну после подключения к мировому рынку любым способом. И если мы войдем в него сами в виде независимого государства, и если мы будем завоеваны «культурными» и «цивилизованными» нациями. В отношении наших перспектив вращивания в эту модель экономики оба наших политических крыла – демократы и патриоты делают одну и ту же ошибку. Они считают, что это вращивание возможно, вся разница в отношении, демократы считают, что это желательно, а патриоты что нежелательно.

Патриоты пугают народ, что мы будем сырьевым придатком, а демократы намекают, что и сырьевым придатком, и, возможно, еще и сборочным цехом.

Но дело-то в том, что это невозможно! Мы не можем стать ни сырьевым придатком, ни сборочным цехом! После исчерпания уже разработанных и обустроенных месторождений они будут заброшены. Никто не будет осуществлять «северный завоз» на ту территорию, которая когда-то была Советским Союзом у нас нет ничего, что могло бы этот завоз окупить.

Итак.

Любое производство на территории России характеризуется чрезвычайно высоким уровнем издержек. Эти издержки выше, чем в любой другой промышленной зоне мира. Простейший анализ затрат на производство по статьям расходов показывает, что по каждой статье Россия проигрывает почти любой стране мира, а компенсировать излишние затраты нечем. В первую очередь это происходит из-за слишком сурового климата – производство, да и просто проживание в России требует большого расхода энергоносителей. Энергия стоит денег, поэтому наша продукция при прочих равных условиях получается более дорогой.

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.