

**Никита Кричевский**

**РОССИЯ:  
СКВОЗЬ САНКЦИИ —  
К ПРОЦВЕТАНИЮ!**

Москва

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»

2015

**УДК 330**  
**ББК 35**  
**К82**

**Кричевский Н. А.**

**К82**

Россия: сквозь санкции — к процветанию! / Н. А. Кричевский. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. — 216 с.

ISBN 978-5-394-02479-5

Можно ли найти универсальные теоретические рецепты экономического роста? Существуют ли в истории развития новых экономик количественные и качественные закономерности? Как обратить западные санкции во благо, отказавшись от фантома социальной консервации в пользу стратегии экономического прорыва? Ответы на эти и другие вопросы содержатся в новой книге одного из лучших российских экономистов Никиты Кричевского.

В книге доказывается, что сегодня Россия располагает самым разнообразным инструментарием, позволяющим в кратчайшие сроки задействовать имеющиеся интеллектуальные, инфраструктурные, финансовые резервы для начала импортозамещения или возрождения отечественного производства потребительской продукции с максимальным использованием потенциала внутреннего рынка. Промедление смерти подобно, что показано на примере непрофессионализма, нерешительности, малодушия, царивших в научной среде, промышленности, сфере государственного управления в последние годы СССР.

Книга Никиты Кричевского продолжает серию публикаций результатов его исследований, посвященных ключевым проблемам современной российской экономики, проблемам, приобретающим особую значимость в условиях усугубляющегося давления на Россию в ответ на проводимую нашей страной внешнюю политику. Стиль изложения книги делает понятными и доступными самому широкому кругу читателей предлагаемые автором пути перехода национального хозяйства к устойчивому экономическому росту.

ISBN 978-5-394-02479-5

© Кричевский Н. А., 2014

© ООО «ИТК «Дашков и К°», 2014

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>К ЧИТАТЕЛЮ</b> .....	5
-------------------------	---

## **КНИГА ПЕРВАЯ. В ПОИСКАХ ОБЩЕГО НАЧАЛА**

<b>Глава 1. ЗАГАДОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ</b> .....	10
Суть разговора .....	11
Расчеты — пустое? .....	14
Компетенции .....	22
Институты .....	24
Послесловие .....	30
<b>Глава 2. ПУСТАЯ ЦИФРА</b> .....	32
Слепая статистика .....	32
Финансовые раскопки .....	38
Потребление потреблению рознь .....	46
Модернизация и свобода .....	50
Послесловие .....	53
<b>Глава 3. ЭПОХА СОЦИАЛЬНОЙ КОНСЕРВАЦИИ</b> .....	55
Государство и кланы .....	57
Точки роста .....	62
Модель консервации и модель прорыва .....	71
Послесловие .....	77
<b>Глава 4. «ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ» ЗАПАДА</b> .....	79
Сознательные заблуждения .....	80
Восстановление послевоенной Германии .....	86
Вашингтонский консенсус .....	90
Глобализация .....	95
Антироссийские санкции .....	99
Послесловие .....	103

## КНИГА ВТОРАЯ. КУДА ИДТИ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

<b>Глава 5. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА — СОВЕТСКИЙ КЛОН</b> . . . . .	106
Яблоко от яблоньки . . . . .	109
Это горькое слово «реформа» . . . . .	125
Нет пророка . . . . .	130
Сильная рука . . . . .	133
Послесловие . . . . .	139
<b>Глава 6. КУРС НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК</b> . . . . .	141
Догоняющая модернизация . . . . .	143
Что производить будем? . . . . .	152
Производственная локализация . . . . .	158
Статус — это важно . . . . .	161
Конкурентная занятость . . . . .	164
Послесловие . . . . .	166
<b>Глава 7. ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, КУРС</b> . . . . .	171
Денежный голод . . . . .	171
Кредитные истории . . . . .	182
Дорогой рубль . . . . .	187
Стежки на кармане АСВ . . . . .	189
Послесловие . . . . .	193
<b>Глава 8. ГОСУДАРСТВЕННО-ОЛИГАРХИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ</b> . . . . .	196
Призрак государства . . . . .	199
Олигархические волны . . . . .	202
Весы . . . . .	207
Послесловие . . . . .	210
<b>ЛИТЕРАТУРА</b> . . . . .	213

## К ЧИТАТЕЛЮ

---

Все последние годы, а в последние месяцы в свете санкционных событий — особенно, Россия остро нуждается в смене экономической политики. Прежних темпов экономического роста нет, цены на сырье топчутся на месте, доходы бюджета не увеличиваются. Причем о восстановлении прежних экономических скоростей грезят многие прежде прорывные государства, в былые времена убаюканные сырьевой, продовольственной, фондовой конъюнктурой, видимостью социальной стабильности, одобрением и поддержкой населения.

Экономический рост в отдельно взятом государстве, несмотря на кажущуюся простоту, вопрос чрезвычайно сложный. Теория запуталась в трех соснах (накопление, производительность, институты), аналитика универсальных ответов не дает, практика также противоречива. Вдобавок на Россию, в нулевые также вяло искавшую точки экономической опоры, в 2014 году лавинообразно обрушился поток всевозможных санкций — от финансовых ограничений до инфраструктурных запретов. В итоге производство стагнирует, финансовых ресурсов практически нет, цены предательски ползут вверх.

Коллапс? Нет, шанс! Моя страна оказалась в уникальной исторической ситуации, когда благодаря умелым точечным решениям руководства, компетентному, а в некоторых случаях — интуитивному управле-

нию экономикой, пониманию необходимости и готовности к изменениям в социуме мы можем в относительно короткие сроки переформатировать наше национальное хозяйство, пересев с затрапезного товарняка на высокотехнологичный экспресс.

Способны ли мы на это? Достанет ли нам знаний и ресурсов? А разве есть варианты? Надеюсь, что эта книга всем нам пойдет в помощь.

В первой главе будет показана тщетность поиска теоретического секрета экономического роста. Увеличение накопления физического и человеческого капитала, повышение совокупной производительности факторов производства, улучшение качества институтов, безусловно, важны, но в каких пропорциях эти ингредиенты смешивать?

Во второй главе проанализированы основные статистические показатели развития лидирующих экономик. Общие закономерности выявить также не удалось, за исключением, пожалуй, искусственно заниженных обменных курсов, значительных объемов денежной массы в странах-лидерах и, конечно, высокой инвестиционной активности. Впрочем, последняя черта вряд ли требует каких-либо доказательств.

В третьей главе найдены корреляции многих качественных параметров прорывных экономик. Это и государственно-клановая структура хозяйствования, и динамика инновационно ориентированных «точек роста», и стимулирование промышленности и импортозамещения. Представленные качественные аспекты, а также некоторые количественные показатели экономического развития прорывных экономик позволили классифицировать формирующиеся рынки по двум моделям — социальной консервации и экономического прорыва. Причем экономики, соответствующие модели социальной консервации, ныне замедляются, тогда

как сила инерции в росте государственных социальных обязательств у них, как прежде, велика.

В четвертой главе раскрыта сущность мейнстримовых теоретических установок Запада. Вашингтонский консенсус, глобализация, развал украинской промышленности, расширяющиеся антироссийские санкции — все это явления одного порядка, смысл которых заключается в деиндустриализации развивающихся экономик, открытии для собственной продукции новых рынков сбыта, прививании зависимости от западных подаяний.

В пятой главе констатируется, что структура российской экономики остается схожей с позднесоветской. Отсюда — наличие прежних рисков и сценариев, в случае реализации которых российскую экономику, скорее всего, будет ждать огосударствление, директивное ценообразование, жесткий контроль над предпринимательским сообществом, словом, откат назад. В то же время история знает немало примеров твердых решительных действий иностранных государственных лидеров в сложных социально-экономических ситуациях.

В шестой главе разговор пойдет о первоочередных мерах по переориентации российской промышленности на внутренний рынок: о преимуществах бенчмаркинга, кластерной организации новых производств в моногородах, путях повышения конкурентоспособности работников.

В седьмой главе при рассмотрении финансовой основы экономического прорыва обосновывается необходимость неинфляционного расширения денежного предложения, расшифровывается безальтернативность ослабления рубля и замораживания бюджетных социальных обязательств, высказываются предложения по введению специального налога для иностран-

ных спекулятивных инвесторов, созданию российско-го рейтингового агентства, развитию сети региональных банков, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке.

В восьмой главе рассматривается сложившаяся в России и практически во всех прорывных экономи-ках государственно-клановая система организации хозяйства. Дабы не пускаться в абстрактные рассужде-ния о пользе и вреде частной собственности на сред-ства производства, в главе сравниваются конкретные промежуточные итоги деятельности двух российских сырьевых гигантов.

Общие подходы, изложенные в книге, в целом известны и в той или иной форме частично предлага-лись многими исследователями. Неизвестным, по боль-шому счету, остается ответ на один вопрос — хватит ли нашей бюрократии профессионализма, компетен-ций, организаторских способностей, чтобы воспользо-ваться санкционным окном возможностей? Не полу-чится ли так, что окно превратится сначала в фор-точку, затем — в многочисленные трещины, а потом и само здание разрушится? В недавнем прошлом такое уже было — некогда фундаментальное сооружение под названием «Советский Союз» рухнуло как картонный домик, однако его разрушители аплодисментов так и не дождались.

У вас есть желание повторить тот опыт? Лично у меня нет.

*Никита Кричевский*



**КНИГА ПЕРВАЯ**

**В ПОИСКАХ ОБЩЕГО НАЧАЛА**

# Глава 1. ЗАГАДОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

---

Лучшие исследовательские умы страны безуспешно бьются над реанимацией роста экономики России, тщетно пытаясь даже не повторить, а хотя бы приблизиться к заоблачным показателям нулевых (в 2000 году рост ВВП составил 10,0%, в 2003 — 7,3%, а в 2007 году — 8,5%). Правда, ученые за редким исключением не учитывают крайне благоприятные внешние и внутренние макроэкономические обстоятельства тех лет, когда цены на сырье и фондовые активы росли как на дрожжах, постдефолтная девальвация рубля способствовала всплеску импортозамещающего производства, а иностранные инвестиции (не только спекулятивные, но и реальные) текли в Россию рекой.

В середине второго десятилетия нового века после так называемой Великой рецессии ситуация в российской экономике изменилась кардинально, а значит, прежние рецепты экономического роста предсказуемо не работают. Причем подобная картина сложилась не только в России — многие развивающиеся страны столкнулись со схожими проблемами и, так же как и мы, мучительно ищут ответ на вопрос, что же такого экстраординарного нужно предпринять, чтобы вернуться на прежнюю макроэкономическую траекторию, на худой конец сохранить позитивные параметры развития.

Вопрос так и останется без ответа, пока мы все-сторонне не проанализируем сущностные особенности как российского, так и мирового экономического развития. В этой главе мы остановимся на теории экономического роста и убедимся, что теоретического единства не существует в принципе, а значит, верить в нахождение общеприменимых научных концепций бессмысленно.

Универсального лекарства от всех болезней не бывает.

### Суть разговора

Вутвердившемся понимании экономический рост означает увеличение совокупного объема производства в течение определенного времени и, как правило, измеряется в годовых темпах прироста ВВП. Сказать легко, трудно определить и запустить драйверы роста, тем более в нашей экономике, структурно мало изменившейся с советских времен, да еще на фоне западных санкций.

В сегодняшней России господствует поверхностное суждение, что экономический рост зависит в первую очередь от повышения производительности труда (ранее к нему добавлялось опережающее развитие институтов, а в последнее время появилась еще одна абстракция — реиндустриализация). Это заблуждение, хотя и не лишённое оснований. Экономический рост представляет собой функцию не столько от производительности труда, сколько от целого ряда куда более важных переменных: динамического и дифференцированного накопления физического и человеческого капитала, устойчивого повышения совокупной производительности факторов производства и сопут-

ствующего предыдущим процессам улучшения качества институциональной среды, способствующего реализации предпринимательской инициативы<sup>1</sup>.

Накопление, частным случаем которого выступают инвестиции, означает увеличение государством, предприятиями, индивидами объемов основных средств, производственных запасов, прочего хозяйственного имущества (физический капитал) и знаний, умений, навыков, обобщенно — компетенций (в иностранной экономической литературе — человеческий капитал). Здесь принципиальное значение имеет следование в фарватере глобальных тенденций: к примеру, можно построить или модернизировать металлургический комбинат, но его продукция вряд ли будет востребована по причине, во-первых, значительного предложения аналогичных изделий, во-вторых, насущных потребностей современной экономики в продукции не столько первичной переработки, сколько высокотехнологичного сектора.

Факторы производства подразделяются на ресурсы (земля, полезные ископаемые), инфраструктуру (инженерия, коммуникации), средства производства (здания, сооружения, машины, оборудование), финансовый капитал (кредит, ценные бумаги) и собственно сам труд. Повышение производительности каждого фактора позитивно, хоть и не всегда прямо пропорци-

---

<sup>1</sup> Нобелевский лауреат (1970) Пол Самуэльсон полагал, что экономический рост происходит вследствие действия четырех факторов. Это «людские ресурсы (предложение труда, образование, дисциплина, мотивация); природные ресурсы (земля, полезные ископаемые, топливо, качество окружающей среды); капитал (фабрики и заводы, дороги); технологии (наука, инжиниринг, менеджмент, предпринимательство)» (*Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д.* Экономика: Пер. с англ. — 18-е изд. — М., 2007. — С. 1010).

онально отражается на общем приращении экономики. Кроме того, при условной неизменности ресурсной производственной базы и безусловной зависимости средств производства и труда от физического накопления и компетенций, а финансового капитала — от государственного (общественного) регулирования как составной части институциональной среды на первый план выходит развитие инфраструктуры.

При рассмотрении значения факторов производства «солирует» государство: будь то природные ресурсы, инфраструктура или регулирование финансовой сферы. Что касается производительности труда, то «стандартной» экономической наукой предполагается, что промышленный сектор по умолчанию уже создан и устойчиво развивается без какого-либо негативного воздействия извне через навязанную «свободную» торговлю (на практике означающую банальную несовершенную конкуренцию — правительства развитых стран, как правило, субсидируют многие виды импортируемой продукции, что автоматически приводит к неравному соперничеству), а асимметрия рыночной информации<sup>1</sup> или географические расстояния отсутствуют.

Институциональная среда означает совокупность формальных и неформальных (нормативных и конвенциональных) организационных, правовых, финансовых, регулятивных условий функционирования предпринимательства и экономики в целом, вырабатываемых, реализуемых и контролируемых государством и обществом. В этом месте и далее следует предостеречь читателя от применения укоренившегося ныне меха-

---

<sup>1</sup> Информационная асимметрия проявляется в недостаточной информации относительно продукции (сделки) у одного из субъектов рыночного взаимодействия.

нистического подхода к определению влияния институтов на экономический рост. Экономика — не автомобиль, в котором, кажется, «продуй» судебный (правоохранительный, антимонопольный) карбюратор, и машина полетит как новенькая. Запрос на качественное изменение институтов формируется критической массой инициативных «общественных атомов», и если в той же России состояние институтов оставляет желать лучшего, причина не столько в неэффективном государстве, сколько в устоявшейся модели экономического развития, до недавних пор не испытывавшей потребности ни в мощном предпринимательском сословии, ни в сопровождающих его деятельность институтах.

Парадокс, но научный мир, несмотря на всю очевидность вопроса, до сих пор так и не определился: институциональное реформирование — это первопричина или спутник экономического роста? Институциональные нормативисты на основе умозрительных моделей готовы аргументировать первородство институтов. Позитивисты, отталкивающиеся от существующих реалий, все теснее сплачиваются вокруг основанного на модернизационном опыте многих стран мнения, что реформирование институтов — это фактор сопутствующий, но не детерминирующий экономический успех.

### **Расчеты — пустое?**

Казалось бы, создадим экономико-математическую модель, рассчитывающую степень влияния той или иной составляющей на экономический рост, и дело с концом. Но экономика — наука, мало того что нелинейная, не предполагающая одновременно однослож-

ных и полезных решений, но еще и динамическая, посему более или менее точного метода подсчета вклада отдельного элемента в совокупный экономический прогресс до сегодняшнего дня не создано. Мы можем говорить, скорее, о качественном, нежели о количественном измерении вклада отдельных частей в общеэкономическое продвижение. Сегодня научный мир располагает многими исследованиями, показывающими, насколько велика или, наоборот, мала доля того или иного звена, однако и они, эти исследования, несмотря на то что дают определенное представление о проблеме, весьма и весьма условны, бухгалтерская погрешность в расчетах, как вы увидите ниже, иногда просто зашкаливает.

Начнем с накопления (здесь — с накопления физического капитала, о компетенциях позже). Необходимость накопления, в частности инвестирования, для обеспечения расширенного воспроизводства сомнений не вызывает. Но есть ли точные количественные оценки, отражающие корреляцию между объемами накопления и экономическим ростом, да еще в условиях, когда экономический ландшафт меняется непосредственно в процессе осуществления капитальных операций?

Таких оценок нет. Вероятнее всего, более или менее универсальная модель экономического роста не будет разработана никогда по причине множества сопутствующих вводных динамически меняющихся переменных, предугадать численные характеристики которых в перманентно трансформирующемся мире невозможно, будь то масштаб производства, развитие научно-технического прогресса или наличие барьеров на входе в рыночную нишу (например, патентная защита или авторское право). Даже, казалось бы,

такой несложный показатель, как капиталоемкость<sup>1</sup>, и тот линейно не коррелирует с ростом.

Для подтверждения обратимся к известной статье нобелевского лауреата (1995) Роберта Лукаса «Почему не происходит отток капитала из богатых стран в бедные?», вышедшей в 1990 году, где автор, в частности, рассматривал экономики США и Индии образца 1985 года. По базовому предположению Лукаса, при существовавшей в те годы разнице в доходах на душу населения США и Индии в 15 раз и при прочих неизменных обстоятельствах норма прибыли при инвестировании в основные средства индийской экономики должна была превышать аналогичный показатель для Америки в 58 раз<sup>2</sup>. Даже с учетом коррекции на меньшую производительность труда индийского работника норма прибыли при инвестировании все равно была бы в разы выше американской. Тем не менее тогда никакого всплеска инвестиционного интереса к Индии не произошло. Почему? Версии, предположения выдвигаются по сию пору.

Еще один пример, показывающий всю тщетность вычисления влияния на экономический рост, но уже не накопления, а повышения совокупной производительности факторов производства (СПФ), включающих, напомним, ресурсы, средства производства, финансовый капитал и труд. В середине 1950-х годов основоположник неоклассической теории экономического роста нобелевский лауреат (1987) Роберт Солоу рассчи-

---

<sup>1</sup> Капиталоемкость — показатель, характеризующий объем основного капитала, необходимый для выпуска той или иной продукции. Определяется делением стоимости основных средств на объем продукции в денежном выражении за определенный период.

<sup>2</sup> См.: *Lucas Robert E., Jr. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? American Economic Review* 80. 1985.



тал вклад повышения СПФ в общий прирост неаграрного сектора США в первой половине XX в. По расчетам Солоу, доля СПФ в «неаграрном» приросте составила 80%<sup>1</sup>. Неужели Солоу нашел тот самый «золотой ключик» роста и, если уделять основное внимание увеличению СПФ, экономический рост станет само собой разумеющимся?

Как выяснилось впоследствии, «ключик» Солоу оказался неподходящим. Полвека спустя Дейл Йоргенсон и Эрик Йип, исследовав соотношение повышения СПФ и совокупного роста в США и других странах G7 в первой половине 1960-х годов, «подкорректировали» мэтра, получив значительно меньшие в сравнении с Солоу, но все равно значимые 40% роста в Германии и Италии и 50% в Японии<sup>2</sup>. Наконец, в 1990-х годах Элвин Янг, проанализировав статистику по четырем азиатским странам — Гонконгу, Сингапуру, Тайваню и Южной Корее — установил, что вклад прироста СПФ в экономический рост разнился от 3% в Сингапуре и 16% в Южной Корее до 27% на Тайване и 31% в Гонконге<sup>3</sup>. Что, кстати, совпадает с оценкой факторов азиатского экономического роста, данной еще одним нобелевским лауреатом (2008) Полом Кругманом, утверждавшим, что прорыв состоялся благодаря исключительно росту инвестиций<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: *Solow Robert M. Technical Change and the Aggregate Production Function. Review of Economic and Statistics 39. 1957.*

<sup>2</sup> См.: *Jorgenson Dale W., Yip Eric. Whatever Happened to Productivity Growth? New Developments in Productivity Analysis. Chicago: University of Chicago Press. 2001.*

<sup>3</sup> См.: *Young Alwyn. The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience. Quarterly Journal of Economics 110. 1995.*

<sup>4</sup> См.: *Krugman Paul. The Myth of Asia's Miracle. Foreign Affairs, 73 (6). 1994.*

Сравните: 80% вклада повышения СПФ в экономический рост США в первой половине XX века от Солоу, 50% аналогичной лепты в Японии в 1960-х от Йоргенсона и Йипа и 3% удельного веса в Сингапуре в 1990-х от Янга. Каков разброс!

Из представленных выкладок следуют как минимум три важных вывода. Мысль первая: в тех странах, где влияние СПФ на экономический рост было как бы незначительным, в примере с азиатскими экономиками — в Сингапуре и Южной Корее, совокупный рост достигался за счет накопления не столько основных фондов, сколько компетенций. Утверждение второе: по мере нарастания технологического развития глобальной экономики вклад СПФ в совокупный экономический рост неуклонно снижается, хотя некоторая корреляция между накоплением и СПФ все же присутствует. Наконец, заключение третье — бухгалтерский подход к определению вклада того или иного элемента в совокупный экономический рост неприемлем по причине слишком больших расхождений в расчетах.

Помимо этих выводов, представленные исследования ставят перед научным сообществом и практиками ряд неспральных, в том числе для России, вопросов, например: какие инвестиции предпочтительнее — внешние или внутренние, или какое влияние на прирост накопления и СПФ оказывает институциональная среда.

Ответ на первый вопрос помогает найти экономическая история. В 2005 году известные индийские экономисты Ишвар Прасад, Рагурам Раджан и Арвинд Субраманьян (Раджан, профессор финансов Школы бизнеса им. Бута при Чикагском университете и глава Американской финансовой ассоциации, в 2003–2006 годах занимал должность главного экономиста МВФ) опубликовали статью «Парадокс капитала»,

где представили результаты изучения темпов экономического роста развивающихся стран в 1970–2004 годах в соотношении с притоком иностранных инвестиций<sup>1</sup>. Оказалось, что во всех без исключения странах экономический рост с опорой на внутренние сбережения происходил быстрее по сравнению со странами, поставившими во главу угла привлечение иностранных инвестиций, в основном, как выяснялось в дальнейшем, спекулятивного свойства. Авторы предупреждали: «Чрезмерная зависимость от иностранного капитала может также иметь пагубные последствия. Она может привести к росту курса национальной валюты, а в некоторых случаях и к его завышению... Это, в свою очередь, могло бы негативно сказаться на конкурентоспособности и экспорте важнейших секторов экономики, таких как обрабатывающая промышленность»<sup>2</sup>.

Неудивительно, что современные иностранные инвесторы, зная и о результатах того исследования, и о российском дефолте 1998 года, коснувшемся в том числе и внешних (пусть завуалированных под отечественные) спекулятивных вложений, и о полутриллионных долларовых резервах России, размещающихся за географическими пределами страны, относятся к призывам инвестировать в российскую экономику весьма скептически. (естественно, речь идет о «длинных» инвестициях в реальный сектор, а не о «коротких» спекуляциях на фондовом или валютном рынках).

Пока Россия не начнет эффективно вкладывать внутренние финансовые ресурсы в собственную экономику, а это не только средства суверенных фондов,

---

<sup>1</sup> См.: Прашад И., Раджан Р., Субраманьян А. Парадокс капитала // Финансы & развитие. — 2007. — Март. — С. 16–19.

<sup>2</sup> Там же. — С. 19.

но и, например, чистая и нераспределенная прибыль предприятий и, конечно, сбережения населения, приток иностранных инвестиций, как и прежде, будет достигаться в первую очередь за счет реинвестирования средств, ранее выведенных из страны.

По данным Банка России, в 2012 году прямые иностранные инвестиции из России за рубеж составили 49 млрд долл. США. Из этих денег в офшоры и страны с пониженным налогообложением (к последним принято относить, к примеру, Люксембург, Нидерланды или Ирландию) «утекло» более 30 млрд долл., или 62% от общего количества выведенных денег (первенствовал Кипр — 21 млрд долл.). Об обратном потоке: в 2012 году из 51 млрд долл. прямых иностранных инвестиций в Россию на офшоры и страны с пониженным налогообложением пришлось 39 млрд долл., или 77%. Однако инвестиционными лидерами оказались не офшоры, что было бы логичным (куда вывели, оттуда и завели), а те самые «льготные» Люксембург, Нидерланды и Ирландия, откуда поступил в общей сложности 31 млрд долл., или более 61% от всех иностранных инвестиций.

В заключение данного раздела вновь вернемся к производительности труда. Труд — безусловно, один из важных факторов производства, но, как было показано выше, отнюдь не предопределяющий совокупную динамику экономического роста, к тому же зависящий от многих побочных условий, таких как технологическое состояние промышленного (аграрного, сервисного) сектора, минимизация фактора географических расстояний, степень открытости (тарифной защиты) рынков или регулирующие усилия государства. Данный тезис, помимо научных исследований, подтверждается и логическими умозаключениями.

Предположим, фермер применил новое удобрение, в результате урожайность выросла в разы, однако параметры труда остались неизменными. Что станет причиной экономического роста — повышение производительности труда как фактора производства или производительности земли как ресурса производства? Очевидно, что второе.

Другой пример. Новое скоростное шоссе значительно снизило издержки на доставку продукции в пункт дальнейшей транспортировки или конечного назначения. И вновь тот же вопрос: что повлияет на экономический рост — повышение производительности труда или все-таки увеличение отдачи от инфраструктуры? Понятно, что инфраструктуры.

Или так: введение фискальных стимулов для увеличения финансирования НИОКР или ускоренного технологического перевооружения — это рост производительности труда или качественные изменения институциональной среды? И здесь не нужно быть семи пядей во лбу, чтобы остановиться на втором варианте.

Причем это никакое не «открытие Америки» — к примеру, Элханан Хелпман писал о влиянии технологического прогресса на экономический рост так: «...технологический прогресс необязательно должен увеличивать производительность труда. Он может также увеличивать производительность капитала или земли. Другими словами, технологические усовершенствования могут повышать как производительность труда, капитала или земли, так и производительность других факторов»<sup>1</sup>.

Конечно, все можно свести к повышению производительности труда, но тогда это профанация эконо-

---

<sup>1</sup> Хелпман Э. Загадка экономического роста. — М., 2011. — С. 39.

номики как науки. С таким же успехом увеличение спроса на эскимо в летний период можно объяснять ростом производительности труда в лесопереработке — палочки ведь из дерева.

Современная российская экономика секторально более чем на три пятых состоит из сферы услуг (точный подсчет в данном случае непринципиален). Как апологеты повышения производительности труда представляют себе этот процесс применительно к водителям грузовиков, ведь дорожные пробки никто не отменял? К парикмахерам, неужели за счет уменьшения времени на стрижку? К банковским клеркам, отвечающим за кредитные или фондовые операции?

Ах да, можно взять условный валовый доход (выручку) по виду экономической деятельности и разделить на количество работников! Но при таком подходе мы будем вынуждены учитывать и увеличение общего количества автомобилей на дорогах, и повышение среднего уровня оплаты труда в экономике, и прирост денежной массы. Не проще ли учитывать производительность труда как составной элемент СПФ и, отдавая ей должное, рассматривать пути достижения устойчивого экономического роста комплексно?

### **Компетенции**

В структуре факторов, влияющих на современный экономический рост, роль и значение компетенций (человеческого капитала), трансформирующихся, в частности, в инновации и технологии, неоспоримы. Нобелевский лауреат (1971) Саймон Кузнец еще в 1966 году писал: «Можно сказать, что со второй половины XIX века самым важным источником экономического роста в развитых странах определенно становятся

основанные на науке технологии — в числе прочих в электроэнергетике, производстве двигателей внутреннего сгорания, производстве электронного оборудования, ядерных технологиях, биотехнологиях»<sup>1</sup>.

Накопление человеческого капитала тесно перекликается с высокотехнологичными видами инфраструктуры, прежде всего информационными и коммуникационными. В моей классификации структуры экономического роста информация отнесена к инфраструктуре в связи с особыми свойствами информации как специфического общественного блага: во-первых, информацию, в отличие от товаров, работ или услуг, можно использовать многократно, не снижая ее потребительских качеств; во-вторых, полностью и навсегда перекрыть доступ экономических субъектов к информации часто невозможно.

Кстати говоря, методологическое единство в части идентификации новых знаний, технологий или информационных потоков либо как элементов накопления, либо как инфраструктурных факторов производства в научной среде отсутствует. Скажем, в эмпирической работе Дэвида Коу и Элханана Хелпмана, вышедшей в 1995 году и посвященной экономикам стран G7 в 1990 году, инвестиции в НИОКР были отнесены не к человеческому капиталу или к факторам производства, а к вложениям в физический капитал<sup>2</sup>. В то же время в исследовании Джонатана Итона и Самуэля Кортума об особенностях экономического роста в 19 странах ОЭСР, опубликованном в 1996 году (на следующий год после публикации работы Коу и Хелпмана), обмен

---

<sup>1</sup> *Kuznets Simon. Modern Economic Growth. New Haven: Yale University Press, 1966. — P. 10.*

<sup>2</sup> См.: *Coe David T., Helpman Elhanan. International R&D Spillovers. European Economic Review 39. 1995. — P. 859–887.*

информацией рассматривался как составная часть факторов производства. Авторы обнаружили интересную закономерность: во всех странах, за исключением США, более половины повышения СПФ было получено благодаря идеям, пришедшим из-за рубежа. Если же дополнительно исключить Великобританию, Германию, Францию и Японию, значение данного показателя возрастет до 90%<sup>1</sup>. Получается, что внутристрановое недоинвестирование в НИОКР отнюдь не означает последующего катастрофического отставания национальных экономик от общемировых инновационных тенденций, хотя и негативно отражается на национальных темпах экономического роста.

### Институты

В этой части абстрагируемся от традиционного для институциональных разделов рассмотрения прав собственности, соблюдения контрактных обязательств, снижения транзакционных издержек или развития конкуренции. Остановимся на политической составляющей.

Как уже говорилось, институциональная среда при всех прочих чертах имеет одну ныне получающую все большее признание динамическую характеристику: ключевые государственные и общественные институты трансформируются не в опережающем, а сопутствующем экономическим изменениям режиме. Иными словами, во всех развивающихся странах, что могут похвастать стабильно высокими темпами экономического роста (в среднем не менее 5% в год на

---

<sup>1</sup> См.: *Eaton Jonathan, Kortum Samuel. Trade in Ideas: Patenting and Productivity in OECD. Journal of International Economics 40: 1996. — P. 251–278.*



протяжении двух-трех десятилетий), институты эволюционировали рука об руку с ростом количественных и качественных показателей национальных хозяйств, в том числе с технологическим развитием. Правила, эффективные сегодня, могут оказаться устаревшими и невостребованными завтра.

В споре о том, что предпочтительнее для экономического роста — демократия или автократия, приведу вывод руководителя отдела развивающихся рынков Morgan Stanley Ручира Шармы: «В 1980-х годах тридцать две страны росли темпами выше 5 процентов, и девятнадцать из них (то есть 59 процентов) были демократиями. В 1990-х годах из тридцати девяти стран с высокими темпами роста демократическими были 59 процентов, а в 2000-х 43 процента из пятидесяти трех. Итог трех десятилетий: 52 процента из ста двадцати четырех быстрорастущих стран были демократиями»<sup>1</sup>. К этому добавлю, что на экономический рост более ориентированы не парламентские, а президентские режимы правления, причем, как в демократических, так и в автократических странах<sup>2</sup>.

Экономическая история знает множество более ранних подтверждений вывода Шармы. К примеру, в 2000 и 2003 годах Адам Пшеворский с соавторами, а позднее Кейси Маллиган и Ксавьер Сала-и-Мартин представили два независимых друг от друга исследования, где показали, что темпы экономического роста в странах с демократическими режимами в целом не отличаются от темпов развития экономик авторитарных государств. В наше время наиболее ярким подтверждением этого вывода является Китай (как когда-

---

<sup>1</sup> Шарма Р. Прорывные экономики. В поисках экономического чуда. — М., 2013. — С. 265.

<sup>2</sup> См.: Persson Torsten, Tabellini Guido. The Economic Effects of Constitutions. Cambridge: MIT Press, 2003.

то Южная Корея, а еще раньше — Тайвань и Сингапур), хотя уровень доходов населения в демократических странах все же выше<sup>1</sup>.

Как видно, в части эволюционного улучшения институтов, сопутствующего, а не опережающего экономического роста, различий все меньше. Снижается градус дискуссий и в отношении постепенной, но вовсе не заданной демократизации общества, происходящей по мере роста доходов на душу населения: когда-то американский ученый Сеймур Липсет утверждал, что кумулятивный процесс урбанизации, индустриализации, роста уровня компетенций и политической мобильности населения в конечном итоге приводит к большей демократизации<sup>2</sup>. Однако последующая мировая практика показала, что это далеко не всегда соответствует действительности: в начале 2000-х годов упомянутый выше Пшеворский прямой зависимости (а также обратной корреляции между сроком существования режима и темпами экономического роста) не обнаружил.

Приведу еще одну констатацию. Как писал Хелпман, «у нас нет ни хорошей теории, которая устанавливала бы связи между политическими институтами и ростом, ни надежных эмпирических доказательств существования таких связей»<sup>3</sup>. Еще бы. Полвека назад утверждение, будто устойчивый экономический рост возможен

---

<sup>1</sup> См.: Przeworski Adam, Alvarez Michael E., Cheibub Jose Antonio, Limongi Fernando. *Democracy and Development*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000. Mulligan Casey, Sala-i-Martin Xavier. *Do Democracies Have Different Public Policies than Non-democracies?* NBER Working Paper no. 10040. 2003.

<sup>2</sup> См.: Lipset Seymour M. *Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy*. *American Political Science Review* 53. 1959. — P. 69–105.

<sup>3</sup> Хелпман Э. Указ. соч. — С. 212.

только в демократических странах, считалось аксиомой. Однако в дальнейшем (по хронологии) Тайвань, Сингапур, Южная Корея, Китай и многие другие государства с блеском продемонстрировали обратное, обогатив экономическую мысль эмпирическим обобщением, согласно которому институты если и видоизменяются, то только в тесной увязке с поступательным развитием экономики.

В современных условиях все сложнее провести грань между автократией и демократией, особенно в некоторых президентских демократиях. Сегодня ни демократы (за исключением разве что ортодоксально-либерального крыла), ни тем более этатисты уже не рассматривают государство в качестве смитсианского «ночного сторожа»<sup>1</sup>. Напротив, государство в современном мире — активный субъект экономики. К слову, этатизм в различных формах был присущ не только восточным, но и многим западным экономикам периода экономических неурядиц, тем же США времен Великой депрессии, совпавшей с президентством Франклина Рузвельта, когда в ходу были кейнсианские рецепты государственного вмешательства, или ФРГ,

---

<sup>1</sup> Как писал Адам Смит, «согласно системе естественной свободы, государю надлежит выполнять только три обязанности... во-первых, обязанность ограждать общество от насилий и вторжения других независимых обществ; во-вторых, обязанность ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов, или обязанность установить хорошее отправление правосудия, и, в-третьих, обязанность создавать и содержать определенные общественные сооружения и учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, потому что прибыль от них не сможет никогда оплатить издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и сможет часто с излишком оплатить их большому обществу» (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 2009. — С. 47).

строившей послевоенное развитие не только на основе Плана Маршалла, но и на базе внедрения модели социального рыночного хозяйства Людвиг Эрхарда и Альфреда Мюллера-Армака. Впрочем, и в настоящее время, когда мир пытается выкарабкаться из Великой рецессии, масштабное присутствие государства в экономике уже стало нормой.

Когда-то Адам Смит ввел в оборот знаменитый мем «невидимая рука»: «...каждый отдельный человек... не имеет в виду содействовать общественной пользе и не сознает, насколько он содействует ей. Предпочитая оказывать поддержку отечественному производству, а не иностранному, он имеет в виду лишь свой собственный интерес..., причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это»<sup>1</sup>. Как видите, Смит говорил о «невидимой руке» как о некоей иррациональной силе, без привязки к рынку как к системе хозяйственных коммуникаций. Рынок многочисленные толкователи Смита «присоседили» позднее, хотя уместнее было бы говорить о «невидимой руке» интеграции своекорыстия с нематериальными интересами общества.

Через двести с небольшим лет после выхода смитсианского «Богатства народов» Мансур Олсон предположил, что применительно к системе государственного управления существует еще одна невидимая рука: «Эта невидимая рука — не следует ли нам называть ее невидимой левой рукой? — направляет всеохватывающие интере-

---

<sup>1</sup> *Смит А.* Указ. соч. — С. 444.

сы правителей таким образом, чтобы побудить их, хотя бы в некоторой степени, к применению силы в соответствии с интересами общества, хотя при этом служение общественному благу не входило в их намерения. Эта вторая невидимая рука столь же противоречит интуитивным представлениям, как и первая рука во времена Адама Смита, но это не значит, что она менее значима»<sup>1</sup>.

Обозначим эту вторую «невидимую руку» как «невидимую руку общественных благ»<sup>2</sup>. Кратко ее смысл применительно к автократии таков. Любая автократия жизненно заинтересована в высоких и устойчивых темпах экономического развития, поскольку экономический рост дает любой автократической системе деньги, необходимые как для удовлетворения интересов приближенных групп влияния, так и для производства общественных благ, прежде всего в социальной сфере. Вот почему современный автократ преследует две цели: личную (легитимизация и сохранение власти) и общественную (необходимый для реализации первой цели рост благосостояния населения), — не испытывающая особой нужды в голосах избирателей.

---

<sup>1</sup> *Олсон М.* Власть и процветание. — М., 2012. — С. 40.

<sup>2</sup> Общественные блага — блага (или все, что способно удовлетворять повседневные жизненные потребности людей, приносить людям пользу, доставлять им удовольствие), которые в одинаковом количестве входят в две или более индивидуальные функции полезности; потребление которого может быть только совместным и равным. Отличительными свойствами общественных благ выступают неисключаемость в потреблении и несоперничество в доступе. Наиболее популярные примеры общественных благ: маяк, вакцинация, пожарная охрана, уличное освещение. В расширенном варианте толкования общественных благ к таковым причисляют все товары, работы и услуги, произведенные в общественном секторе, полностью или частично за счет бюджетных средств. См.: *Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я.* Основания смешанной экономики: экономическая социодинамика. — М., 2008. — С. 430.

## **Послесловие**

Экономическая наука так и не представила внятный ответ на вопрос, что считать драйверами прорыва (в книгах исследователей все гладко, но при сопоставлении одних полученных результатов с другими аргументы часто рассыпаются в прах, что ставит под сомнение теоретические выводы обеих сторон). Ингредиенты экономического роста (накопление физического капитала и компетенций; СПФ или ресурсы, инфраструктура, средства производства, финансовый капитал, труд; институциональная среда) нам известны, но как и в каких пропорциях их смешивать, нам по-прежнему неизвестно. Пожалуй, то небольшое, что мы можем вынести из многочисленных научных работ, — каждый компонент должен присутствовать обязательно.

Фетиш повышения производительности труда разгадыванию ребуса экономического роста также не способствует. На пустом месте производительность не увеличивается, больше того, решение проблемы производительности труда предполагает комплексный подход — от институциональных усилий государства посредством создания соответствующих административных, правовых, фискальных предпосылок и заинтересованности в интенсификации деятельности предпринимательского корпуса до развития компетенций, причем не только работников, но и менеджмента. Важно не упускать из виду и мотивационный аспект: если предприниматель спит и видит, как бы вывести все свободные средства в налоговые гавани, о росте производительности труда можно забыть.

Периодически вспыхивающий дискурс о необходимости первоочередного реформирования институтов на поверку оказывается пустопопорожной демагоги-

ей, предпринимаемой с единственной, как представляется, целью — понравиться широкой публике. Не исключено, впрочем, что тезис об «ужасающем» состоянии институтов в России выдвигается для того, чтобы малопонятной абстракцией оттенить непрофессионализм представителей современной системы государственного управления российской экономикой.

Компетенции, без сомнения, решают все, однако экономическая наука не дает нам представления, как и в каких направлениях их развивать, а высококлассное, но опередившее экономическое развитие страны образование при отсутствии механизмов его практического применения трансформируется в обычную «утечку мозгов», туда, где существуют возможности для полноценной творческой реализации и, конечно, для превращения полученных знаний и навыков в достойный уровень жизни.

В то же время в многочисленных исследованиях, посвященных проблемам экономического роста, упорно игнорируются такие важные факторы, как национальный менталитет, социальная психология, индивидуальная мотивация; не учитывается предшествующее развитие национальных экономик, их историческая предрасположенность к определенному типу экономического поведения, характер межинституциональных отношений и многое другое, что делает экономику живой, эволюционирующей. Но главное — это недооценка центральной роли предпринимателя, его смекалки и воли. Поразительно, но эти недостатки присутствуют в работах как записных либералов, так и консервативных государственников.

Итак, теория нам не поможет. Посмотрим, что подскажет практика.

## **Глава 2. ПУСТАЯ ЦИФРА**

---

В этой главе мы будем говорить не о структуре экономического роста, не о педалях, требующих большего давления, а о возможных статистических закономерностях в лидирующих экономиках, о поиске некоей универсальной статистической модели, опираясь на которую, Россия, возможно, пожнет прорыв. Ниже будет много статистических выкладок, вероятно, больше, чем во всех других главах. Прошу отнестись к ним с должным вниманием и пониманием — без фактуры «до запятой» до статистических и логических взаимосвязей и соответствий не добраться.

### **Слепая статистика**

Коль скоро определенная, пусть и скрытая, логика прорывного экономического развития существует, а это, без сомнения, так, она может найти свое отражение в количественных показателях, как самых общих, типа темпов экономического роста, инфляции или госдолга, так и специфических, тех же валового сбережения, сальдо государственного бюджета или объема денежной массы. Нелишним будет проанализировать и оценки институциональных аспектов прорывных экономик.

За базис анализа возьмем аналитическое исследование Всемирного банка (ВБ) «World Development Indicators — 2014». В нем ВБ подводит некоторые ста-



статистические итоги мирового экономического развития за 2000–2012 годы, вычислив, в частности, что при среднегодовом глобальном экономическом росте за указанный период в 2,7% общемирового ВВП абсолютным чемпионом оказался Азербайджан (14,8%), за которым следуют Катар (14,0%), Макао (12,7%) и Ангола (11,8% ВВП)<sup>1</sup>.

Абстрагируемся от сырьевой ориентации некоторых экономик (Азербайджан, Катар), территориальной близости к материковому этносу (Макао) или низкой статистической базы для сравнения (Ангола) и рассмотрим показатели стран, на которые мы по привычке оглядываемся, если не сказать равняемся.

Какие это страны? Прежде всего это государства, объединенные аббревиатурой БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР). Далее, некоторые азиатские экономики — Вьетнам, Индонезия, Южная Корея. Не оставим без внимания Мексику, развивающуюся латиноамериканскую страну, обладающую свободно конвертируемой валютой. Наконец, проанализируем экономические итоги некоторых европейских стран — Польши, Чехии, Турции. Две первые практически одновременно с Россией начинали посткоммунистические реформы (Польша методом проб и ошибок чуть раньше, правда, ее ошибки мы высокомерно проигнорировали), Турция же некогда справедливо считалась своеобразным образцом экономического подъема (сначала «швейный цех Европы», позднее — «всероссийская здравница»), но и в настоящее время, несмотря на некоторое снижение темпов развития, по-прежнему впечатляет своими достижениями. Показатели развития экономик Польши и Чехии приводятся, в целях сравнения. Обе страны давно живут

<sup>1</sup> Источник: <http://data.worldbank.org>

по стандартам Евросоюза, получая не только политическую или организационную, но и финансовую поддержку.

Для начала попытаемся найти закономерности в макроэкономическом генезисе. В таблице 2.1 представлены некоторые страновые итоги развития на конец 2012 года (в данном случае непринципиально, что итоги 2012-го, а не 2013-го или 2014 годов, речь не о конечных результатах, а о тенденциях), а также среднегодовой рост этих экономик в 2000–2012 годы.

Как видно, темпы среднегодового роста формирующихся экономик различаются существенно: в Китае они составляли в среднем 10,6%, а в Мексике — 2,2% (в пять раз меньше), тогда как ВВП на душу населения в Мексике выше (15,6 тыс. против 9,3 тыс. долл.). Отсылки на разницу в численности населения (в Китае в 2012 году проживало 1350 млн, в Мексике — 115 млн человек) в расчет не берем, поскольку более весомая численность населения — это дополнительная рабочая сила, кроме того, показатель ВВП на душу населения уравнивает страны, к тому же в процессе экономического развития отставание по данному показателю должно сокращаться.

О неоднозначной роли в процессе экономического прорыва более высоких инфляции и безработицы (в России часто говорят, что они являются неизбежными спутниками экономического подъема, забывая, что инфляция в России носит преимущественно немонетарный характер). Из таблицы 2.1 видно, что различные значения этих характеристик не определяют темпы развития: к примеру, инфляция в Бразилии в 2012 году зафиксирована на отметке 5,4%, а безработица — 5,5%, тогда как в Индии — соответственно 9,3 и 8,5%, притом что среднегодовые темпы роста у Индии выше более чем вдвое. На первый взгляд, вроде

Таблица 2.1

## Макроэкономические показатели развивающихся стран за 2012 год

Страна	ВВП по ППС (трлн долл.)	ВВП на душу населения (тыс. долл.)	Инфля- ция (%)	Безработица (% от ЗАН)	Госдолг (% ВВП)	Среднегодовой рост экономики, 2000-2012 гг. (%)
Россия	2,6	18,0	5,1	5,7	7,7	4,8
Бразилия	2,4	12,1	5,4	5,5	58,8	3,7
Вьетнам	0,3	3,6	9,1	4,3	48,2	6,6
Индия	4,8	3,9	9,3	8,5	49,6	7,7
Индонезия	1,2	5,1	4,3	6,1	23,0	5,5
Китай	12,6	9,3	2,6	6,5	31,7	10,6
Мексика	1,8	15,6	4,1	5,0	35,9	2,2
Польша	0,8	20,9	3,7	12,8	57,1	4,2
Турция	1,1	15,2	8,9	9,2	36,1	4,6
Чехия	0,3	27,6	3,3	6,8	45,6	3,3
ЮАР	0,6	11,6	5,7	22,7	40,0	3,6
Ю. Корея	1,6	32,8	2,2	3,2	36,7	4,0

*Примечание.* Валовой внутренний продукт (gross domestic product), или ВВП, — сумма валовой добавленной стоимости всех производителей-резидентов, плюс налоги (минус субсидии), не включенные в стоимость продукции. ВВП, в отличие от валового национального дохода, рассчитывается вместе с амортизацией. Паритет покупательной способности (purchasing power parity), или ППС, — соотношение двух или нескольких валют, устанавливаемое по их покупательной способности применительно к определенному набору товаров и услуг при отсутствии транспортных издержек и ограничений.

*Источники:* The World Factbook, Всемирный банк

бы все сходится — росту сопутствуют повышение цен и проблемы с занятостью, но часто бывает и так (как в том же Китае), что инфляция и безработица незначительные, а темпы роста — выдающиеся.

К вопросу о государственных внешних займах «под экономический рост». Из таблицы 2.1 видно, что величина госдолга существенной роли также не играет, если, конечно, не принимать во внимание то, что большой госдолг ведет к отвлечению бюджетных ресурсов на обслуживание и погашение, следовательно, теоретически уменьшает объем государственных инвестиций. К тому же, если сравнить две страны из выборки с наименьшими показателями госдолга — Россию и Индонезию, то при сопоставимых среднегодовых темпах экономического роста, а также инфляции и безработице, ВВП России по ППС выше индонезийского более чем в два раза, а ВВП на душу населения — более чем в три, хотя задолженность России (в сравнении с ВВП) в три раза меньше. Иными словами, не все государственные внешние займы (естественно, при условии, что они превращаются в инвестиции, а не проедаются) «одинаково полезны». Не будем забывать и про то, что часть займов (как в случае с Индонезией) досталась нынешним правительствам с прошлых времен, а история некоторых тянется с азиатского финансового кризиса 1997 года и даже раньше.

Наконец, обратим внимание на тройку лидеров по ВВП на душу населения — Польшу (20,9 тыс.), Чехию (27,6 тыс.) и Южную Корею (32,8 тыс. долл.). Снова сумятица: везде среднегодовые темпы роста колебались в пределах незначительных 3,3–4,2%. Возможно, это свидетельствует о том, что по достижении относительно высокого значения ВВП на душу населения (в нашем случае это порядка 20 тыс. долл.) темпы роста снижаются и устойчиво колеблются в диапазоне от 3 до 4,5% ВВП. Это предположение — продолжение

модной нынче темы «ловушки среднего дохода», казуса, которым российская бюрократия иногда оправдывает собственную некомпетентность и бездеятельность<sup>1</sup>.

Наблюдательный читатель наверняка обратит внимание, что в некоторых странах невысокие среднегодовые темпы роста сопоставимы с южнокорейскими, чешскими или польскими (например, в Бразилии или Мексике), а ВВП на душу населения существенно ниже, причем разрыв по второму показателю практически не сокращается<sup>2</sup>. Интересная особенность, объ-

---

<sup>1</sup> Ловушка среднего дохода — ситуация, при которой страна, достигшая определенного дохода, измеряемого в ВВП на душу населения, замедляется в экономическом развитии. В качестве главной причины обычно выдвигается рост заработной платы и последующее снижение ценовой конкурентоспособности, не позволяющие соперничать и с низкодоходными экономиками (из-за более высоких издержек на оплату труда), и с развитыми экономиками (вследствие сопоставимых цен, но худшего качества продукции). Впрочем, точных оценок «ловушки» нет: к примеру, ВБ предлагает чрезвычайно широкий диапазон — от 1 тыс. до 12 тыс. долл. ВВП на душу населения (в ценах 2010 года), а профессор Калифорнийского университета Беркли Барри Эйхенгрин — в 16 740 долл. ВВП на душу населения (в ценах 2005 года). Причем Эйхенгрин отмечал, что сама по себе эта цифра не может быть источником замедления роста, однако в причинах остановки, что называется, запутался: здесь и снижение производительности факторов производства, и высокая рождаемость, и значительная доля пожилых, и недооцененность национальной валюты, и даже чересчур открытая финансовая система. Впрочем, экономистам всегда было свойственно стремление произвести медийный эффект на население.

<sup>2</sup> В 2000 году ВВП на душу населения по ППС в Бразилии составлял 6,5 тыс. долл., а в Мексике — 9,1 тыс., в Южной Корее — 16,1 тыс. долл. В 2012 году аналогичный показатель в Бразилии зафиксирован в 12,1 тыс. долл., в Мексике — 15,6 тыс., в Южной Корее — 32,8 тыс. долл. (Источник: The World Factbook. 2001, 2012).

яснение которой будет дано в следующей главе, но, как бы то ни было, базовые статистические данные ситуацию с общеэкономическими закономерностями экономического прорыва не проясняют.

Ненадолго отвлечемся. Если и искать универсальные объяснения впечатляющего экономического роста прорывных экономик в нулевые, то не только в особенностях экономической политики в разных странах, но и в таких факторах, как углубление международного разделения труда, развитие информационных и коммуникационных технологий, повышение цен на сырьевые товары, взлет фондовых индексов и увеличение глобальной денежной массы, в первую очередь в США (таблица 2.2).

Как видите, в 2000–2012 годах денежная масса США (M2) увеличилась с 5 трлн до 10,5 трлн долл., или более чем в два раза, причем основной прирост пришелся на 2000–2008 годы, когда совокупный объем американской валюты увеличился почти на 69,9%. Сегодня очевидно, что значительная часть вновь напечатанных триллионов осела на Уолл-стрит в виде вложений в те же ценные бумаги и сырьевые фьючерсы.

### **Финансовые раскопки**

Но может, статистическая разгадка тайны экономического прорыва лидеров развивающегося мира покоится в специфических показателях, отражающих инвестиционную динамику, экспортно-импортный потенциал и качество управления государственными финансами? И тут вопросов больше, чем ответов, что иллюстрирует таблица 2.3.

Таблица 2.2

## Денежная масса США (M1 и M2) в 2000–2012 годы

Год	M1 (млрд долл.)	Ежегодный прирост (%)	M2 (млрд долл.)	Ежегодный прирост (%)
2000	1097,1	–	4955,1	–
2001	1191,3	8,6	5429,8	9,6
2002	1227,1	3,0	5773,6	6,3
2003	1306,0	6,4	6045,7	4,7
2004	1366,4	4,6	6390,4	5,7
2005	1379,9	1,0	6694,7	4,8
2006	1372,8	(0,5)	7080,7	5,8
2007	1379,5	0,5	7483,3	5,7
2008	1584,4	14,9	8247,0	10,2
2009	1675,4	5,7	8419,8	2,1
2010	1854,8	10,7	8801,9	4,5
2011	2202,2	18,7	9713,4	10,4
2012	2467,8	12,1	10 459,6	7,7

*Примечание.* M1 — наличные вне Казначейства, федеральных резервных банков, прочих кредитных организаций, дорожные чеки, депозиты до востребования, прочие чековые депозиты. M2 — M1 плюс сберегательные депозиты, срочные депозиты свыше 100 тыс. долл., индивидуальные пенсионные счета (IRA), остатки средств на счетах розничных ПИФов. В скобках — отрицательные значения.

*Источник:* ФРС США.

Таблица 2.3

Отдельные финансовые показатели некоторых стран за 2012 год (%)

Страна	Валовое сбережение, к ВВП	Баланс счета текущих операций, к ВВП	Профицит/дефицит госбюджета	Денежная масса в широком определении, к ВВП	Среднегодовой рост экономики, 2000-2012 гг. (%)
Россия	30,0	4,0	(0,1)	52,5	4,8
Бразилия	15,2	(2,7)	2,2	78,4	3,7
Вьетнам	37,4	(0,3)	(5,2)	106,5	6,6
Индия	27,9	(4,4)	(5,4)	79,5	7,7
Индонезия	32,6	(2,4)	(1,9)	40,5	5,5
Китай	50,4	2,6	(1,6)	188,3	10,6
Мексика	23,9	(0,9)	(2,6)	62,7	2,2
Польша	17,3	(3,8)	(1,9)	60,2	4,2
Турция	20,4	(7,5)	(2,0)	48,6	4,6
Чехия	21,0	(1,8)	(4,3)	77,4	3,3
ЮАР	13,1	(5,6)	(4,7)	72,1	3,6
Ю. Корея	31,4	0,3	1,4	138,1	4,0

*Примечание.* Валовое сбережение (gross savings) — разность между валовым национальным доходом и государственным и частным потреблением, плюс чистые текущие трансферты; проще говоря, разность между доходами и расходами населения, бизнеса и государства. Баланс счета текущих операций (current account balance) — saldo торговых товаров и услугами, плюс чистые доходы от ренты, процентов, прибыли, дивиденды и чистые трансфертные платежи (наприм. пенсионных фондов и денежных переводов трудовых мигрантов). Денежная масса в широком определении (stock of broad money) — сумма наличности вне банков, нетождественных депозитов до востребования, депозитов резидентов в иностранной валюте, банковских и дорожных чеков, а также других ценных бумаг, таких как депозитные сертификаты. В скобках — отрицательные значения.

*Источники:* The World Factbook, Всемирный банк, собственные расчеты.



Самый высокий показатель валового сбережения у Китая (50,4% ВВП)<sup>1</sup>. С другой стороны, Южная Корея, единственная страна из выборки, обладающая и положительным сальдо текущего счета, и профицитным госбюджетом, не может похвастать ни сопоставимыми величинами валового сбережения (31,4% ВВП), ни высокими темпами экономического роста (4,0% против китайских 10,6% ВВП в 2000–2012 годах). Тем не менее ВВП на душу населения в Южной Корее выше китайского в 3,5 раза. Иными словами, сбережение и последующее инвестирование, конечно же, очень важны, но делать из них фетиш не вполне оправданно. Смотрите: у Вьетнама и Индонезии показатели валового сбережения выше 30% ВВП и высокие среднегодовые темпы экономического роста (что отчасти объясняется эффектом низкой статистической базы), однако данные по ВВП на душу населения едва ли не самые незначительные из всех представленных стран. Рост налицо, но на уровне жизни людей он отражается весьма призрачно.

Ненадолго заострим внимание на Китае. Еще одно объяснение высокого валового сбережения и, как следствие, низких значений государственного и частного потребления китайской экономики кроется в искусственно заниженном курсе китайского юаня. По ито-

---

<sup>1</sup> Ограничимся констатацией данного факта без выявления причин, тем более что процесс это сложный. Например, Алексей Улюкаев допускает, что высокая норма сбережений в Китае «может отражать культурные и национальные традиции... С другой стороны, значительные сбережения могут быть следствием накопления денежных средств домохозяйствами, исходя из мотива предосторожности, и фирмами вследствие неэффективного управления» (Улюкаев А. В. Болезненная трансформация мировой экономики. — М., 2014. — С. 28).

гам 2012 года ВВП страны по ППС составил (данные таблицы 2.1) 12,6 трлн долл., тогда как официальный ВВП — всего 8,2 трлн, а удельный вес официального ВВП Китая в сравнении с ВВП по ППС — всего 65,2% (аналогичный российский показатель за 2012 год — 79,1%, а бразильский — и вовсе 100%). Если бы в России рубль был также искусственно обесценен, многие российские статистические показатели были бы гораздо привлекательнее.

Курс китайской валюты занижен, и коммунистическое руководство Поднебесной, невзирая на перманентные заокеанские протесты, не горит желанием укреплять юань. Забегая вперед, добавлю, что дополнительным фактором низкого государственного потребления в Китае, а также во Вьетнаме, Индии и Индонезии является недостаточно развитая система перераспределения национального дохода, в частности зачаточное состояние социальной защиты (обязательное пенсионное, медицинское, социальное страхование) и социального обеспечения (бюджетные пособия, выплаты, компенсации).

И еще одно отступление. Скорее всего, беспрецедентные темпы роста китайской экономики остались в прошлом: в 2012 году Китай показал 7,7%, в 2013 — 7,6%, хотя еще в 2011 году рост составил 9,3% ВВП. Есть как минимум пять доводов полагать, что в будущем темпы китайского роста столь же высокими, как в нулевые, уже не будут.

Первый — достижение относительно больших значений ВВП на душу населения, что «притормаживает» темпы экономического роста (та самая «ловушка среднего дохода», пусть и на более низком уровне). Второй — конец экономического безумия нулевых, когда на глобальном уровне «росло» буквально все. Третий — нарастание внутренних финансовых проблем: несмо-

тря на то, что официальный госдолг Китая по итогам 2012 года составил всего 31,7% ВВП, в него не вошли долговые обязательства регионов. Помимо этого, после введения в 2008 году ограничений на внутреннее банковское кредитование значительно увеличилось «серое» финансирование одних предприятий другими без участия банковской сферы. Четвертый — старение наиболее работоспособной части населения как один из итогов предыдущей демографической политики «одна семья — один ребенок». Пятый — уменьшение резервов трудовой миграции из внутренних районов в прибрежные: в новых низкоквалифицированных мигрантах (естественно, в прежних, свойственных предыдущим десятилетиям объемах) не заинтересованы ни работодатели, ни государство.

Существуют и другие доводы, схожие с авторской точкой зрения на факторы, способные привести к уменьшению темпов роста китайской экономической мощи. Так, Лорен Томпсон в статье «Пять причин, по которым Китай не будет большой угрозой для Америки» к таким доводам относит: а) существующие географические ограничения (значительная часть китайской территории малопригодна для эффективного хозяйствования, а возможности для внешней территориальной экспансии ограничены); б) демографические тенденции (имея самое большое население в мире в 1,3 млрд человек, Китай сталкивается с последствиями политики «одного ребенка» — так, нынешний коэффициент рождаемости в 1,6 существенно ниже необходимого для дальнейшего развития показателя 2,1, кроме того, трудоспособное китайское население стареет); в) сильнейшая зависимость экономики от экспорта, а также морских торговых путей, рынков и инвесторов; г) политическая культура (прежде всего авторитарное, замешанное на коррупции правление Ком-

мунистической партии Китая); д) парадоксальная для многих, но тем не менее констатируемая военная слабость Китая, очевидная при вдумчивом рассмотрении китайского оборонного потенциала<sup>1</sup>.

Еще один риск, достойный упоминания. По итогам 2013 года, согласно расчетам Standard & Poor's, китайская экономика стала крупнейшей в мире по объему корпоративного долга (14,2 трлн долл.), опередив США (13,1 трлн долл.). До 2018 года китайским компаниям нужно изыскать для рефинансирования порядка 20,4 трлн долл. Замедление темпов роста китайской экономики, рост процентных ставок по кредитам и другие сложности, в частности политического характера, могут стать катализаторами нарастания финансовых проблем не только в Китае, но и в мире в целом<sup>2</sup>.

Несколько слов об объемах денежной массы. В российском экономическом сообществе бытует небезосновательное суждение, что с увеличением количества денег в экономике («монетизации экономики») национальные хозяйства развиваются успешнее. Действительно, подтверждение этой гипотезе прослеживается (Китай, Вьетнам, Южная Корея). Выходит, данный аспект определенную роль в экономическом росте играет. Объяснение низких показателей денежной массы борьбой с инфляцией, по привычке артикулируемое российским Центробанком, не выдерживает критики — в Китае и Южной Корее, государствах с наибольшими объемами денег в экономиках, показатели инфляции в 2012 году были самыми низкими из всех анализируемых стран.

---

<sup>1</sup> См.: *Thompson L. Five Reasons China Won't Be A Big Threat To America's Global Power // Forbes. — 2014. — June 6.*

<sup>2</sup> См.: *Hong S. China Tops U.S. in Corporate Debt Issuance // The Wall Street Journal. — 2014. — June 16.*

Впрочем, если говорить о Китае, а также, пусть и в меньшей степени, о Южной Корее и Вьетнаме, то большой объем денег в их экономиках в значительной степени объясняется все тем же искусственно низким курсом национальной валюты. В эти страны поступает значительный объем экспортной выручки, которую необходимо обменивать на не менее серьезные масштабы китайского юаня, южнокорейского вона или вьетнамского донга, а затем, во избежание роста инфляции и излишнего укрепления обменных курсов, абсорбировать избыточную денежную массу, например, через выпуск государственных ценных бумаг или пополнение международных резервов (по итогам 2012 года объем китайских золотовалютных запасов составил 3,3 трлн долл., Южной Кореи — 327,0 млрд, Вьетнама — 26,1 млрд долл.).

Кстати, о соотношении южнокорейского и вьетнамского официального ВВП и ВВП по ППС: у Южной Кореи он составлял 70,5%, у Вьетнама — 42,4 (у Китая, напомним, 65,2), тогда как валовое сбережение в этих странах составило соответственно 31,4 и 37,4% ВВП (у Китая — 50,4% ВВП). Таким образом, одного лишь искусственно низкого курса национальной валюты, так же как невысокого государственного и частного потребления, для успешного экономического развития недостаточно, если к нему не прилагается искусное управление государственными финансовыми ресурсами. Проще говоря, здесь, как и в других вопросах, мы сталкиваемся с проблемой компетенций государственного аппарата, перед которым стоит цель развиваться, а не «консервироваться».

Подведем предварительные итоги. Анализ некоторых межстрановых показателей так и не принес статистической разгадки секрета современного экономического роста. Можно, конечно, вспомнить некоторую

факторную зависимость прорыва от высокого валового сбережения или больших объемов денежной массы, но в одних случаях они объясняются заниженными курсами национальных валют, в других — объективно сложившимся превалярованием экспорта над импортом или устоявшимися перераспределительными механизмами валового национального дохода.

### **Потребление потреблению рознь**

Перейдем к рассмотрению направлений использования ВВП. В таблице 2.4 представлены сравнительные характеристики конечного потребления государств и домохозяйств, инвестиций в основной капитал и товарно-материальные запасы, сальдо внешне-торговых операций (сложение всех показателей дает 100% ВВП), а также, что не менее, а может, более интересно, сопоставление масштабов фискальной нагрузки.

Обратите внимание на масштабы фискальной нагрузки: если сравнить их с данными таблицы 2.1, где указаны среднегодовые темпы роста ВВП, отсутствие корреляции становится очевидным. Например, в Индии, где отмечен самый низкий показатель фискального «ярма» (9,3% ВВП), среднегодовые темпы экономического роста составили 7,7% ВВП, тогда как во Вьетнаме (29,5% ВВП) лишь ненамного меньше — 6,6%, а в Китае (22,6% ВВП) — и вовсе выше, 10,6% ВВП. Не обнаруживается прямой зависимости и при сопоставлении масштабов фискальной нагрузки с другими показателями (например, ВВП по ППС или объемов госдолга). В то же время, если сгруппировать страны по объемам фискальной нагрузки, то в одних странах доля налогов и сборов в ВВП будет несколько выше (Бразилия, Чехия, ЮАР), в других — наоборот,

Таблица 2.4

## Национальный ВВП по направлениям использования в 2012 году (%)

Страна	Конечное потребление		Инвестиции		Сальдо экспортно-импортных операций	Справочно: фискальная нагрузка, к ВВП
	гос-ва	домашних хозяйств	в основной капитал	в товарно-материальные запасы		
Россия	18,6	49,2	22,0	2,6	7,6	20,6
Бразилия	21,5	62,3	18,1	(0,5)	(1,4)	36,5
Вьетнам	6,3	62,2	28,2	3,2	0,1	29,5
Индия	11,8	56,9	29,9	8,4	(7,0)	9,3
Индонезия	8,9	54,6	33,2	2,2	(1,5)	18,7
Китай	13,5	35,7	46,1	2,0	2,8	22,6
Мексика	11,6	64,8	20,7	4,0	(1,1)	22,7
Польша	17,8	61,2	19,3	1,1	0,6	18,1
Турция	14,7	70,0	20,3	0,1	(5,2)	23,2
Чехия	20,8	49,6	23,6	(0,1)	5,3	41,2
ЮАР	22,4	60,4	19,2	1,0	(3,0)	25,9
Ю. Корея	15,8	53,5	26,7	0,9	3,1	23,9

*Примечание.* Конечное потребление государства (government consumption) — все текущие расходы правительства на приобретение товаров и услуг, включая заработную плату наемного персонала и большинство расходов на национальную оборону и безопасность (за исключением государственных военных расходов, являющихся частью накопления государственного капитала). По итогам 2012 года среднемировой показателем государственного конечного потребления составил 18,5%. Фискальная нагрузка (taxes and other revenues) — общий объем налогов (личных, корпоративных налогов, акцизов, тарифов) и иных доходов (социальные отчисления, гранты, чистые доходы от госпредприятий), перечисляемых для последующего предоставления общественных благ. В скобках — отрицательные значения.

*Источник:* The World Factbook.

ниже (Индия, Индонезия, Польша). Россия оказывается посередине, что, помимо прочего, говорит о том, что тяжесть фискального бремени в нашей стране не слишком велика.

Далее. Если сравнить данные таблицы 2.4 с показателями ВВП на душу населения, то можно увидеть определенную взаимосвязь между высокими показателями конечного потребления правительств и ВВП на душу населения: у Польши — соответственно 17,8% и 20,9 тыс. долл., у России — 18,6 и 18,0 тыс., у Чехии — 20,8% и 27,6 тыс. долл. И наоборот: страны с низким конечным государственным потреблением предсказуемо не выделяются «хорошими» данными по ВВП на душу населения: Вьетнам — соответственно 6,3% и 3,6 тыс. долл., Индонезия — 8,9 и 5,1 тыс., Индия — 11,8% и 3,9 тыс. долл.

Конечное потребление домашних хозяйств отличается интересная закономерность: в государствах, где темпы экономического роста невысокие, конечное потребление, как правило, больше 60% ВВП. И наоборот: там, где экономические скорости велики, конечное потребление домохозяйств показывает в среднем немногим более 50%.

Как и в других случаях, в данном аспекте присутствуют исключения, наиболее явные из которых — Вьетнам, с одной стороны, и Китай — с другой. Это можно объяснить эклектикой курса, ориентированного и на рост уровня жизни, и на экономический подъем (Вьетнам), или недооцененностью валюты и значительным территориальным расслоением по уровню развития и доходов (Китай). Почему так? Сохраним интригу до следующей главы.

Пожалуй, с чем не поспоришь, так это с зависимостью темпов экономического роста от совокупного объема инвестиций в ВВП. Все страны, показавшие



в 2000–2012 годах наибольшую экономическую резвость, «стартуют» с отметки инвестиционных вложений от 28% ВВП, коррелируя с высокими значениями валового сбережения (таблица 2.3). Даже Южная Корея, чей ВВП на душу населения в 2012 году достиг 32,8 тыс. долл., а показатель валового сбережения — 31,4%, в 2012 году направляла на долгосрочные вложения 26,7% ВВП. Данный показатель мог бы еще выше, если бы можно было сократить социально ориентированные расходы бюджета. Но тогда процесс экономического развития трансформировался бы в рост ради роста, вступив в фундаментальное противоречие с предназначением любого уважающего себя государства — способствовать долгосрочному и устойчивому повышению уровня и качества жизни людей.

Впрочем, зависимость экономического роста от инвестиций — сентенция банальная. Другой вопрос, за счет каких инвестиций достигается прорыв: реальных или спекулятивных, внутренних или иностранных, долгосрочных или краткосрочных, государственных или частных. Каждый из этих видов имеет свои особенности, например, когда мы анализируем государственные инвестиции, немаловажное значение приобретает прямой (бюджетный) или косвенный (налогово-преференциальный) характер финансирования. Кроме того, говоря о государственных инвестициях, следует помнить, что огромное значение имеет адресность: так, можно за государственный счет профинансировать строительство завода по производству устаревших еще до начала выпуска солнечных батарей, а можно вложить бюджетные ресурсы в развитие инфраструктуры. Но и здесь значительные государственные инвестиции, к примеру в автодороги, отнюдь не гарантируют общего прироста протяженности скоростных трасс и, как следствие, экономического развития.

## **Модернизация и свобода**

Качество институциональной среды — еще один часто приводимый фактор достижения высокого и устойчивого экономического роста. Не будем останавливаться на стиле государственного управления (авторитарном или демократическом), а также на форме правления (президентской или парламентской)<sup>1</sup>. Рассмотрим более «приземленные» рейтинговые срезы качества институтов в части коррупции и удобства ведения бизнеса, составленные авторитетными международными организациями (таблица 2.5).

Обратите внимание: Китай — один из мировых лидеров по темпам экономического роста — отнюдь не блещет качественными характеристиками институциональной среды. В «коррупционном» списке он в середине, в «деловом» чарте — еще ниже. У Индии и Вьетнама — второго и третьего «призеров» нашей гонки экономического роста — положение еще хуже, более того, Индия в рейтинге «Ведение бизнеса» (как и Россия в «Индексе восприятия коррупции») имеет худший результат из всех участников настоящего сравнения. Особняком, как всегда, — Южная Корея. Впрочем, по уровню развития экономики «азиатская Германия» в последние годы ближе к нормам высокораз-

---

<sup>1</sup> В 2011 году специалисты Института современного развития (ИНСОР), председателем попечительского совета которого был президент России тех лет Дмитрий Медведев, в докладе «Обретение будущего. Стратегия-2012» утверждали, что «полноценные модернизации постиндустриальной эпохи в условиях несвободы в принципе не реализуются». На волне обсуждения доклада президент ИНСОР Игорь Юргенс произнес сакраментальную фразу: «Модернизации без свободы не бывает». Впрочем, экономические практики уже тогда доказывали обратное и главным контраргументом был Китай.

Таблица 2.5

## Показатели некоторых развивающихся стран в международных рейтингах

Страна	Индекс восприятия коррупции. 2013 год. Трансперенси Интернэшнл	Рейтинг «Ведение бизнеса». 2014 год. Всемирный банк	Справочно: среднегодовой рост экономики, 2000–2012 годы
Россия	127	92	4,8
Бразилия	72	116	3,7
Вьетнам	116	99	6,6
Индия	94	134	7,7
Индонезия	114	120	5,5
Китай	80	96	10,6
Мексика	106	53	2,2
Польша	38	45	4,2
Турция	53	69	4,6
Чехия	57	75	3,3
ЮАР	72	41	3,6
Ю. Корея	46	7	4,0

*Примечание.* В рейтинге «Ведение бизнеса» (Doing Business Report) оцениваются изменения в регулировании в отношении малых и средних предприятий по 10 индикаторам: создание предприятия, получение разрешений на строительство, подключение к электроснабжению, регистрация собственности, получение кредита, защита прав инвесторов, налогообложение, внешняя торговая, исполнение договоров и ликвидация при неплатежеспособности. Рейтинг «Индекс восприятия коррупции» (ИВК) Центра «Трансперенси Интернэшнл» составляется по 177 странам, рейтинг «Ведение бизнеса» (ВБ) — по 189 странам.

*Источники:* Трансперенси Интернэшнл, Всемирный банк.

витых государств, потому и рейтинговые показатели (в первую очередь по удобству ведения бизнеса) у нее выше<sup>1</sup>. Здесь самое время напомнить тезис из предыдущей главы о сопутствующем, а не опережающем экономический рост развитии институтов.

Качество институтов определяет не умозрительная целесообразность, упорно насаждаемая западными экономическими проповедниками, а способ производства, превалирующая в данный момент модель развития. Сначала экономика — потом институты. Очевидная, вроде бы, мысль. Еще великий английский философ Френсис Бекон в 1620 году писал, что существует огромная разница «между жизнью людей в каком-либо наиболее культурном краю Европы и в какой-нибудь наиболее дикой и варварской области Новой Индии... И это происходит не от почвы, не от климата, не от телосложения, а от наук»<sup>2</sup>. Тем не менее идея опережающего формирования институтов по-прежнему является дискурсом, занимающим

---

<sup>1</sup> Индикаторы ВБ, определяющие общее удобство ведения бизнеса, вызывают немало вопросов. К примеру, такой пункт, как «получение кредита», одни экономики выводит вперед, другие — тянет назад, при этом, не учитываются такие важные характеристики, как количество денежной массы, степень развития национальной банковской системы, доля присутствия иностранных кредитных организаций, ликвидность банковского сектора, конвертируемость национальной валюты, содействие (через то же субсидирование процентных ставок или предоставление гарантий) со стороны государства, не говоря уже о долгосрочных негативных тенденциях видимой «легкости» получения ссуд. Налогообложение также не подпадает под универсальный формат, поскольку зависит от текущего состояния доходной части бюджетов, общественного отношения к иностранному, в том числе офшорному, капиталу, прочих аспектов государственной финансовой политики, одним из направлений воплощения которой выступают фискальные инструменты.

<sup>2</sup> Бэкон Ф. Сочинения: В 2 т. — Т. 2. — М., 1978. — С. 78.

огромное место в риторике не самых последних экономических теоретиков.

Никто не спорит: институты занимают важное место в жизни социума, но одно дело — институты общественные, структурирующие наше сосуществование, и совсем другое — институты экономические, возникающие и улучшающиеся в процессе формирования и развития национального хозяйства.

### Послесловие

В этой главе нам так и не удалось найти универсальные макроэкономические закономерности в прорывных экономиках ни по темпам роста ВВП, ни по показателям инфляции, безработицы или госдолга. Пожалуй, единственным исключением (или общей приметой) стало то, что экономики с меньшими показателями ВВП на душу населения развивались несколько интенсивнее по сравнению с более успешными соседями. Правда, и эта корреляция весьма условна (дело отнюдь не только в низкой статистической базе для сравнения), поскольку глобальная экономика знает немало примеров, когда страны с незначительными показателями ВВП на душу населения продолжают прозябать в нищете.

Препарирование специфических финансовых показателей также не способствовало кристаллизации некоей общей модели прорыва. К примеру, Китай с его заоблачным валовым сбережением, а также некоторые другие экономики смогли достичь столь высоких значений во многом благодаря искусственно заниженным курсам национальных валют. Однако общей логики и тут нет: сопоставимая с Китаем по показателю обменного курса к ВВП Турция имеет в два с лишним раза меньшие темпы экономического роста и почти в четыре раза меньший показатель отношения денежной массы к ВВП. Что,

в свою очередь, объясняется развитыми перераспределительными процессами национального дохода, с одной стороны, и ментальными опасениями реинкарнации прежней гиперинфляции — с другой.

Количественные характеристики конечного потребления государств также вряд ли можно отнести к приводным ремням экономического роста, поскольку они незначительны, в первую очередь в странах с небольшими показателями ВВП на душу населения. В тех государствах, где экономики более успешны, все больше получаемых правительствами средств перераспределяется в непроизводственную и социальную сферу.

Вывод об определяющей роли инвестиций не нов, к тому же нуждается в дополнительной корректировке в зависимости от характера вложений: реальные это инвестиции или спекулятивные, вложения в акции или облигации, внутренние или иностранные, долгосрочные или краткосрочные, государственные (прямые или косвенные), инвестиции госкомпаний или полностью частные. Кроме того, говоря о государственных инвестициях, мы должны делать поправку на адресность и эффективность вложений.

Изучение качества институциональной среды ясности также не добавило. При общих невысоких позициях в рейтингах «Индекс восприятия коррупции — 2013» и «Ведение бизнеса — 2014» большинство рассмотренных стран были лидерами глобального экономического развития последних лет. Более того, мягко скажем, не самая благополучная ЮАР в рейтинге «Ведение бизнеса — 2014» располагается выше успешных Польши и Чехии.

В ходе анализа мы выявили несколько интересных моментов, таких как искусственное занижение курсов национальных валют в одних странах и значительные объемы денежной массы — в других. Возьмем эти результаты на заметку.

## Глава 3. ЭПОХА СОЦИАЛЬНОЙ КОНСЕРВАЦИИ

---

Итак, масштабные статистические сходства генезиса прорывных экономик в предыдущей главе не выявлены, хотя нам и удалось обнаружить некоторые общие черты. Например, схожие темпы экономического роста. В России, Бразилии, Мексике, ЮАР ежегодный рост колебался от 2,2% ВВП в Мексике до 4,8% ВВП в России, притом что ВВП на душу населения в 2012 году составлял от 11,6 тыс. долл. в ЮАР до 18,0 тыс. долл. в России. Впрочем, не будем сбрасывать со счетов преимущественно сырьевой характер этих экономик, хотя «благодарить» в экономическом успехе исключительно рост цен на сырье было бы неверно («нефтяное безумие» нулевых так и не стало фактором макроэкономического ускорения в Венесуэле или в странах Ближнего Востока).

С другой стороны, во Вьетнаме, Индии, Индонезии, Китае, Южной Корее среднегодовой рост был выше — от 4,0% ВВП в Южной Корее до 10,6% ВВП в Китае при показателях ВВП на душу населения от 3,9 тыс. долл. в Индии до 32,8 тыс. долл. в Южной Корее. Но и здесь приписывать подъем только лишь стремительно растущему промышленному производству было бы неправильным: не будем забывать про благоприятную фондовую конъюнктуру, относительно дешевые инвестиции, стремительный рост компетенций, невысокие издержки.

Мы уже подмечали схожесть некоторых стран по уровню фискальной нагрузки. Действительно, средний уровень налогов и взносов в странах первой группы в целом выше — от 20,6% ВВП в России до 36,5% ВВП в Бразилии. В странах второй группы фискальный «гнет» ниже — от 9,3% ВВП в Индии до 23,9% ВВП в Южной Корее. Но и здесь не стоит забывать, что в Индии, Китае, а также во Вьетнаме и Индонезии многие социально ориентированные механизмы перераспределения национального дохода — та же социальная защита населения (обязательное социальное страхование и социальное обеспечение) — находятся в стадии формирования, чем отчасти объясняются нынешние «плохие аппетиты» систем государственного управления.

Наконец, завышенные или искусственно заниженные курсы национальных валют. Здесь лидеров двое: «тяжеловес» переоцененности — Бразилия с ее реалом, «мотылек» заниженности — Китай с его юанем.

«Белой вороной» выглядит Вьетнам. Вроде бы у страны и среднегодовые темпы экономического роста высокие (6,6% ВВП в 2000–2012 годах), и показатель валового сбережения второй после Китая (37,4% ВВП), и конечное потребление государства минимальное (всего 6,3% ВВП). Но вот незадача — государственное потребление наименьшее, а размер фискальной нагрузки серьезный (29,5% ВВП), выше только у Чехии (41,2% ВВП) и Бразилии (36,5% ВВП). ВВП на душу населения низший (всего 3,6 тыс. долл.), а доля потребления домохозяйств одна из самых существенных (62,2% ВВП), почти столько же, сколько у Бразилии (62,3% ВВП), выше только у Мексики (64,8% ВВП) и Турции (70,0% ВВП). Денежная масса значительная (106,5% ВВП), больше только у Китая и Южной Кореи, однако доходов бюджету явно не хватает (дефицит — 5,2%), более существенная нехватка средств в казне только у Индии (5,4%).



Объясняются эти парадоксы так. Современное развитие Вьетнама во многом эклектично, по стилю управления экономикой вьетнамские власти стремятся походить на Китай, Южную Корею или Тайвань, но при этом стараются сохранить оставшиеся со времен социализма обширные социальные гарантии. Кроме того, вьетнамское руководство нередко допускает явные стратегические и инвестиционные просчеты. Наиболее известный пример — история с первым во Вьетнаме нефтеперерабатывающим заводом в экономической зоне Дунг Куат, расположенным в нескольких сотнях километров от нефтяных месторождений юга Вьетнама и инфраструктурно с ними не связанным. Завод был открыт 22 февраля 2009 года, но уже через полгода из-за конструктивных недоработок приостановил работу. В дополнение, первоначальная смета строительства за годы возведения производства выросла более чем в два раза (1,4 млрд долл. на «старте» против 3 млрд долл. на «финише»).

С общими количественными чертами более или менее разобрались. Перейдем к наиболее очевидным качественным закономерностям, сформулированным на основе обобщения публичной информации и экспертных выводов.

## Государство и кланы

Во многих, если не сказать — во всех, рассматриваемых странах львиная доля национальных экономик приходится либо на компании с участием государства, либо на корпорации, контролируемые приближенными к властям «капитанами бизнеса» или кланами («семьями»). К примеру, в Китае компании, в которых государство является акционером, составляют 60% капи-

тализации фондового рынка, а в России и Бразилии на компании, в которых государство имеет контрольный пакет или значительную миноритарную долю, приходится 30–40%<sup>1</sup>. Причем во всех этих странах правительства не выказывают особого желания сдавать контроль над командными высотами в экономике, подтверждение чему — скрытое и явное противодействие приватизации, по сути, скрытый пересмотр ранее принятых решений.

Теперь о кланах. В Южной Корее доля тридцати крупнейших чеболей<sup>2</sup> составляет порядка 70% экономики, а в Мексике на активы десяти наиболее успешных кланов приходится треть капитализации фондового рынка<sup>3</sup>. Правда, непременным условием эффективной работы таких конгломератов является наличие высокоэффективного менеджмента, но это продолжение сквозной темы книги о значении компетенций в современной экономике.

---

<sup>1</sup> См.: *Leviathan as capitalist // The Economist*. — 2014. — Jun 21st.

<sup>2</sup> Чеболи — группы формально самостоятельных финансово-промышленных компаний, находящихся в собственности близких и дальних родственников под единым административным и финансовым контролем. Наиболее известные чеболи: LG и Samsung (высокотехнологичная и телекоммуникационная продукция), Hyundai (судостроение, автомобилестроение, строительство, розничная торговля, финансы, электроника), Lotte (девелопмент, пищевая промышленность, ритейл), Daewoo (электроника, бытовая техника, автомобилестроение). Daewoo как финансово-промышленная группа не выдержала азиатского кризиса 1997–1998 годов и в 1999-м была ликвидирована в ходе «генеральной уборки» (южнокорейский мем, означающий процесс финансового оздоровления национальной экономики).

<sup>3</sup> См.: *Шарма Р. Прорывные экономики. В поисках следующего экономического чуда*. — М., 2013. — С. 124, 197, 200–201.

Ошибочно полагать, что такая кумуляция, часто на грани монополизации, негативно отражается на макроэкономических показателях и внутрикорпоративных достижениях, что подтверждается, в том числе, результатами исследований различных экспертных центров. Так, несколько лет назад специалисты консалтинговой группы McKinsey подсчитали, что в период с 1997 по 2009 год южнокорейские «семейные» фирмы опережали глобальный фондовый рынок по доходности в среднем на 3% в год. В исследовании Newsweek International Thomson Reuters содержится схожий вывод: в 1990-х эффективно управляемые чеболи значительно обошли своих «несемейных» соперников по всем шести основным фондовым индексам, в частности по французскому CAC — в три раза, немецкому DAX — в четыре. Параллели можно обнаружить и в других странах, тех же Бразилии, Индии, Китае, Мексике, России, причем очень часто производственной концентрации сопутствуют тесные неформальные связи кланов с правительствами (что не помешало, к примеру, Южной Корее занять достаточно высокое 46-е место в рейтинге ИВК-2013).

В этой связи показательна история создания и развития тайваньской корпорации Formosa Plastics Group (пусть Тайвань и не входит в нашу выборку). Formosa, созданная в 1957 году под непосредственным контролем правительства и в первоначальном варианте рассматривавшаяся как производитель изделий из пластмассы, практически с момента «закладки первого камня» пользовалась всеобъемлющей поддержкой тайваньского руководства: «создание барьеров, препятствующих импорту; предоставление налоговых льгот, позволяющих... получить больше прибыли и использовать заработанные средства в качестве инвестиций... обеспечение сырьем по субсидируемым

ценам; введение пошлин, предотвращающих угрозы со стороны иностранных конкурентов»<sup>1</sup>.

Наконец, еще одно свидетельство, на этот раз концентрации не активов, а проистекающего из них богатства. По итогам 2013 года в первой десятке стран с наибольшим количеством миллиардеров присутствовали три, а если прибавить Гонконг как особую китайскую территорию — четыре, государства из нашей выборки. Лидировали США (492 миллиардера), но уже на втором месте шел Китай (152), на третьем — Россия (111), на пятом — Индия (58), на седьмом — Гонконг (45). Если лидерство США и Китая вопросов не вызывает, то нахождение в топ-10 России и Индии говорит об огромном социальном расслоении в этих странах.

При анализе странового частного богатства обнаруживается одна неприглядная для России и Индии черта. Практически все страны — лидеры по числу миллиардеров занимают схожие позиции и по количеству домохозяйств-миллионеров, как это можно увидеть в исследованиях *Forbes* и *Boston Consulting Group* (в частности, «*Global Wealth 2014: Riding a Wave of Growth*»), результаты которых представлены в таблице 3.1. Все, но только не Индия с Россией, что вновь свидетельствует об огромной материальной (финансовой) поляризации и, конечно, о беспрецедентной концентрации богатства. Об Индии говорить не будем, что касается России, то, скорее всего, такая картина — эхо «дикой» приватизации 90-х, когда огромные промышленные богатства оказались в руках нескольких наиболее ушлых предпринимателей и их коррумпированных подельников.

---

<sup>1</sup> *Раджан Р. Г.* Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике. — М., 2013. — С. 111.

### Ренкинг стран по числу миллиардеров и домохозяйств-миллионеров в 2013 году

По числу миллиардеров	По числу миллионеров	Страна	Количество миллиардеров (чел.)	Количество домохозяйств-миллионеров (тыс.)
1	1	США	492	7135
2	2	Китай	152	2378
3	13	Россия	111	213
4	6	Германия	85	386
5	15	Индия	58	175
6	4	Великобритания	47	513
7	11	Гонконг	45	238
8	10	Франция	43	274
9	9	Италия	35	281
10	7	Канада	32	384

*Примечание.* Наибольшая концентрация богатства, если считать по удельному весу на 1000 домохозяйств, в Катаре (17,5%), Швейцарии (12,7) и Сингапуре (10,0%).

*Источники:* Forbes, Boston Consulting Group.

Хорошо это или плохо — отдельный разговор, но к настоящему моменту сверхконцентрация богатства в развивающихся странах налицо. Вполне вероятно, в дальнейшем реальные активы и богатство в формирующихся рынках станут менее концентрированными, но это, подчеркну, может быть, случится в будущем. Пока же остановимся на констатации фактически сложившегося кланового или, в российском преломлении, олигархического капитализма, а также отсутствия явной взаимосвязи между сосредоточением активов и динамикой экономического роста. Проще говоря, концентрация не предопределяет экономический рост, так же как не становится причиной экономического прозябания.

## **Точки роста**

В абсолютном большинстве рассматриваемых нами стран власти намеренно организовали территории наибольшего благоприятствования для бизнеса («точки роста»). И вновь, как в предыдущем случае, заметно, что проблема снижения территориальной неравномерности будет решаться на следующих этапах национального социально-экономического развития: в настоящий момент ни в одной из стран, пожалуй, за исключением Южной Кореи и Китая, не предпринимаются сколь-нибудь существенные усилия для обеспечения более равномерного распределения экономического потенциала. Территориальные предпочтения прорывных экономик отчетливо видны при рассмотрении текущих практик функционирования особых экономических зон (ОЭЗ)<sup>1</sup>.

### **Россия.**

В стране функционируют 28 ОЭЗ четырех типов: шесть ОЭЗ промышленно-производственного типа (в Республике Татарстан, Липецкой, Самарской, Свердловской, Псковской и Калужской областях); пять ОЭЗ технико-внедренческого типа (в Москве, Санкт-Петербурге, Томске, подмосковной Дубне и в Татарстане); 14 ОЭЗ туристско-рекреационного типа (в республиках Алтай и Бурятия, Алтайском, Ставропольском и Приморском краях, Иркутской области, кроме того, создан кластер<sup>2</sup> ОАО «Курорты Северного Кавказа»); три пор-

---

<sup>1</sup> Источник: портал внешнеэкономической деятельности Минэкономразвития России <http://www.ved.gov.ru>.

<sup>2</sup> Кластер — сконцентрированная на определенной территории группа взаимосвязанных и взаимодополняющих производственных компаний, а также R&D и образовательных организаций, находящихся в функциональной зависимости в процессе производства и реализации конкретных видов продукции.

товые ОЭЗ (в Ульяновской, Мурманской областях, в Хабаровском крае). Как видно, к промышленности (да и то с натяжкой) можно отнести 11 ОЭЗ, к услугам — 17, 14 из которых — ОЭЗ туристско-рекреационного типа.

К декабрю 2013 года во всех российских ОЭЗ зарегистрировано аж 338 резидентов, а «общий объем запланированных инвестиций»<sup>1</sup>, обращаю внимание на слово «запланированных», составил более 12 млрд долл. Преференции таковы: налог на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет — 0% (базовая ставка — 2%); в части, подлежащей зачислению в бюджет субъекта, может быть установлена пониженная ставка налога, но не меньше 13,5% (базовая ставка — 18%). Кроме того, резиденты технико-внедренческих и туристско-рекреационных ОЭЗ, объединенные в кластер, освобождены от уплаты налогов на прибыль и имущество, а также от транспортного и земельного налогов.

#### **Бразилия.**

В стране функционирует всего одна свободная экономическая зона (СЭЗ) — «Манаус», предприятия которой освобождены от налогов на импорт (в случае потребления импортной продукции внутри СЭЗ), на произведенную промышленную продукцию, от подоходного налога (на 10 лет), от налога на экспорт; также снижена ставка налога на импорт, необходимый для производства товаров с их последующей реализацией внутри страны. В 2012 году на предприятиях СЭЗ прирост произведенной продукции составил более 6% (в целом по штату Амазонас, где расположена СЭЗ, зафиксировано падение на 7%), причем наибольший прирост зафиксирован в секторе информатики (26%). В том же году экспорт из СЭЗ вырос более

---

<sup>1</sup> Фраза из отчета Минэкономразвития России.

чем на 3%, а общее число рабочих мест увеличилось на 2 тыс. и достигло 123 тыс. Как видно, не только в России, но и в Бразилии СЭЗ существуют больше «для галочки», нежели как институция, ориентированная на экономический прорыв.

### **Вьетнам.**

Приготовьтесь считать: в стране функционируют 30 приграничных и 28 приморских ОЭЗ, одна зона свободной торговли, три парка высоких технологий, 283 промышленные зоны и 1864(!) кластера. Видите заинтересованность? Перечень льгот и преференций для предприятий зон такой: первые четыре года работы — полная отмена налога на прибыль, в последующие девять лет — налог на прибыль по ставке 5%; помимо этого, предприятия освобождены от таможенных пошлин на ввоз материалов для создания производственной инфраструктуры, от уплаты НДС на необходимое оборудование; особые льготы, вплоть до полного налогового освобождения, предусмотрены для компаний, специализирующихся на производстве продукции стратегического или государственного значения. В 2011 году объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в предприятия зон составил 58 млрд долл., совокупный товарооборот — 38 млрд долл., создано более 2 млн рабочих мест.

### **Индия.**

В стране функционируют несколько специальных экономических зон, подразделяемых на многопрофильные, специализированные, складские, зоны свободной торговли, а также зоны в морских и воздушных портах. Минимальный объем инвестиций в первые пять лет деятельности составляет: для многопрофильных зон — 220 млн долл., для специализированных зон — 55 млн долл., минимальный размер чистого дохода — соответственно 55 и 10 млн долл. Для пред-



приятий, расположенных в зонах, введены беспошлинный импорт и беспошлинное приобретение на внутреннем рынке средств производства, материалов, запасных частей; полное освобождение от налога на прибыль в течение пяти лет с момента декларирования прибыли (в последующие пять лет налог на прибыль уплачивается в половинном размере); кредиты предоставляются в размере до 100% от стоимости основных фондов; в дополнение предприятия освобождаются от обязательной в Индии конвертации валютной выручки. На 1 июля 2012 года в ОЭЗ Индии трудилось более 600 тыс. человек, накопленные инвестиции составили более 45 млрд долл., а экспорт превысил 63 млрд долл.

#### **Китай.**

В стране функционируют пять СЭЗ, 90 зон технико-экономического развития, 75 зон новых и высоких технологий, 13 свободных таможенных зон, 14 зон приграничного экономического сотрудничества. В 2012 году суммарный объем внешней торговли только по пяти СЭЗ составил 610 млрд долл. (прирост по сравнению с 2011 годом более чем на 9%), в том числе экспорт 348 млрд долл. (прирост на 8%), импорт — 262 млрд долл. (прирост на 10%). Для справки: совокупный объем китайского экспорта в 2012 году составил 2,0 трлн долл., импорта — 1,8 млрд долл. Иными словами, в 2012 году только на пять СЭЗ приходилось 17,0% экспорта и 14,4% импорта страны.

#### **Польша.**

В стране функционируют 14 СЭЗ. При локализации производства вне территории СЭЗ возможно включение места дислокации в административный состав зоны. Здесь Польша следует примеру Финляндии, где долгое время существует практика «одиноким звездой», — отдельные предприятия, не входящие в кластеры или ОЭЗ, тем не менее пользуются всесторон-

ней государственной поддержкой (характерный пример — Nokia начала 1990-х, когда в корпорации осуществлялся переход с нефтехимического производства на выпуск высокотехнологичных изделий). Условия для ведения бизнеса в пределах СЭЗ таковы: объем инвестиций должен быть не менее 100 тыс. евро (доля собственного капитала учредителя — не менее 25%), срок капиталовложений — не менее пяти лет (для малых и средних предприятий — три года).

### **Турция.**

В стране функционируют три типа специальных инвестиционных зон: 39 зон технологического развития (ЗТР), 263 организованные промышленные зоны (ОПЗ) и 20 СЭЗ. Преимущества ЗТР: освобождение от налога прибыли, получаемой от исследований и разработок (R&D), в том числе программного обеспечения (программные продукты также освобождены от НДС); освобождение доходов работников R&D от всех налогов. Преимущества ОПЗ: освобождение от НДС при приобретении земли; от налога на недвижимость на протяжении пяти лет с момента постройки предприятия; от муниципальных налогов на строительство и эксплуатацию промышленного предприятия, а также на твердые отходы; льготная оплата услуг коммунальной и коммуникационной инфраструктуры. Преимущества СЭЗ: освобождение от таможенных и других сопутствующих пошлин; от налогов на доходы корпораций, от НДС, от налогов на заработную плату сотрудников. Прибыль, полученная в СЭЗ, может переводиться за рубеж без ограничений.

### **Чехия.**

В стране функционируют семь стратегических промышленных зон (СПЗ), созданных на месте бывших социалистических промышленных предприятий. Поддержка со стороны государства осуществляется в виде

прямых грантов, субсидирования процентных ставок, предоставления безвозмездной финансовой помощи, льготной передачи государственных активов. Государственная программа поддержки СПЗ включает четыре подпрограммы: подготовка промышленных зон, восстановление заброшенных промышленных объектов, строительство и ремонт арендуемых объектов, аккредитация и повышение конкурентоспособности производимой продукции.

#### **Южная Корея.**

В стране функционируют несколько типов ОЭЗ: зоны иностранных инвестиций, зоны свободных инвестиций, зоны свободной торговли, СЭЗ, а также городские высокотехнологичные индустриальные комплексы. Предприятия зон иностранных инвестиций и городских комплексов освобождены от всех налогов сроком на пять лет с возможностью последующего освобождения от 50% сумм причитающихся налогов еще на два года. Предприятия зон свободной торговли, СЭЗ и зон свободных инвестиций освобождены от всех налогов на три года с возможностью последующего освобождения от 50% сумм причитающихся налогов еще на два года. Минимально необходимые капитальные вложения иностранных инвесторов в СЭЗ составляют 5 млн долл.

Одно из последних южнокорейских новшеств — создание на любой территории, осваиваемой иностранными инвесторами или фирмами с иностранными инвестициями, локальных миниСЭЗ. Любой иностранный инвестор или фирма с иностранными инвестициями, использующие земельный участок размером более 8,25 га, могут получить регистрацию как миниСЭЗ и тем самым, помимо прочих льгот, снизить арендную плату за земельный участок до 1% от ее рыночной стоимости («стандартная» ставка аренды земель-

ных участков составляет от 3 до 5% рыночной оценки). Компания или инвестор, привлекающие передовые технологии стоимостью более 1 млн долл., освобождаются от арендной платы полностью.

Даже беглое ознакомление с текущими практиками функционирования национальных «точек роста» указывает на очевидное несоответствие «точечной» динамики в разных странах. В одних государствах «на карту» поставлено буквально все, в других ОЭЗ созданы больше как дань моде, нежели как генераторы позитивных макроэкономических изменений. Это видно и по общему количеству ОЭЗ, и по организационному структурированию («заточенности» под конкретные направления), и по степени проработки льгот и преференций, но главное — по количественным итогам, таким как объем привлеченных инвестиций, показатели товарооборота или число созданных рабочих мест. Нетрудно увидеть, что к первой группе относятся Вьетнам, Индия, Китай, Польша, Турция и, конечно, Южная Корея, ко второй — Россия, Бразилия, а также Мексика и ЮАР.

Для наглядности сравним российские показатели деятельности ОЭЗ с вьетнамскими, китайскими и турецкими. В России создано всего 28 ОЭЗ (включая один кластер), тогда как во Вьетнаме только кластеров — 1864. У нас к декабрю 2013-го объем «запланированных» инвестиций составил более 12 млрд долл., тогда как в Китае в 2012 году совокупный внешнеторговый оборот лишь по пяти СЭЗ уже достиг 610 млрд долл. В 2012 году во Вьетнаме ПИИ только в ОЭЗ достигли 58 млрд долл., тогда как в России — менее 51 млрд долл., и не в ОЭЗ, а в экономику в целом. Наконец, льготы для российских ОЭЗ призрачны (как, например, по налогу на прибыль, которую еще получить надо), тогда как в Турции многие предприятия и работники

полностью освобождены не только от государственных и муниципальных налогов, но и от отчислений на фонд оплаты труда.

Добавлю, что в странах-лидерах все более заметны качественные прорывы в модернизации инженерной, логистической, социальной инфраструктуры, улучшении образования, интенсификации научной деятельности. При этом во всех прорывных государствах экономики развиваются под жестким государственным управлением вне зависимости от того, исповедует то или иное общество авторитарный дирижизм или демократический плюрализм.

Здесь же рассмотрим структуру экономик стран в целом, точнее, распределение ВВП по секторам национальных хозяйств. Снова не обойтись без статистики, в данном случае она послужит иллюстрацией предположения, что в некоторых государствах развитие промышленности в целом и импортозамещения в частности приоритетно выше сохранения социальной стабильности (таблица 3.2).

В одних странах доля промышленности значительна (во Вьетнаме, Индонезии и Китае промышленный сектор и вовсе превалирует над сектором услуг, хотя в среднем по глобальной экономике все ровно наоборот). В других государствах (Россия, Бразилия, Мексика, ЮАР), напротив, удельный вес промышленного сектора относительно невелик, при этом не будем забывать о преимущественно сырьевом характере многих экономик (добыча полезных ископаемых относится к промышленности), что дополнительно уменьшает удельный вес в промышленном секторе обрабатывающих производств.

Обратите внимание на удельный вес аграрного сектора: отнюдь не случайно в странах, где доля промышленности в национальной экономике незначитель-

**Структура ВВП по секторам в 2012 году**

Страна	Структура экономики (% ВВП)		
	промышленный сектор	сектор услуг	аграрный сектор
Россия	36,0	60,1	3,9
Бразилия	26,3	68,5	5,2
Вьетнам	40,8	37,6	21,6
Индия	26,1	56,5	17,4
Индонезия	47,0	38,6	14,4
Китай	45,3	44,6	10,1
Мексика	34,2	61,8	4,1
Польша	32,2	63,8	4,0
Турция	27,0	63,9	9,1
Чехия	38,0	59,7	2,3
ЮАР	29,3	68,1	2,6
Ю. Корея	39,8	57,5	2,7

*Примечание.* Промышленный сектор — добыча полезных ископаемых, промышленное производство, энергетика и строительство. Сервисный сектор — услуги центрального правительства, связь, транспорт, финансовая сфера, другие виды экономической деятельности, не осуществляющие товарное производство. Аграрный сектор — сельское хозяйство, рыболовство, лесное хозяйство.

*Источник:* The World Factbook.

на, удельный вес аграрного сектора также невелик: в странах, отнесенных ко второй группе, она колеблется в пределах 3–4% (лишь в Бразилии — 5,2%).

О чем это говорит? Об опережающем развитии аграрных технологий? О прорывных достижениях в производительности сельскохозяйственного труда? Скорее, о том, что власти в этих государствах предпочитают удовлетворять продовольственные потребности населения за счет потребительского импорта (торговля, в том числе внешнеторговая деятельность,

входит в сервисный сектор), полагая, что сельхозпроизводство само со временем как-нибудь разовьется. С другой стороны, в странах, где во главе угла стоит опережающее развитие внутренней промышленности, прежде всего промежуточного и конечного производства потребительских товаров, прямо или косвенно «распылять» финансовые ресурсы на продовольственный импорт считают слишком дорогим удовольствием. Более того, отдельные виды производимой внутри этих стран сельхозпродукции все активнее экспортируются, увеличивая не только ВВП и государственные бюджеты, но и золотовалютные резервы.

## Модель консервации и модель прорыва

Практически во всех рассматриваемых странах текущую социально-экономическую парадигму можно отнести либо к модели социальной консервации, либо к модели экономического прорыва. Подтвердим это на примерах нескольких наиболее ярких представителей двух моделей.

**Модель социальной консервации: Россия, Бразилия, Мексика, ЮАР.**

Во всех странах отмечаются относительно невысокие темпы среднегодового экономического роста в 2000–2012 годах (например, в Бразилии — 3,7%, в Мексике — 2,2, в России — 4,8%), а также весьма «комфортные» показатели инфляции, безработицы и госдолга. Показатели валового сбережения вновь невелики (Бразилия — 15,2%, Мексика — 23,9, Россия — 30,0% ВВП) и лишь у России выше средних. То же самое можно сказать о небольших отрицательных значениях (за исключением положительного у России)

сальдо платежного баланса и дефицитов госбюджетов. Акцентирую внимание на сравнительно невысоких объемах денежной массы, что, помимо прочего, может быть навеяно прошлыми периодами гиперинфляции (к примеру, Бразилия, как и Россия, в 1990-х жила в условиях гиперинфляции в несколько тысяч процентов в год). Наконец, ни одна из этих стран не может похвастаться высокими позициями в институциональных рейтингах: по ИВК-2013 «аутсайдер» — Россия (127-е место), по рейтингу «Ведение бизнеса — 2014» — Бразилия (116-е место).

Несколько дополнительных обобщений. Экономики практически всех стран модели социальной консервации на протяжении многих лет были и остаются по преимуществу сырьевыми и экспортно ориентированными: в России и Мексике основные экспортные товары — нефть и газ, а в Бразилии — кроме нефти, железная руда, продовольствие и сырье для пищевой промышленности (кофе, мясо, сахар, соя). Еще один момент — внутренние рынки всех трех стран заполнили потребительский импорт (пусть в Бразилии и в меньшей степени).

Во всех странах притчей во языцех стали инфраструктурные проблемы: о России читателю и так многое известно, что касается Бразилии, то в крупных городах бизнес, не в силах повлиять на государство в части модернизации транспортной инфраструктуры, все активнее осваивает вертолетное сообщение (кстати, в России намечается та же тенденция), а в Мексике уже оскомину набили непомерно высокие тарифы на беспроводную связь.

Ситуация с «точками роста» была представлена выше: в России их 28, в Бразилии — одна, о Мексике и ЮАР вовсе сказать нечего.



#### **Модель экономического прорыва: Вьетнам, Китай, Южная Корея, Индия, Индонезия.**

Вряд ли нужно вновь вспоминать статистическое *summary* и напоминать о более высоких по сравнению со «стабильно консервативными» экономиками среднегодовых показателях экономического роста, объемах валового сбережения, лидирующих положительных значениях счета текущих операций или денежной массы в перечисленных странах (Индонезия в данном аспекте — исключение).

Суущественно интереснее качественные отличия. И дело не в том, что Вьетнам все более настойчив в лишении Китая звания «главной швейной фабрики мира». И не в том, что Китай слегка «переусердствовал» в развитии транспортной инфраструктуры, запустив бессмысленный по своей дороговизне и непрактичности, зато разгоняющийся до 431 км/ч поезд на магнитной подушке в Шанхае, останавливающийся вдали от местного аэропорта Пудун, протяженностью линии всего 30 км. И даже не в том, что «точки роста» в этих странах отличаются количественной множественностью, территориальным рассредоточением, преференциальной конкретизацией и впечатляющей результативностью.

Главной особенностью политики экономического прорыва стала ориентация промышленного производства на выпуск конечной потребительской продукции, создание новой экономической религии с императивом верховенства конечного потребления над потреблением производственным. Казалось, только вчера южнокорейский автопром «добирал» маркетинговый потенциал американско-немецкого Opel, наладив сборку устаревшей Daewoo Nexia, а Китай промышлял технологическим копированием, а иногда — банальным воровством чужих идей и разработок. Но сегодня Южная Корея является единственной страной в мире, сумев-

шей в последние годы не только сохранить, но и нарастить высокотехнологичный экспорт в Поднебесную, а Китай презентует на Пекинском автосалоне 2014 году уникальный концепт, разгоняющийся до 100 км/ч за 5 с и потребляющий всего 2,2 л топлива на 100 км пути<sup>1</sup>.

Согласившись с делением национальных экономик на модели социальной консервации и экономического прорыва, мы столкнемся с очевидной бессмысленностью неформального наднационального объединения БРИКС<sup>2</sup>. Очевидно, что в него включены страны часто с диаметрально противоположными моделями развития. Некоторые российские горячие головы предлагают исключить из БРИКС Россию (в связи с низкими показателями развития экономики последнего времени), тогда как исключать из него нужно не Россию, а скорее, Китай. Почему? Китайская модель развития экономики (модель экономического прорыва) кардинально не соответствует выбранному социально-экономическому курсу в других странах группы (модель социальной консервации).

Тем не менее роль БРИКС как альтернативного развитому миру глобального полюса экономической

---

<sup>1</sup> На автосалоне «Auto China 2014» компания Great Wall представила концепт полноприводного гибрида купе и внедорожника — Haval Coupe, оснащенного светодиодной оптикой и гибридной силовой установкой с заявленным расходом топлива в 2,2 л на 100 км. Серийное производство планируется в 2016–2017 годах.

<sup>2</sup> Сокращение БРИК (BRIC) было впервые предложено Джимом О'Нилом из Goldman Sachs в ноябре 2001 года. До 2011-го по отношению к организации использовалась аббревиатура БРИК. После присоединения к группе ЮАР 18 февраля 2011 года группа стала называться БРИКС (BRICS). Согласно расчетам Goldman Sachs, к 2050 году экономики стран БРИКС могут превысить суммарный размер экономик стран «Большой семерки» (G7).

силы становится все более заметной. Созданное как ориентир для фондовых вложений и долгое время существовавшее как своеобразный «клуб по интересам», объединение БРИКС в настоящее время политически, организационно и финансово все более формализуется и структурируется, что открывает перед ним хорошие перспективы в самом ближайшем будущем.

И еще. Как видно, модель социальной консервации предполагает концентрацию экономического внимания на сохранении социальной устойчивости и, соответственно, меньшую ориентацию на экономический рост, предполагающий, по выражению Йозефа Шумпетера, «созидательное разрушение». С другой стороны, страны экономического прорыва всемерно (и на словах, и на деле) заинтересованы в сохранении прежних темпов развития, а вопросы социального характера для них традиционно вторичны (что отнюдь не означает, будто социальная проблематика в этих государствах «в загоне»).

Предположительно, восстановление экономического роста после Великой рецессии второй половины нулевых должно тяжелее проходить в государствах, в большей степени думающих о социальной устойчивости, нежели заинтересованных в достижении прежних экономических скоростей. Статистика подтверждает догадку (таблица 3.3).

Как видно, экономики двух групп восстанавливаются асинхронно, причем в странах модели социальной консервации можно констатировать настоящие макроэкономические провалы. В 2013 году темпы экономического роста в сравнении со среднегодовым за 2000–2012 годы в Бразилии и России снизились в 3,7 раза, в Мексике и ЮАР — в 1,8 раза. В «прорывных» странах снижение темпов значительно меньше. В Индии темпы роста в сравнении со среднегодовым за 2000–2012 годы уменьшились на 39,0%,

**Рост ВВП по группам стран в 2000–2013 годах (%)**

Страна	Среднегодовой рост ВВП, 2000–2012	Рост ВВП		
		2011	2012	2013
Модель социальной стабильности				
Россия	4,8	4,3	3,4	1,3
Бразилия	3,7	2,7	0,9	2,5
Мексика	2,2	4,0	3,6	1,2
ЮАР	3,6	3,5	2,5	2,0
Модель экономического прорыва				
Вьетнам	6,6	6,2	5,2	5,3
Индия	7,7	7,5	5,1	4,7
Индонезия	5,5	6,5	6,2	5,3
Китай	10,6	9,3	7,7	7,6
Ю.Корея	4,0	3,7	2,0	2,8

*Источники:* The World Factbook, Всемирный банк.

в Китае — на 28,3% (при этом Китай остается лидером по темпам роста среди всех рассматриваемых стран), в Южной Корее — на 30,0%, во Вьетнаме — на 19,7, в Индонезии — всего на 3,6%. Это объяснимо и психологически: одно дело, когда прежний рост был «руко-творным», сотканным из созидательных усилий многих миллионов людей, и совсем другое — когда он буквально свалился с неба, точнее, прилетел с Уолл-стрит, где в нулевые финансовые спекулянты усиленно раздували фондовый, сырьевой, кредитный и прочие пузыри.

Понятно, что власти государств модели социальной консервации крайне заинтересованы в сохранении не столько прежних темпов экономического роста, сколько в максимально возможном продлении той самой псевдостабильности в обществе, что в числе прочего гарантирует им пролонгацию сладкого периода пребывания на вершине политического олимпа.

Можно, конечно, просуществовать какое-то время за счет использования дополнительных резервов (например, уменьшения масштабов серого сектора или увеличения налогообложения), но потом источники пополнения бюджетов вновь иссякнут, а новых в прежнем объеме уже не будет.

Нужно что-то делать. Что? На этот вопрос, учитывая, что универсальной модели экономического прорыва не существует в принципе, каждое государство ищет ответы самостоятельно.

### Послесловие

В рассмотренных экономиках корреляция многих качественных параметров, в отличие от количественных характеристик, прослеживается весьма четко. Во-первых, это концентрированная или клановая организационная структура хозяйствования, во-вторых, динамика инновационно ориентированных «точек роста», в-третьих, таргетирование развития промышленности и импортозамещения, в-четвертых, приоритетное государственное внимание сохранению и приумножению макроэкономической стабильности и социальных гарантий в одних странах и сопутствующей, но не ключевой поддержке социальных гарантий — в других. Все это, помноженное на существующие показатели государственного и частного конечного потребления и другие макроэкономические данные (инфляция, безработица, курсы национальных валют и другие), позволяет классифицировать формирующиеся рынки по двум моделям — социальной консервации и экономического прорыва.

К дополнительным качественным особенностям отнесем ориентацию промышленности на выпуск

конечной потребительской продукции (как вариант — оборудования для ее производства) с последующим, но необязательным аутсорсингом в страны с меньшими издержками, приоритетную модернизацию коммунальной, транспортной, инженерной, социальной инфраструктуры и сопутствующее развитие образования и науки (как фундаментальной, так и прикладной). Причем инфраструктурная модернизация и повышение уровня компетенций реализуются прежде всего за счет государственных ресурсов и под государственным контролем, а права собственности на инфраструктурные активы и образовательные учреждения остаются за государствами.

В современных условиях инерция выбранной государственной модели социальной консервации дополняется более существенным по сравнению со странами экономического прорыва замедлением темпов экономического развития. В результате, с одной стороны, мы видим инерционное увеличение социальных обязательств и отвлечение все больших ресурсов для их выполнения, с другой стороны, получаем недвусмысленные сигналы о бесплодных поисках дополнительных источников поддержки прежнего курса.

## **Глава 4. «ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ» ЗАПАДА**

---

У современных экономистов помимо весомого теоретического наследия есть обширная историческая база для количественного и качественного анализа хозяйственных процессов, экстрапомирование общих закономерностей которых на окружающую действительность позволяет выработать как общие, так и специфические рекомендации для рациональной экономической политики. Тем нелепее выглядят некоторые распространенные умонастроения российских и зарубежных коллег, слепо верящих в метафоры из области научно-экономической фантастики, образы мышления, используемые для построения умозрительных механистических моделей, не совпадающих с реальностью, однако с завидным упорством насаждаемых в практической политике и экономике. Свободная торговля, совершенная конкуренция, полная информация, равновесие спроса и предложения вне пространства и времени — вот лишь некоторые, говоря современным языком, фейки, при помощи которых теоретический мейнстрим тщетно силится объяснить и стреножить житейское море. С таким же успехом можно развивать рыболовство в надежде, что однажды в сети попадет золотая рыбка и исполнит все сокровенные желания.

## **Сознательные заблуждения**

Коротко по пунктам. Свободная торговля как политика, при которой государство равнодушно взирает на импорт, минимизируя ввозные пошлины, и не вмешивается в экспорт, отказываясь от субсидий, для развивающихся стран в конечном итоге означает консервацию технологической отсталости и общенациональной бедности. Механизм прост — развитые государства, действительно снижающие фискальную нагрузку на импорт, постоянно находят все новые способы поддержки своих производителей через ограничение внешних поставок, особенно в тех сегментах внутреннего рынка, где зарубежная продукция вступает в ценовую конкуренцию с внутренней, при этом всеми возможными способами стимулируют экспорт.

Вариантов множество — от введения гармонизированных стандартов (в российской «транскрипции» — технических регламентов или, по-старому, ГОСТов), как в ЕС, до субсидирования производства, как в США, где, например, государственная финансовая помощь фермерам-экспортерам доходит до 90% от себестоимости аграрной продукции. Является ли такая экономическая политика проявлением стремления развитых государств к свободной торговле или той же совершенной конкуренции? Конечно, нет. Напротив — с каждым новым протекционистским актом мир все больше отдаляется от выдуманных идеалов.

Полная информация, которой, якобы, должны обладать производители и потребители — такая же фантазия, как и совершенная конкуренция. В мире вводятся все больше нормативных мер защиты интеллектуальной и коммерческой информации, от охраны авторских прав и интеллектуальной собственности до патентов



на определенные виды выпускаемой продукции или экономической деятельности. В нарисованном мире все гладко, а в бушующей практике то и дело вспыхивают настоящие патентные войны (характерный пример — многолетняя судебная тяжба между производителями смартфонов Samsung и Apple), не говоря уже об упомянутой в главе 1 информационной асимметрии.

Равновесие спроса и предложения — утопия, вводящая обывателя в мир без пространства и времени, постулирующая нирвану, в которой нет места ни конкуренции, ни инновациям, ни экономическому росту. В то же время экономическое развитие зависит не от достижения рыночной гармонии, а от шумпетеровского «созидательного разрушения» — изобретения новых потребительских благ, передовых методов производства и логистики, открытия прогрессивных форм экономической организации, вместе и по отдельности «взрывающих» сложившийся баланс<sup>1</sup>. Вспомните «созидательное разрушение» цифровыми фотокамерами царства мгновенных фотоснимков Polaroid.

Вернемся к свободной торговле, движущей силе, по мнению мейнстримовых теоретиков, экономического развития. Этот постулат основан на теории сравнительных преимуществ крупного английского капиталиста и «по совместительству» экономиста XVIII–XIX веков Давида Рикардо (ее иногда называют торговой теорией), суть которой в том, что экономика оказывается наиболее успешной тогда, когда экономические субъекты специализируются на изготовлении продукции, в которой они более всего «набили руку». Следовательно, каждое государство должно специали-

---

<sup>1</sup> См.: Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. — М., 2007. — Глава VII «Процесс «созидательного разрушения».

зироваться на тех видах деятельности, к которым оно наиболее предрасположено. В современном мире это означает развитие промышленности стран-лидеров и прозябание с сырьевыми и аграрными активами неудачников.

Если и говорить о сравнительных преимуществах той или иной экономики, то применительно не к торговле определенными видами выпускаемой продукции, а к совокупным факторам производства (СПФ), говоря шире, ко всем слагаемым экономического роста, представленным в предыдущих главах. Бывает, что с накоплением физического капитала дело не заладилось, зато человеческий капитал прирастает опережающими привычный ход событий темпами. Другой пример: у страны в силу особенностей предшествующего развития год от года актуальна проблема трудовой миграции, зато с наличием недорогого и доступного капитала (финансовая составляющая) все более или менее удовлетворительно. Наконец, исторически сильные позиции неформальных общественных институтов, той же религии (протестантство на Западе или конфуцианские ценности в Китае), часто определяют эффективность национального хозяйства в целом<sup>1</sup>.

Понятно, что теория Рикардо не совпадает с практикой, иначе Британия по-прежнему занималась бы производством шерсти и виски, Советский Союз (а теперь и Россия) — пшеницы и водки, а Япония — риса и sake. Кстати, при упоминании Японии на память приходят «пророчества» о перспективах Страны восходящего солнца, бытовавшие в конце XIX века:

---

<sup>1</sup> Здесь, пожалуй, наиболее известна классическая работа Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» (Вебер М. Избранное. Протестантская этика и дух капитализма. — М., СПб., 2013. — С. 19–212).

«Мы не думаем, что Япония когда-либо разбогатеет: этому препятствуют преимущества, дарованные природой, а также любовь японского народа к праздности и удовольствиям. Японцы — счастливая раса, и, будучи удовлетворенными тем немногим, что имеют, они вряд ли многого достигнут»<sup>1</sup>. Нужно ли говорить, что жизнь многократно опровергла эти доводы.

Современные богатые государства стали таковыми не благодаря ложным теориям или божественному провидению («невидимой руке», соединяющей частные, корыстные интересы с общественными, к слову, Смит взял эту метафору из астрономии — Солнце «невидимой рукой» удерживает планеты), а в результате осознанного создания и защиты собственного промышленного производства. Мысль о том, что промышленность — истинный двигатель прогресса не только в экономике, но и в обществе, встречается практически у всех экономистов и философов досмитсианской эпохи (Антонио Дженовези, Фердинандо Галиани, Алексиса де Токвиля, Жана-Батиста Кольбера и других).

Однако по мере усиления промышленного потенциала лидеров индустриального мира прежние воззрения стали для них неудобными, если не сказать — вредными, поскольку воплощение этих достоинств в других странах могло привести к сужению рынков сбыта собственной промышленной продукции и усилению глобальной конкуренции. В итоге идеи экономистов прошлого были «заблокированы», а на вооружение взята теория торговли и обмена Смита и Рикардо, а также смитсианско-рикардианская трудовая теория стоимости (цена продукции определяется исключительно

---

<sup>1</sup> *Landes David. The Wealth and Poverty of Nations.* — New York, 1988. — P. 350. Цитата из англоязычной газеты «Japan Herald» от 1881 года.

результатами вложенного труда, как будто не существует полезности продукта для потребителя, инвестиций, инноваций и компетенций, затрат на логистику, факторов масштаба и времени), позднее позаимствованная Карлом Марксом.

Что интересно, промышленный подъем нынешних индустриально развитых стран во всех случаях направлялся и сопровождался целенаправленными поддерживающими и стимулирующими усилиями государственных институтов. Того самого государства, которого, по мнению некоторых современных ученых, в экономике «слишком много». Приведу несколько примеров.

### **Англия.**

Апологеты свободного рынка упорно навязывают мысль, что Англия стала индустриальной страной благодаря открытому, свободному от государственного вмешательства рынку, модель которого описана в «Богатстве народов» Смита. Это неверно: английская промышленная революция (переход от ручного труда к машинному, от мануфактуры к фабрике, от аграрной специализации к индустриальной) началась еще в XVII веке, минимум за столетие до появления восхвалявшего тот период «Богатства народов» (1776), причем роль государства в тех событиях была ключевой. Вот что пишет исследователь экономической истории Уильям Эшворт: «Если у Англии/Британии и был уникальный путь индустриализации, то ключ к нему в том, что ее культура не столько была предпринимательской и техноцентричной, сколько определилась институциональной системой, главную роль в которой играли акцизы (налоги) и тарифная стена»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *William Ashworth. Customs and Excise. Trade, Production and Consumption in England 1640–1845. — Oxford, 2003. — P. 382.*

### **США.**

Еще в конце XVIII века первый министр финансов США Александр Гамильтон обосновывал перед правительством введение защитных мер для индустриального сектора американской экономики вплоть до полного запрета экспорта одних товарных позиций, необходимых для развития собственной промышленности, и ограничения импорта других, тех, что американская экономика была в состоянии производить самостоятельно. Протекционистская политика сопровождала индустриальное развитие США на протяжении последующих 150 лет, и лишь во второй половине XIX века Штаты пошли на постепенное секторальное открытие своих рынков. Однако и после внешнеэкономической конвергенции роль государства в экономике оставалась определяющей.

### **Австралия.**

Щедро одаренная природными ресурсами, обладающая образцовым аграрным сектором, Австралия в середине прошлого века, понимая, что рано или поздно отдача от труда и капитала в сырьевых и добывающих отраслях начнет снижаться, приступила к протекционистскому развитию собственного индустриального производства, где отдача с каждой дополнительной единицей вложений, наоборот, возрастает<sup>1</sup>. И пусть австралийская промышленность так и не продемонстрировала чудес технологического прорыва, индустрия «зеленого континента» позволяет поддерживать общий уровень заработной платы в стране на стабильно высоком уровне.

---

<sup>1</sup> Если вас заинтересовало это явление, рекомендую ознакомиться с книгой: Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: Сб. науч. тр. / Под ред. С. Г. Кирдиной, В. И. Маевского. — СПб.: Алетейя, 2014.

Как видно, во всех странах индустриальное развитие происходило под жесткой протекционистской опекой государства. Это потом страны «первого мира», достигнув промышленных высот, взяли на вооружение ложные теории, активно поддерживая лицемерный, выгодный им экономический мейнстрим, вырабатывая и экспортируя губительные для других стран «рекомендации». Прекрасно зная, что истинными двигателями прогресса являются не мифические свободная торговля или совершенная конкуренция, а промышленность, инновации, защита информации и рынков, межотраслевая синергия, высокоэффективная инфраструктура и, конечно, его величество Предприниматель. Так что надежды на то, что мировые лидеры поделятся опытом с развивающимися странами или материализуют историческую ответственность перед вассалами, ничтожны.

### Восстановление послевоенной Германии

Широко известно, что после Второй мировой войны экономика Германии была восстановлена во многом благодаря Плану Маршалла «Программа восстановления Европы»<sup>1</sup>. Но мало кто знает, что до Плана Маршалла был разработан и несколько лет осуществлялся противоположный по экономическим задачам План Моргентая, или «Программа для Германии после капитуляции»<sup>2</sup>. Промышленное могущество Германии

---

<sup>1</sup> Джордж Кэтлетт Маршалл — младший (1880–1959) — американский государственный и военный деятель, генерал армии (1944), лауреат Нобелевской премии мира (1953). В 1947 году занимал пост государственного секретаря США.

<sup>2</sup> Генри Моргентая (1891–1967) — американский государственный деятель, министр финансов США в 1934–1945 годах.

даже после поражения оставалось значительным, во многом именно по этой причине США с Великобританией решили «воспользоваться случаем» и уничтожить индустриального конкурента, заодно прибрав к рукам внутренний рынок побежденной страны.

План Morgenthau был представлен и в целом одобрен на 2-й Квебекской конференции союзников, в которой принимали участие Франклин Рузвельт и Уинстон Черчилль. В первоначальном варианте План Morgenthau, направленный на полную демилитаризацию Германии, уничтожение германской военной промышленности, других ключевых отраслей, превращение Германии в отсталую аграрную страну, включал 14 пунктов, из которых непосредственно к экономике относились четыре раздела.

Пункт 3 «Рурская область» предусматривал демонтаж, вывоз или уничтожение в течение шести месяцев после прекращения боевых действий всех промышленных предприятий и оборудования военного и двойного назначения, а также, заостряя ваше внимание, разрушение угольных и железорудных шахт. Население Рурской области, имевшее технические навыки, следовало принуждать к миграции (экономический смысл этой меры прост — уничтожение компетенций).

Пункт 4 «Возмещение ущерба и компенсация» предписывал в том числе передачу немецкой промышленной собственности в ранее оккупированных странах интернациональным организациям, а также принудительный труд немецких рабочих за пределами Германии (вновь «забота» о компетенциях).

Согласно пункту 7 «Армейский надзор за местной немецкой экономикой» военная администрация союзнического альянса снимала с себя всякую ответственность за регулирование цен, снабжение населения продовольствием, безработицу, производство, рас-

пределение и потребление, жилищное строительство, транспорт (отсутствие государства с его регулирующей функцией — верный путь к хаосу).

Наконец, пункт 8 «Контроль над развитием немецкой экономики» постулировал, что в течение как минимум 20 лет после капитуляции, во избежание восстановления военного потенциала и ключевых отраслей промышленности, контроль над внешней торговлей, а также право налагать ограничения на импорт капитала переходили к ООН (Германии предлагалось навязать принцип свободной торговли, уменьшающий до минимальной вероятность подъема внутренней индустрии).

В ходе реализации неокOLONиального по своей сути Плана Morgентау (1945–1947) была проведена децентрализация банковской системы, произведены демонтаж и вывоз многих промышленных предприятий (из 918 уничтоженных заводов сугубо военными были только 368), введены запреты на внешнюю торговлю, морское рыболовство, производство азота для минеральных удобрений, внедрена жесткая налоговая политика.

Уже первые результаты Плана Morgентау оказались шокирующими: в 1945–46 годах производство продуктов питания в Германии составляло две трети от довоенного уровня, более 12 млн беженцев голодали, разрушенными стояли 5 млн домов и квартир. Комиссия под руководством Герберта Гувера, предшественника Рузвельта на посту президента США, проинспектировавшая Германию в 1947 году, пришла к выводу, что дальнейшее осуществление Плана Morgентау возможно лишь при условии уничтожения или переселения из страны 25 млн жителей. И это в период, когда буквально под боком у Западной Европы структурировался просоветский социалистический блок.



Через несколько месяцев после отчета комиссии Гувера американцы, осознавая перспективы социалистической угрозы с Востока, одумались, и на свет появился тот самый План Маршалла. План был представлен 5 июня 1947 года и начал реализовываться 4 апреля 1948 года с принятием конгрессом США закона «Об экономическом сотрудничестве», предусматривавшем оказание 17 европейским государствам масштабной технологической и финансовой помощи.

В ходе выполнения Плана Маршалла были восстановлены и реструктурированы многие отрасли европейской промышленности, минимизированы торговые барьеры, уменьшены внешние государственные долговые обязательства, созданы заделы к воссозданию европейского среднего класса. Но главным достижением, на которое, собственно, и был ориентирован План Маршалла, стало возведение по периметру социалистического лагеря мощного заградительного экономического пояса, предназначение которого состояло в том, чтобы посредством мощной европейской промышленности, растущей эффективности европейских экономик, повышения уровня жизни населения воспрепятствовать проникновению в Европу социалистических идей.

Получилось? Ответ известен каждому — да. Но успех пришел не от культивирования мифической «свободной торговли» (какой смысл ее развивать, когда торговать нечем) и не от уменьшения государственного присутствия в экономике (как раз наоборот — План Маршалла реализовывался американским правительством в тесном контакте с правительствами европейских стран), а благодаря осознанной созидательной промышленной политике. К слову, План Маршалла существовал вплоть до второй половины 1960-х годов.

По логике вещей аналогичные Плану Маршалла программы следовало ожидать от сильных мира сего после краха социалистической экономики или в процессе исполнения глобальной мечты об искоренении бедности в Латинской Америке, Азии и Африке. Но не тут-то было, альтруистов в глобальном мире нет. И если в период после Второй мировой войны внешняя экономическая политика Штатов была естественным продолжением геополитического противостояния «двух систем», то сегодня американцы и их европейские «родственники» делают все возможное для воплощения в первую очередь своих экономических интересов — обеспечения за счет внешней экспансии устойчивого роста собственной инновационной индустрии, превращающегося в повышение уровня и качества жизни избирателей. Благородная цель, если бы не экономический и социальный ущерб, который «первый мир» наносит другим государствам.

### Вашингтонский консенсус

«Вашингтонский консенсус», еще одно современное прочтение индустриального неокOLONIALИЗМА (национальные хозяйства попадают в кабалу к центрам мировой экономической силы, тогда как государственный суверенитет остается нетронутым), как термин появился в 1989 году и означал свод рекомендаций экономической политики, выработанных и согласованных администрацией США, Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ) и ведущими американскими аналитическими центрами<sup>1</sup>. Штаб-квартиры этих институций располагались в Вашингтоне, отсюда и название.

---

<sup>1</sup> Консенсус (лат. *consensus* — согласие) согласованное мнение, выработанное в ходе предварительного совместного обсуждения.

«Вашингтонский консенсус» возник на гребне оглушительного успеха либеральной экономической политики США и Великобритании в 1980-х (в активе у американцев и англичан была победа над экономическим спадом, всюду бушевавшим десятью годами ранее), с одной стороны, и перманентных экономических кризисов в Латинской Америке и фиаско командно-административной экономики в бывших социалистических странах — с другой. Как известно, в экономике простых и одновременно универсальных решений не бывает, однако заокеанским теоретикам и бюрократам тех лет казалось, что неукоснительное соблюдение требований «Вашингтонского консенсуса» способно в течение нескольких лет упорядочить экономическую жизнь в любом обществе без учета национальных, исторических, ментальных особенностей. Как будто развитые и переходные системы хозяйствования, производства общественных благ и социальной защиты всегда и везде как две капли воды похожи друг на друга: надо лишь быстро убрать досадные препоны, и вчерашние аутсайдеры, просто копируя рыночные схемы, быстро сравняются с лидерами.

«Вашингтонский консенсус» отразил глобальное на тот момент превосходство США и исходящее из положения победителя право диктовать свои условия прочим государствам, в первую очередь аутсайдерам. Несмотря на то, что первоначально рекомендации предназначались для стран Латинской Америки, переживавших в 1980-е тяжелые времена, в последующие годы советы превратились в требования, предъявлявшиеся всем странам, претендовавшим на помощь международных финансовых организаций.

Принципы «Вашингтонского консенсуса» в общем виде выглядят так.

1. Укрепление бюджетной дисциплины в целях уменьшения бюджетного дефицита, снижения инфляции, восстановления платежного баланса страны.

2. Перераспределение государственных расходов для более существенной поддержки здравоохранения, образования, инфраструктуры.

3. Снижение предельных ставок налогов.

4. Либерализация финансовых рынков и уменьшение процентных ставок.

5. Унификация и последующая минимизация колебаний обменного курса национальной валюты.

6. Минимизация ограничений для прямых иностранных инвестиций.

7. Проведение приватизации (разгосударствления) экономики.

8. Либерализация торговли, предполагающая снижение ставок импортных пошлин и отказ от государственного субсидирования экспорта.

9. Уменьшение масштабов государственного регулирования экономики.

10. Обеспечение и защита прав собственности.

Нужно ли говорить, что «шоковая терапия», проведенная в России и некоторых других странах, основана на принципах Вашингтонского консенсуса?

Большинство из нас полностью или частично согласится с некоторыми рекомендациями: кто же будет против укрепления бюджетной дисциплины, поддержки социальной сферы, снижения налогов или защиты прав собственности? Но в том-то и заковыка, что остальные пункты, возможно, полезные для одних стран, категорически противопоказаны другим.

Проанализируем восьмой пункт, предписывающий либерализовать торговлю, прежде всего внешне-торговую деятельность. Цепочка выполнения этого требования выглядит так. Снижение налогов и импортных

пошлин (при прежних объемах субсидирования и прочих механизмах поддержки производителей из развитых стран) так или иначе приведет к неконкурентоспособности национальной продукции, в былые времена поставлявшейся на внутренние рынки «реформируемых» государств. Дальше неизбежно последуют утрата ее присутствия во многих сегментах внутренних рынков, банкротства местных производителей, рост безработицы и в итоге обращение к МВФ за финансовым подаянием. Прецедентов, причем задолго до обнаружения «Вашингтонского консенсуса», было превеликое множество, и не только в Южной Америке, но и в Азии, и даже в Африке.

Зная об этом, руководители многих государств все же обращались за «пособием». Мотивы? Век политика — от выборов до выборов, коль на носу избирательная кампания, главное — больше обещать и не давать серьезных поводов для критики. Если основная часть населения не ощущает всей тяжести экономического положения страны, пусть даже за счет иностранных займов, шансы правящих элит остаться у власти резко возрастают. Ко всему прочему, иностранная финансовая помощь — верный способ коррупционного обогащения: деньги чужие, поступают единовременно и в значительном объеме, отдавать, скорее всего, придется «сменщикам», так почему же не половить рыбку в мутной воде их распределения?

Похожая ситуация разворачивается в настоящее время на Украине. Незалежная открывает свои рынки для субсидируемой иностранной продукции, что неизбежно приведет к уничтожению собственного производства, как это было в европейских Болгарии, Молдавии, Прибалтике или азиатских Киргизии и Монголии. Одновременно наше соседнее государство, находящееся в глубочайшем экономическом кризисе, все

плотнее подсаживается на донорскую иглу международных финансовых организаций. Обратной стороной рано или поздно станут все новые и уже не только экономические, но и политические вкупе с военными условия предоставления займов, невыполнение которых грозит обернуться крахом не только местной политической элиты, но и всей украинской государственности.

Трагические события 2014 года на Востоке и Юго-Востоке Украины включали в том числе уничтожение украинской армией с молчаливого согласия США и ЕС промышленных и производственно-инфраструктурных объектов (промышленный потенциал Украины в немалой степени сосредоточен в названных регионах). Можно возразить, что «нетронутыми» остались промышленные активы в Запорожской, Днепропетровской или Харьковской областях. Однако хозяйственные связи и этих производственных структур, в первую очередь с российскими партнерами, с заокеанской подачи также были разрушены.

16 июня 2014 года президент Украины Петр Порошенко по требованию западных «партнеров» распорядился прекратить все связи с Россией в военно-промышленной сфере. Под удар, в частности, попали: днепропетровское Конструкторское бюро «Южное» им. М. К. Янгеля (технический надзор и обслуживание российских стратегических ракет шахтного базирования РС-20 «Воевода», составляющих, по различным оценкам, порядка 70% всех межконтинентальных баллистических ракет наземного базирования России), харьковское АО «Хартрон» (производство систем управления РС-20), запорожская компания «Мотор сич» (производство двигателей для российских боевых и транспортных вертолетов) и другие. Более того, по разным сведениям, украинские производители передали запад-

ным «наставникам» всю техническую документацию на оборонную продукцию, поставляемую в Россию. По оценке Алексея Портанского, суммарные поставки украинских оборонных предприятий в Россию составляли до 500 млн долл. в год<sup>1</sup>.

Итак, значительная часть украинской промышленности и инфраструктуры утеряна. Если прибавить к этому повышение цен на российский природный газ и последующий рост промышленных издержек до запретительных, у Украины не остается иного пути, кроме как регрессировать в направлении немогущего аграрного государства, продукция которого не выдержит конкуренции с произведенной в развитых странах.

«Вашингтонский консенсус» стал новым способом решения экономических задач США и их союзников за счет экспортирования фальшивых идеалов, выгодных для стран развитого мира и губительных для развивающихся государств. Как тут не вспомнить Милтона Фридмана, сказавшего когда-то: «Не смотрите на предпосылки теории торговли, смотрите на то, сколько пользы она приносит Соединенным Штатам»<sup>2</sup>.

## Глобализация

Глобализация — феномен, дать внятное определение которому затрудняются даже те, кто выбрал изучение глобализационных проблем своим исследовательским приоритетом. Вот, к примеру, как представляет глобализацию известный польский экономист Гжегож Колодко: «Глобализация — это исторический процесс

---

<sup>1</sup> См.: Портанский А. Санкция на отсталость? // Россия в глобальной политике. — 2014. — 2 июля.

<sup>2</sup> Friedman Milton. The Methodology of Positive Economics // Essays in Positive Economics. — Chicago, 1953.

либерализации и последующей интеграции ранее относительно изолированных рынков капитала, товаров и (с некоторой задержкой и в ограниченных масштабах) труда в единый мировой рынок»<sup>1</sup>. Под такое определение подпадают не только современные хозяйственные процессы, но и все мировое экономическое развитие с начала систематического мореплавания, скажем, с первых морских торговых экспедиций Марко Поло или открытия Америки.

Не в пример конкретнее о глобализации высказывается МВФ, наряду с ВБ и ВТО главный проводник современных глобализационных практик: «Хотя единого точного определения не существует, термин «глобализация» обычно относится к увеличению потоков торговли, людей, инвестиций, технологии, культуры и идей между странами»<sup>2</sup>. В понимании МВФ целью глобализации является не общемировое развитие, устойчивый рост национальных экономик или, на худой конец, уменьшение бедности, а увеличение «потоков торговли», что, по сути, продолжает линию «Вашингтонского консенсуса». Понятно, что от глобализации выигрывают в первую очередь страны с развитыми экономиками, те, кто в состоянии предложить к обмену большой объем высокотехнологичной продукции по низким, вследствие той же нечестной конкуренции, ценам. По сути, речь идет об углублении неравенства между странами, снижении национальной конкурентоспособности одних и повышении конкурентных преимуществ других, тех, кто применяет

---

<sup>1</sup> Колодко Гжегож В. Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? — М., 2011. — С. 29.

<sup>2</sup> Глобальное мышление: полезные уроки для преподавания вопросов взаимосвязанной мировой экономики // Информационный центр МВФ. — 2005. — С. 5.



активную регулятивную политику, создает заманчивые условия для иностранных носителей компетенций, инициирует политическое и даже санкционное давление на неудобных.

Выдержать такую «конкуренцию» можно лишь благодаря экстраординарным мерам: протекционистской защите внутреннего рынка, институциональной опеке промышленности, прежде всего обрабатывающих и инфраструктурных отраслей, опоре на внутренние инвестиции, «тонконастроенному» курсу национальной валюты, обеспечению межотраслевой синергии, консервативной социальной политике. В противном случае глобализация не оставляет «дрейфующим» экономикам иного пути, кроме как постепенного превращения в аграрный или сырьевой придаток мировых промышленных лидеров. Рано или поздно сельскохозяйственная и добывающая сферы столкнутся с уменьшением рентабельности труда и вложенного капитала: в два ряда одно капустное поле не засеешь, и нефть по второму кругу из той же скважины не выкачаешь. Причем, даже если объемы производства добывающих отраслей останутся прежними, на снижение рентабельности могут повлиять общее уменьшение глобального спроса на тот или иной вид сырьевой (сельскохозяйственной) продукции или «гримасы» фондового рынка.

Адепты глобализации возразят, что мировая экономическая интеграция способствует организации в прежде отсталых странах новых производств. Так-то оно так, да только на откуп формирующимся рынкам очень часто отдается производство продукции, не пригодной к дальнейшему совершенствованию, с отработанным маркетинговым (потребительским) потенциалом, либо если реализация (той же продукции аграрного сектора) нужна для поддержания занятости и

уровня жизни в сельских территориях метрополий. Сами же предводители глобального экономического порядка предпочтут сосредоточиться на производстве товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, сбывая их (благодаря свободной торговле, разумеется) тем же поставщикам природных ресурсов или полуфабрикатов.

Поразительно, но глобализация сыграла злую шутку с теми, кто стоял у истоков ее современного прочтения, прежде всего с США. Сегодня новая волна глобализации со стороны Китая, Южной Кореи, других государств сносит под корень американскую обрабатывающую промышленность, вынуждая Штаты «хвататься за соломинку» — делать ставку на добычу сланцевых углеводородов. Именно необходимостью скорейшего начала промышленного экспорта нового вида сырьевой продукции объясняются создающаяся ускоренными темпами зона свободной торговли с ЕС, а также нормативные послабления в американском законодательстве в части упрощения внешних поставок топливно-энергетических полезных ископаемых.

Если бы в начале нулевых, когда торговый дисбаланс США с Китаем и другими странами еще не был серьезной макроэкономической угрозой, гегемон новой волны торгового единения приступил к возрождению былого величия собственного промышленного сектора, было бы не все так плохо. Но американцы пошли по другому пути, который, как показывает история других сырьевых стран, неизбежно приводит к деградации экономики в целом. Когда это станет явью в Америке? Бог весть. Ясно только, что в недалеком будущем США могут столкнуться с такими проблемами, по сравнению с которыми Великая рецессия конца нулевых покажется легкой прогулкой.

### Антироссийские санкции

Первые санкции против России появились не вчера и даже не позавчера, а в конце XV века, когда враждовавшие с Московией ливонские города Ганзейского союза — Дерпт, Рига, Ревель и Нарва, — через которые шла торговля цветными и благородными металлами, в 1416 году запретили немецким купцам ездить в Новгород и вести торговлю в Пскове. А в периоды особенно острых конфликтов ганзейские купцы просто закрывали свои дворы, забирали имущество, ценности, казну, архивы и покидали Новгород.

Точку в той торговой войне поставил «асимметричный ответ» Ивана III Великого, который после победы в Московско-новгородской войне 1477–1478 годов закрыл ганзейскую контору в Новгороде, арестовал 49 ганзейских купцов, конфисковал их товары на сумму 96 тысяч марок и на 20 лет запретил Ганзе ввоз соли в русские города. Торговля прервалась, но катастрофой для наших предков это не стало.

В недавнем прошлом санкции против России вводились после Октябрьского переворота и отказа Советского правительства расплачиваться по внешним долгам, а также после ввода ограниченного контингента советских войск в Афганистан. Тем не менее торговые отношения с Западом через посредников к обоюдной выгоде продолжались. Одним из самых известных комиссионеров был американец Арманд Хаммер. В 1921 году Народный комиссариат внешней торговли РСФСР по указанию Владимира Ленина подписал договор с хаммеровской компанией «Allied Drug and Chemical Corporation» о поставке в Россию 1 млн бушелей американской пшеницы (приблизительно 27,7 тыс. т) в обмен на пушнину, черную икру и экспро-

приобретенные большевиками царские драгоценности. В 1920–1930 годах Хаммер активно приобретал предметы русской старины, картины и скульптуры из Эрмитажа, вывоз и перепродал на Западе яйца Фаберже. В дальнейшем Хаммер участвовал в создании крупнейшего предприятия по производству аммиака «Тольятти-азот», аммиакопровода «Тольятти — Одесса», при содействии Хаммера в Москве был построен Центр международной торговли («Хаммеровский центр»).

Политические и особенно экономические санкции против России, введенные в 2014 году США, ЕС и некоторыми другими государствами как «реакция» на присоединение Крыма и Севастополя, а также на «участие» России в гражданской войне на Украине, в сущности, продолжают линию на поддержание неокOLONиального «однополярного мира». Казалось бы, в экономическом плане «наказание» России должно было затронуть отрасли и компании с наибольшими показателями внешнеторговой деятельности, логичным было бы увидеть и «расправу» над ключевыми системообразующими инфраструктурными институтами. Профиль современной российской экономики имеет ярко выраженный экспортно-сырьевой характер, и снижение притока иностранной валюты могло бы больно ударить по сбалансированности бюджета, поставить под угрозу выполнение социальных обязательств. В свою очередь, ухудшение финансово-экономического состояния ведущих российских финансовых и инфраструктурных компаний увеличило бы социальное недовольство в стране, что, по мнению стратегов из «первого мира», способствовало бы пересмотру внешней политики России.

Но это в теории. На практике мы видим все те же неокOLONиальные методы: Запад предсказуемо оставил в покое важную для него российскую добывающую отрасль, а также те сферы, где сотрудничество

с Россией остается выгодным: ядерную, аэрокосмическую отрасли или прикладные научные исследования. Экономические санкции коснулись прежде всего государственных финансовых организаций, в наибольших объемах кредитующих реальный сектор, и, конечно, самих предприятий обрабатывающей промышленности, в первую очередь российскую «оборонку». Иностранные аналитики знают: удар по российской индустрии снизит общий уровень жизни в стране, а собственным производителям, за счет снижения экспорта российских оборонных концернов, позволит занять освободившиеся рыночные ниши.

Антироссийские меры распространились на сотрудничество иностранных компаний в сфере программного обеспечения и высоких технологий, а также на финансовое взаимодействие американских и европейских банков с российскими партнерами в части реализации совместных индустриальных, инфраструктурных, оборонных проектов. Поставки же конечной потребительской продукции иностранцы, если бы не ответные российские санкции, готовы были продолжать в прежних объемах: позиции на российском внутреннем рынке со 145 млн потребителей, а это 28% от внутреннего рынка ЕС, никто сдавать не собирается.

Ничего нового. И даже если Россия гипотетически займет абсолютно нейтральную позицию в украинском кризисе, западные санкции, скорее всего, отменены не будут. Если их введение позиционировалось как усмирение, возмездие, то пролонгация будет преподноситься как обеспечение дальнейшего неучастия России в судьбе соседнего государства, значительную часть населения которого составляют русские. В подтверждение — история с известной поправкой Джексона — Вэника.

Поправка Джексона — Вэника к Закону США о торговле (авторы — конгрессмены Генри Джексон и

Чарльз Вэник), ограничивающая торговлю со странами, препятствующими эмиграции, была принята в 1974 году в первую очередь в отношении СССР, а также ряда других государств. Поправкой запрещалось предоставлять странам, нарушающим или серьезно ограничивающим права граждан на эмиграцию, а также другие права человека, режим наибольшего благоприятствования в торговле, государственные кредиты и кредитные гарантии, предусматривалось применение в отношении товаров, импортируемых в США из стран с нерыночной экономикой, дискриминационных тарифов и сборов. Поправка была одобрена как ответ на Указ Президиума Верховного Совета СССР от 3 августа 1972 года «О возмещении гражданами СССР, выезжающими на постоянное жительство за границу, государственных затрат на обучение», согласно которому эмигранты, имеющие высшее образование, обязаны оплатить затраты государства на их обучение. Например, компенсация для выпускника МГУ устанавливалась в размере 12 200 рублей при средней зарплате в те годы порядка 120 рублей. Указ был отменен 20 мая 1991 года (фактически сборы были прекращены раньше), тем не менее Поправка формально продолжала действовать, пусть на нее и накладывался ежегодный мораторий. Окончательно отменена только 20 декабря 2012 года.

Антироссийские экономические санкции, принятые в ответ на санкционное давление Запада, предоставляют стране уникальный шанс пересмотреть отношение к собственной промышленности, оптимизировать фискальную, монетарную, социальную политику, задействовать внутренние индустриальные резервы и неиспользуемые должным образом трудовые ресурсы, активизировать научные, инновационные, образовательные процессы и в итоге перейти от модели социальной консервации к экономическому прорыву.

### Послесловие

За последнее столетие Запад относился к России благосклонно-снисходительно дважды. Первый раз, когда Горбачев и Шеварднадзе без разбору сдавали советские геополитические позиции, второй раз — когда Ельцин и Гайдар распродавали страну оптом и в розницу. Во все остальные исторические периоды взаимоотношения России и Запада носили характер спящей или, как сейчас, открытой конфронтации.

Вряд ли в современном мире что-то кардинально изменилось. Бразилия, Индия, Китай, многие другие государства все отчетливее осознают, что Запад не заинтересован в их социально-экономическом развитии, рассматривая страны второго и третьего мира в первую очередь как костыли, чье предназначение — поддерживать прихрамывающее, но все еще поступательное движение мировых экономических «чемпионов» к дальнейшему процветанию.

В торгово-экономическом преломлении отношения развитого и развивающегося мира более или менее понятны: консервация отсталости путем развития исключительно неиндустриальных отраслей. Причем Запад, как правило, препятствует модернизации даже тех факторов производства, что относятся к сырьевому или аграрному секторам. Впрочем, здесь расчет прост: принуждение к использованию допотопных технологий должно подвигнуть правительства развивающихся стран активнее привлекать западные компании к разработке месторождений полезных ископаемых (производству сельскохозяйственной продукции) и тем самым «делиться» доходами без оглядки на внутренние экономические или социальные проблемы. Старая теория сравнительного преимущества на новый лад — фор-

мирующиеся рынки должны оставаться на традиционных, исторически сложившихся экономических позициях, однако разрабатывать аграрно-сырьевую «тематику» в тесном и на словах взаимовыгодном «сотрудничестве» с западными носителями технологий.

В финансовом ключе взаимодействие развитого и развивающегося мира похоже на самогенерирующую финансовую пирамиду: развивающимся странам, попавшим в неоколониальную кабалу Запада, для того, чтобы развивать даже традиционные отрасли экономики, не говоря уже о повышении уровня жизни социума, необходимы деньги. Предоставляемые международными финансовыми организациями кредиты в значительной степени расходуются не на развитие национальных хозяйств, а на потребление тех же западных продуктов: от нового оборудования, машин и технологий до конечных потребительских товаров. Очевидно, что Запад, кредитуя развивающиеся государства, фактически финансирует сам себя, конкретнее — собственный высокотехнологичный сектор и отрасли по производству продукции конечного потребления.

Дальнейший ход событий предсказуем: средств для возврата полученных ссуд у развивающихся стран не хватит и через непродолжительное время снежный ком долговых обязательств вынудит правительства развивающихся государств объявить страновые дефолты. После обрушения долговой пирамиды и положенного в таких случаях негодования западные институты начнут выстраивать новую пирамиду: развитый мир нуждается в поддержке роста собственного ВВП и повышения уровня жизни «золотого миллиарда» едва ли не больше, чем страны прочих миров в движении, позволяющем лишь оставаться на месте. Несложный, в общем-то, «бестселлер», прочитав который по силам почему-то немногим.



**КНИГА ВТОРАЯ**

**КУДА ИДТИ  
ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

## Глава 5. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА — СОВЕТСКИЙ КЛОН

---

Мучительные поиски ответа на вопрос «Куда идти экономике России?» рождают множество вариантов, исходными посылами которых чаще всего служат близкое завершение периода высоких цен на нефть, окончательный износ остатков советской инфраструктуры, предстоящие трудности бюджетной системы в процессе исполнения многочисленных социальных обязательств, скорое наступление таинственного системного кризиса, а в последнее время — негативный эффект от антироссийских санкций. Все эти версии (естественно, за исключением последней) мы слышим долгие годы, однако ничего не происходит. Больше того, власть предрержащие, думаю, и сами немало удивлены продолжающейся второе десятилетие кряду эпохой социальной консервации, вместе с тем отчетливо осознавая, что «деревья не могут расти бесконечно».

Как ни крути, но время сибаритства за счет свалившихся на Россию сырьевых сверхдоходов заканчивается. И дело не в том, что цены на сырье в ближайшее время должны всенепременно рухнуть, а в том, что, с одной стороны, поступлений от сырьевого экспорта больше не становится, с другой же стороны, расходы бюджетной системы продолжают расти. Похоже, в 2011–2012 годах мы достигли точки бюджетной сбалансированности, и сегодня, не зная, как перейти на модель экономического прорыва, мы пытаемся изы-

скивать новые резервы (все больше в карманах населения), чтобы удовлетворить непрерывно возрастающие государственные, социальные и олигархические потребности. Долго в таком режиме мы не протянем.

Всем, кто внимательно ознакомился с аналитической первой части книги, думаю, понятно, что экономическое развитие России, так же как и других государств, в последние годы истово поклонявшихся модели социальной консервации, нуждается в смене приоритетов. Переход к модели экономического прорыва чрезвычайно сложен, поскольку сопряжен с теоретическим переосмыслением многих представлений о функционировании экономики, неременной сменой государственного финансового целеполагания (от ослабления национальной валюты до замораживания параметров социально ориентированных статей федерального бюджета), вынужденным ухудшением достигнутых социальных позиций. Россия вновь оказывается перед выбором: либо бездумно продолжать социально консервативный курс, проедая ветшающие активы и резервы, либо системно реформировать существующую экономическую конструкцию со всеми сопутствующими позитивными и негативными эффектами. Во втором случае особое значение приобретает фактор времени, поскольку свойственное власти инерционное мышление однажды (во времена позднего СССР) уже приводило к общенациональному краху.

Когда-то историк Василий Ключевский, описывая деятельность отца Петра Великого царя Алексея Михайловича «тишайшего», охарактеризовал ту эпоху как подготовительную к последовавшим в царствование Петра I, а позднее — Александра II и Николая II, преобразованиям. Витавшие в воздухе и частично реализованные самим Алексеем Михайловичем и его ближайшим окружением (Федором Ртищевым, Афа-

насием Ордин-Нащокиным, а перед воцарением Петра I — князем Василием Голицыным) реформаторские идеи «развивались наскоро, без взаимной связи, без общего плана». В то же время Ключевский настаивал, что при сопоставлении направлений переустройства все варианты складывались в стройный план преобразовательных действий: «Вот важнейшие части той программы: 1) мир и даже союз с Польшей; 2) борьба со Швецией за восточный балтийский берег, с Турцией и Крымом за южную Россию; 3) завершение переустройства войска в регулярную армию; 4) замена старой сложной системы прямых налогов двумя податями, подушной и поземельной; 5) развитие внешней торговли и внутренней обрабатывающей промышленности; 6) введение городского самоуправления с целью подъема производительности и благосостояния торгово-промышленного класса; 7) освобождение крепостных крестьян с землей; 8) заведение школ не только общеобразовательных с церковным характером, но и технических, приспособленных к нуждам государства, — и все это по иноземным образцам и даже с помощью иноземных руководителей»<sup>1</sup>.

Если исключить военно-политические задачи той эпохи, то мы увидим, что социально-экономические проблемы России век от века не меняются: это и развитие промышленности, и активизация внешней торговли, и реформа налогообложения, и совершенствование экономической основы местного самоуправления, и подъем сельского хозяйства, и улучшение системы образования. Причем реформаторы были не склонны преуменьшать значение заимствований с Запада, правда, при одном условии — сохранении российской

---

<sup>1</sup> Ключевский В. О. Исторические портреты. Деятели исторической мысли. — М., 1991. — С. 150.

самобытности. Как говорил Ордин-Нащокин, «какое нам дело до иноземных обычаев... их платье не по нас, а наше не по них»<sup>1</sup>.

### Яблоко от яблоньки

Современная российская экономика сущностно во многом остается позднесоветской. Конечно, в институциональном плане мы другие: на смену директивному ценообразованию и централизованному планированию пришла рыночная система хозяйственных коммуникаций, доля предприятий и организаций государственной и муниципальной формы собственности не дотягивает и до 10% от общего числа, монополии можно по пальцам пересчитать, а финансовая система интегрирована в мировую. Все это так.

Тем не менее содержание, наполнение российской экономической модели суть воплощение позднесоветского хозяйственного фантома. Разве что названия «флагманов экономики» сменились, макроэкономические показатели осовременились, а на смену «красным директорам» пришли «капитаны бизнеса». Однако массовое производство отечественного продовольствия и товаров народного потребления (ТНП) — а это основа любой экономики, ориентированной на внутренний рынок, — как прежде, явно недостаточно, трудовая мобильность населения практически не изменилась, а на смену гарантированной внутренней реализации сырьевой продукции пришел чуть менее стабильный, но зато более выгодный экспорт.

Более 20 лет мы пытаемся поймать в дырявый парус ветер рыночных перемен. Стоит ли удивляться, что экономические реформы год от года буксуют,

---

<sup>1</sup> *Ключевский В. О.* Указ. соч. — С. 126.

а проводимые решения напоминают советские ручные методы управления? Что перемены в хозяйственных секторах иницируются в основном самими ведомствами ради себя любимых без привязки к конкретным хозяйственным интересам экономических субъектов? Что между реальной экономикой и системой госуправления до сих пор пропасть непонимания? По сути, российское правительство управляет придуманным им самим и ублажающими советчиками мирком, в то время как экономические субъекты существуют сами по себе, лишь изредка, вынужденно и нехотя корректируя свои действия с перманентно меняющимися нормативными ограничениями.

И ладно, если бы только практическое хозяйствование. В экономической науке та же история: экономической мыслью, как прежде, «рулят» изрядно погрузневшие, но так и не помудревшие «прорабы перестройки», повинные в геополитической катастрофе 1991 года и социально-экономических катаклизмах 90-х. Уже более четверти века увлеченно рассказывая нам о «прелестях» транспарентного Запада и столь же истово пугая неминуемым кризисом, если срочно не начать сконструированные исключительно в их воображении субъективно-идеалистические «структурные реформы».

Теоретического осмысления сформировавшегося хозяйственного уклада нет, выводы по итогам новейшего этапа развития экономики ни государством, ни научными кругами не сделаны, носители отличных от мейнстримовых знаний ошельмованы, а значит, в трудные времена ни власти, ни обществу опереться будет не на кого и не на что.

Представляю некоторые общие черты, роднящие российскую экономическую модель с позднесоветской. Схожих характеристик, безусловно, больше, но и эти

качества представляются убедительными доказательствами того, что «мы строили, строили, да так почти ничего не построили». И если в чем-то, например в раскрепощении и легализации предпринимательской инициативы, успехи вроде бы очевидны, то в отношении сложившегося хозяйственного уклада менять нужно многое, начав с признания «родства».

### **Реинкарнация Госплана.**

Централизованное планирование и директивное ценообразование во времена позднего СССР, по свидетельству авторов монографии «Деньги и рынок: Основная проблема экономической реформы», выглядели так: в середине 1980-х государственные органы управления экономикой ежегодно составляли почти 20 тыс. различных натуральных балансов и планов, в частности, Госснаб СССР — более 14 тыс., Госплан СССР — около 2 тыс., другие союзные министерства и ведомства — еще порядка 2,5 тыс., ценообразование же осуществлялось в основном Госкомцен СССР<sup>1</sup>. Эти структуры выполняли еще одну функцию — выступали арбитрами, «третейскими судьями», в межведомственных хозяйственных спорах.

Роль «нижестоящих» отраслевых министерств и ведомств в условиях командно-административной системы была не менее значимой, а основным рычагом управления в их бюрократических руках выступали фонды (если провести бытовую аналогию — своеобразные талоны, гарантирующие получение нужных продуктов). Фонды как альтернатива рыночному распределению производственных ресурсов, с одной стороны, создавали у хозяйственников «уверенность в

---

<sup>1</sup> См.: Деньги и рынок: Основная проблема экономической реформы / А. В. Данилов-Данильян и др. — М., 2014. — С. 48.

завтрашнем дне», с другой стороны, были их головной болью. Причин «недомогания» было несколько.

Во-первых, многие производства нуждались в специфических видах сырья и комплектующих, посему параметры затрат нужно было обосновывать «вышестоящим товарищам» подетально. К тому же, распределительно-снабженческие нормативы регулярно пересматривались, что приводило к дополнительным проблемам, скажем, на предприятиях с длительным циклом изготовления продукции.

Во-вторых, невыбранные фонды означали уменьшение их объемов в последующие плановые периоды, следовательно, фонды нужно было вычерпывать без остатка (отсюда «планирование от достигнутого», распространенное, особенно в финансово-бюджетной сфере, и в наше время). Помимо этого, «непригодившиеся» объемы приводили к сужению кредитных возможностей предприятий, поскольку советские государственные банки выдавали кредиты, ориентируясь прежде всего на цифры выделенных (гарантированных) фондов, а не на масштабы производства или реализации.

В-третьих, многие виды фондов в «выбитом» объеме зачастую были без надобности, вследствие чего возникала необходимость их последующей частичной реализации (обмена) на более нужную продукцию. Вот почему в многочисленных отчетах неиспользованные фонды часто превращались в сверхплановые «производственные запасы», а на деле гнили на складах. По разным оценкам, в 1988 году при общем объеме чистой продукции предприятий материального производства в 568 млрд рублей общая стоимость таких запасов достигала 500 млрд рублей<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Народное хозяйство СССР в 1988 г.: Статистический ежегодник / Госкомстат СССР. — М., 1989. — С. 5.



Сегодня прежние хозяйственные перегибы вроде бы остались в прошлом. Однако на поверку «определяющая и направляющая» роль министерств и ведомств никуда не делась. Разница в том, что фонды сменились бюджетными ресурсами, распределяемыми в форме, к примеру, государственных программ, на далеко не всегда прозрачных условиях, без привязки к интересам потребителя, а главное, без должного учета, контроля и ответственности за их выполнение (кстати, практика занижения смет при заключении госконтрактов, осуществляемая с целью выиграть подряд, а затем получить дополнительное финансирование или «впарить» некачественную работу, также имеет советские корни). Ценообразование, конечно, в основном регулируется рынком, но значительная часть госконтрактов выполняется по фиксированным, отнюдь не рыночным расценкам. Банки же предпочитают кредитовать не под прежние «железобетонные» фонды, а под гарантирующую возврат средств «строку в бюджете», субсидирование процентных ставок все тем же государством или гарантийные обязательства третьей, желательно государственной стороны.

### **«Показательная» экономика.**

Расхожее во времена СССР выражение «его величество План» подразумевало в первую очередь достижение «парадных» хозяйственных показателей — объемов добычи полезных ископаемых, проката черных металлов или количества выпущенных тракторов. При этом мало кто обращал внимание, что в факелах сжигается до четверти попутного газа, в отвалах покоится значительная часть пригодной к производству неиспользованной руды, а сельхозтехника не отвечает и без того непритязательным требованиям аграриев. План был превыше всего. Как и лозунг «догоним и перегоним».

План часто устанавливался без учета потребностей потребителей, да и отчитываться за его выполнение нужно было не перед потребителями, а перед вышестоящими органами. Плановая экономика еще со времен сталинской индустриализации традиционно уделяла основное внимание промышленности (производству средств производства, или группы «А», и производству средств промежуточного потребления, или группы «Б»), а не конечному производству ТНП или сельскохозяйственной продукции. Если в относительно благополучном 1980 году удельный вес ТНП в общем объеме выпуска составлял 23%, а продукции сельского хозяйства — 17%, то в 1988-м, когда, казалось бы, экономика перед лицом стремительно распространявшегося всеобщего дефицита должна была «прислушаться» к потребностям людей, эти показатели составили, соответственно, 24 и 15%. В натуральных величинах в 1980–1988 годах добыча нефти выросла с 603 до 624 млн т, природного газа — с 435 до 770 млрд м<sup>3</sup>, проката черных металлов — с 118 до 136 млн т, тракторов мощностью 100 л. с. и выше — со 107 до 141 тыс. шт. В то же время выпуск многих видов ТНП сокращался: к примеру, в этот же период производство легковушек снизилось с 1327 до 1262 тыс. шт., диванов и кушеток — с 548 до 517 тыс. шт., пальто и полупальто (с настолько низкими потребительскими характеристиками, что часто даже при дефиците не находивших покупателя) — с 25 до 22 млн шт.

Еще один эпизод, наглядно иллюстрирующий советскую «заботу» о людях. В 1980–1988 годах общее количество выпущенных детских, подростковых и спортивно-туристических велосипедов возросло более чем на полтора миллиона, с 6,0 до 7,5 млн шт. В то же время объем произведенных велосипедных покрышек... снизился на 600 тыс. единиц, с 19,2 до 18,6 млн

экземпляров. Неужели покрышки стали служить дольше? Едва ли. Просто промышленность переключилась на производство более дорогих, а значит, выгодных автомобильных шин<sup>1</sup>.

О продовольственной проблеме тех лет лучше вообще не вспоминать. В условиях, когда реальные доходы населения в 1980–1988 годах выросли более чем на 18% (платежеспособный спрос значительно увеличился), производство многих видов сельскохозяйственной продукции, наоборот, уменьшилось. Так, в 1980–1988 годах валовый сбор озимой и яровой пшеницы снизился с 98 до 84 млн т, картофеля — с 67 до 63 млн т, овощей — вырос всего на 2 млн т. Зато в стоимостных показателях все было гладко: в 1980–1988 годах общий объем производства промышленной продукции «в деньгах» увеличился на 34%, товаров народного потребления — на 40, сельхозпродукции — на 18%.

О том, как происходило выполнение плана за счет искусственного удорожания продукции, повествуют авторы упомянутой выше монографии «Деньги и рынок: основная проблема экономической реформы»: «В 1981 году наша промышленность выпускала около 20 различных видов кранов на автомобильном ходу, причем средняя цена составляла примерно 16,5 тыс. рублей за штуку. В течение пяти последующих лет в массовое производство поступило еще девять разновидностей, и в 1986 году средняя цена выпускаемых 30 образцов автокранов поднялась до 21,5 тыс. рублей за один кран. Таким образом, происходило абсолютное удорожание этого вида техники на 30% за пятилетку. При этом основные параметры производитель-

---

<sup>1</sup> См.: Народное хозяйство СССР в 1988 г. — С. 400, 412–414.

ности кранов (грузоподъемность, вылет стрелы, высота подъема и другие) росли гораздо медленнее»<sup>1</sup>.

Советская экономика знала множество случаев, когда цены на производимую продукцию росли, тогда как потребительские свойства, наоборот, ухудшались: во второй половине 1980-х «советская промышленность выпускала комбайны четырех основных категорий: «Нива», «Колос», «Сибиряк», «Енисей». Затем было объявлено о начале массового выпуска новой серии «Дон-1500», широко пропагандировались преимущества этих комбайнов, активно велась компания по сбору заявок на них от сельскохозяйственных предприятий. Однако спрос на эти комбайны оказался меньше ожидаемого. Главным препятствием стала цена. В 1987 году было зарегистрировано около 25 разновидностей «Донов», цены на них колебались в среднем от 25 до 40 тыс. рублей, хотя хозяйствам реализовывались прежде всего дорогие (более 32 тыс. рублей) марки. С другой стороны, цены на комбайны серии «Нива» находились в пределах от 8,5 до 11 тыс. рублей, то есть были в три раза меньше. Однако наряду с высокими ценами машины серии «Дон» имеют еще один недостаток: очень большой вес... механизаторы сравнивали его с асфальтоукладчиком: достаточно несколько раз в год проехать на нем по полю, и оно превращается в аэродром»<sup>2</sup>.

Скрытое и явное удорожание промышленной продукции неизбежно приводило к росту цен на конечные потребительские товары: «Например, за первые восемь месяцев 1989 года продукции легкой промышленности было произведено в ценах реализации на 4,6% больше,

---

<sup>1</sup> Деньги и рынок: Основная проблема экономической реформы. — С. 70.

<sup>2</sup> Там же. — С. 71.

чем в предшествующем году, а в натуральных показателях это увеличение составило лишь 0,8–2%»<sup>1</sup>. В то же время доходы населения, как уже говорилось, росли еще более быстрыми темпами, что привело к запуску инфляционной спирали «заработная плата — цены», выскочить из которой без потерь, как показывает мировая практика, практически невозможно.

Сегодня Россия, как и в прежние времена, окутана флером Цифры. Мы следим за показателями темпов экономического роста, озадачиваемся низкими результатами промышленности, недоумеваем по поводу несоответствия масштабов построенных «квадратов» жилья продвижению в решении жилищной проблемы, радуемся первому месту страны по объемам добытой нефти и седьмому месту в мировом рейтинге-2013 ВВП по паритету покупательной способности, но никак не можем понять, почему, как и прежде, зависим от внешних поставок. За четверть века существования новой российской государственности мы так и не смогли отстроить отечественное сельское хозяйство и собственное производство ТНП. Здесь Россия в точности соответствует модели СССР — удовлетворение потребительского спроса за счет импорта, только закупаемого не на средства внешних займов, как в позднесоветские времена, а на падающие с неба (точнее, добываемые из недр) нефтедоллары, как в приснопамятные 1970-е. Хотя по темпам добычи углеводородов, производства черных и цветных металлов или объемам лесозаготовок мы по-прежнему впереди планеты всей.

### **Брошенные моногорода.**

В современной России порядка 440 городов, или приблизительно 40% от общего количества, относят-

---

<sup>1</sup> Деньги и рынок: Основная проблема экономической реформы. — С. 150.

ся к монопрофильным, где значительная часть занятого населения, как правило, четверть и более, трудится на одном или нескольких связанных предприятиях (за рубежом такие города называют «ржавыми»). Территориальное распределение моногородов, имевшее место в середине нулевых и мало изменившееся с 1980-х, представлено в таблице 5.1.

Многие российские моногорода имеют дореволюционную историю: так, Златоуст был основан в 1754 году, Белорецк — в 1762-м, Череповец — в 1777-м, Бодайбо — в 1864-м. Немало моногородов получили городской статус после октябрьского переворота 1917 года (к примеру, Нижний Тагил стал городом в 1919-м), что по задумке советского руководства было своеобразной благодарностью за активное участие в революционных событиях, добавляло социальной значимости прежним заводским поселениям и, конечно, фиксировало произошедшие урбанистические изменения.

Более 30 существующих ныне моногородов были образованы в годы довоенных пятилеток: скажем, Магнитогорск — в 1929-м, Красноуральск — в 1932-м, Кондопога — в 1938-м. Одни появились в ходе строительства предприятий черной и цветной металлургии, другие — с началом промышленного освоения крупных месторождений полезных ископаемых, третьи — по мере возведения гидроэнергетических инфраструктурных объектов. Не останавливался процесс «моногородского» образования и в послевоенное время: Ковдор получил статус города в 1956-м, Нижневартовск — в 1972-м, Костомукша — в 1983-м.

Окончание индустриальной эпохи поставило руководителей промышленно развитых государств перед необходимостью реформирования института моногородов, и Советский Союз не стал исключением. Впрочем, во второй половине 1980-х нашим партийно-

Таблица 5.1

**Регионы с наибольшим числом монопрофильных  
городов крупного бизнеса**

Регион	Число моногородов	Численность населения, тыс. чел.	Доля в городском населении региона, %
Свердловская область	17	1481	38
Ханты-Мансийский АО	13	1031	79
Иркутская область	8	768	38
Ленинградская область	7	339	31
Республика Татарстан	7	636	23
Республика Башкортостан	7	508	19
Мурманская область	7	232	28
Пермская область	6	500	24
Нижегородская область	5	277	10
Челябинская область	5	694	24
Республика Коми	4	271	35
Самарская область	4	878	34
Ямало-Ненецкий АО	4	289	68
Красноярский край	4	394	18
Кировская область	3	114	11
Кемеровская область	3	214	9
Оренбургская область	3	190	15
Республика Хакасия	3	159	41
Республика Саха (Якутия)	3	148	24
Алтайский край	3	287	21

*Источник: Зубаревич Н. В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад / Независимый институт социальной политики. — М., 2005. — С. 61.*

правительственным вождям было не до этого, а потом и Союз распался, так что проблема реформирования социально-экономического уклада без малого полови-

ны российских городов стала головной болью уже для новой российской власти.

За прошедшие после образования нового российского государства десятилетия никаких подвижек в этом крайне болезненном для любого общества вопросе не произошло. Одними деньгами проблему не решить, значимых системных решений ни в мире, ни тем более в России не найдено, трудоустраивать высвобождающихся работников некуда, к тому же многие жители таких населенных пунктов не испытывают желания менять привычный, во многих случаях складывавшийся веками, жизненный уклад. Очевидно, что социально-экономические преобразования нужно проводить точно, учитывая индивидуальные особенности каждого города, однако у власти для этого нет ни административных, ни финансовых, ни интеллектуальных ресурсов.

Пока социальное недовольство «тлеет», лишь изредка огрызаясь языками пламени, как в Пикалево в 2009 году или в Златоусте в 2013-м. Но рано или поздно проблема реформирования моногородов заявит о себе в полный рост, причем произойдет это в тот момент, когда пожар других социально-экономических проблем будет не менее жарким.

### **Застывшая инфраструктура.**

Общепризнанным мерилom конструктивного развития страны выступает инфраструктура: дороги, инженерные сети, связь. Инфраструктура — один из наиболее явных и эффективных инструментов снижения транзакционных издержек или, в трактовке нобелевского лауреата (1972) Кеннета Эрроу, «затрат на управление экономической системой»<sup>1</sup>. В данном слу-

---

<sup>1</sup> Другой представитель неоинституционализма Оливер Уильямсон сравнил транзакционные издержки с «экономическим эквивалентом трения в механических системах» (Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб., 1996. — С. 48, 53, 688).



чае тезис о схожести советской и российской хозяйственных систем подтверждается количественными сравнениями, приведенными в таблице 5.2.

Даже беглое, «по диагонали», ознакомление с данными таблицы доказывает, что два последних десятилетия инфраструктура в стране практически не развивалась. Впрочем, оппоненты приведут огромные цифры затрат на развитие инфраструктуры в прошедшие годы и по-своему будут правы — бюджетные деньги действительно регулярно выделялись и столь же исправно «осваивались»<sup>1</sup>.

Протяженность железнодорожных путей с 1991 года снизилась. Ситуация с приростом автодорог наглядно проиллюстрирована в сносках под таблицей. Протяженность газопроводов (вот где, казалось бы, должен произойти прорыв) увеличилась менее чем на 15%, нефтепроводов — на 10%. Общий объем водных судоходных путей с гарантированными габаритами уменьшился более чем на 28% (и это в стране, буквально испещренной реками, города в которой основывались вблизи водных артерий). Что же до производства электроэнергии, то за 20 лет его объем практически не изменился. Прибавим к этим грустным выводам прогрессирующий износ инфраструктуры, по отдельным видам (прежде всего в коммунальной инфраструктуре) достигающий двух третей от общего объема.

Пожалуй, одними из немногих, если не единственными, видами инфраструктуры, где отмечен прорыв, являются телекоммуникации и связь. Это вполне

---

<sup>1</sup> По данным Росавтодора, в 2009–2013 годах общие инвестиции в автодорожную инфраструктуру составили 2,9 трлн рублей, причем из федерального бюджета было предоставлено 1,7 трлн рублей. Итоги бюджетного «освоения» таковы: в 2011 году доля федеральных трасс в хорошем состоянии составила всего 39% от их общей протяженности.

**Сравнение некоторых показателей инфраструктуры  
в 1991 и 2012 году**

Показатель	1991	2012
Ж/д пути общего пользования — всего (тыс. км)	87	86
Автомобильные дороги — всего (тыс. км), из них автодороги с твердым покрытием	893* 677	1269** 920
Магистральные трубопроводы (тыс. км), в том числе:	214	246
газопроводы	149	171
нефтепроводы	50	55
нефтепродуктопроводы	15	20
Внутренние водные судоходные пути (тыс. км), в том числе	102	101
с гарантированными габаритами	67	48
Пути метрополитенов (км)	358	497
Производство электроэнергии (млрд кВт·ч)	1068	1064
Число телефонных аппаратов сети общего поль- зования, включая таксофоны — всего (млн шт.), из них	24	43
домашние	16	31

\* — в 1991 году суммарная протяженность автомобильных дорог получалась сложением автодорог общего пользования (456 тыс. км) и ведомственных автодорог (437 тыс. км). В дальнейшем ведомственные автодороги постепенно включались в общий объем автодорог общего пользования, из-за чего значительно увеличивались статистические автодорожные показатели, а чиновники, ответственные за дорожную инфраструктуру, получали все новые поводы для «гордости».

\*\* — с 2012 года Росстат включает в показатель автодорог протяженность улиц, видимо, «по забывчивости», не пересчитывая данные прошлых лет, на худой конец не приводя сопоставления в скобках. С таким же очковирательским успехом в общий объем автодорог можно включить придомовые территории, по ним же тоже ездят автомобили. В 2011 году общая протяженность автодорог общего пользования составляла 927 тыс. км, таким образом, за год этот показатель искусственно вырос не менее чем на 342 тыс. км. Если вычесть «добавленные» улицы, то получится, что с 1991 года общая протяженность автодорог в стране увеличилась всего на 34 тыс. км (на 1,6 тыс. км в год), или на 3,7%.

Источник: Росстат.

объяснимо: многие виды связи, в первую очередь беспроводной, являются абсолютно новыми и развиваются по большей части на основе частной собственности.

### **Чуждая идеология.**

Со времен СССР и до недавних пор (водоразделом послужили присоединение Крыма и Севастополя, а также гражданская война на Украине) российское общество жило в мире двойных мировоззренческих стандартов. В эпоху СССР мы признавали перспективы существовавшего тогда общественно-политического строя, одновременно превознося все иностранное, прежде всего западное (от демократии до фотоаппаратов). В современной России мы наблюдаем продолжение традиционного конфликта коллективистского и либерального мировоззрений, характеризующихся принципиальным различием подходов к оценке успешности, социальной справедливости и общественной полезности, роли и значимости созидательного труда. Как отмечал один из лучших российских экономических исследователей Игорь Астафьев, к наиболее очевидным различиям в образе мышления и действий коллективистов и либералов-индивидуалистов следует отнести «возведение в божественный культ финансовых индикаторов (рейтингов, индексов), фактически представляющих собой виртуальный инструмент перераспределения реальных благ в их пользу, инструмент общественного влияния, напоминающий механизм управления в теократическом обществе; беспринципность, конъюнктурность в выборе своих официальных убеждений и гражданской позиции, легкая и неоднократная (причем мгновенная!) перемена убеждений (при внешней «мучительности переосмысления», которое не более чем блеф); невосприимчивость к здравому смыслу, неубеждаемость, граничащий с хамством цинизм, заведомо презрительное

отношение к оппонентам; слепое преклонение перед превосходящей силой любой природы»<sup>1</sup>.

### **Тень СССР.**

Во времена СССР стремление руководителей предприятий к более полному удовлетворению производственных потребностей, решению насущных социальных проблем трудовых коллективов подталкивало их к отходу от централизованных директив, нарушению бюрократических устоев, достижению намеченных плановых и «жизненных» ориентиров при помощи дополнительных, изыскиваемых «на грани фола» материальных ресурсов. Впрочем, это никакое не откровение: как писали в те годы, «...в плановой экономике, несмотря на кажущееся всевластие плана и плановиков, действуют закономерности неразвитого и плохо сбалансированного рынка»<sup>2</sup>.

И все же легальные хозяйственные связи «на острие ножа» были цветочками по сравнению с развитием теневого сектора. Технология его раскрутки в 1970-х была, в частности, показана в знаменитой перестроечной статье Юрия Щекочихина «Лев прыгнул!»: «Все больше и больше денег из госбюджета начало перекачиваться в частные руки. Способов было много, но основной — создание подпольных цехов и даже фабрик, через которые началась перекачка государственных сырьевых ресурсов. Появились и «цеховики» — преступники в белых воротничках»<sup>3</sup>. А еще рождались и множились валютчики, фарцовщики,

---

<sup>1</sup> Астафьев И. Противостояние. Мотивационные типы социально-экономического сознания // Эко-Потенциал. — 2014. — № 3. — С. 90–92.

<sup>2</sup> Шмелев Н., Попов В. На переломе: перестройка экономики в СССР. — М., 1989. — С. 263.

<sup>3</sup> Щекочихин Ю. Лев прыгнул! // Литературная газета. — 1988. — 20 июля.

спекулянты, представители других нелегальных профессий, ныне ставшие уважаемыми бизнесменами и политиками.

В то же время советская теневая экономика была наиболее рыночной частью сферы производства и торговли ТНП, естественным ответом на усиливавшийся дефицит продуктов питания и товаров повседневного спроса, острая нехватка которых стала одной из главных причин нараставшего во второй половине 1980-х социального недовольства. Попытка легализовать теневой сектор, предпринятая за несколько лет до развала Союза, успеха не принесла, зато создала нормативную основу для дальнейшего развития теневого бизнеса.

В итоге теневая экономика стала частью советского экономического наследия, а недооценка, непротивление теневому сектору — традицией, чтимой и нынешним российским руководством, несмотря на то, что масштабы потерь от функционирования теневого сектора огромны. Вот приблизительные расчеты потерь федерального бюджета от одной лишь обналички: «В 2013 году масштабы недополученных бюджетом средств могли составить от 1,8 до 4,4 трлн рублей (прогнозируемый общий объем доходов федерального бюджета в 2013 году запланирован в 12,9 трлн рублей)»<sup>1</sup>. А ведь еще есть офшоры, полулегальные экспортно-импортные операции, трансфертное ценообразование, незаконное предпринимательство...

### **Это горькое слово «реформа»**

Нараставшие в последние годы существования Союза политические, финансово-экономические, социальные диспропорции, усугублявшиеся снижением экспорта углеводородов, губительной для бюджета

---

<sup>1</sup> Кричевский Н. А. Экономика во лжи. — М., 2014. — С. 97.

антиалкогольной кампанией, агрессией теневого сектора, с одной стороны, и перманентно возрастающими социальными обязательствами — с другой, поставили руководство СССР перед необходимостью проведения быстрых и масштабных экономических реформ.

Выбор был предсказуемым — регулируемый рынок. Как писал в одной из статей член Политбюро ЦК КПСС Александр Яковлев, «рынок не изобретение капитализма и не его системообразующее качество. Рынок не что иное, как технология осуществления обмена и распределения на современном уровне развития и организации цивилизации, общества, их производительных сил»<sup>1</sup>. Вроде бы все правильно сказано, однако потребители вновь оказались забыты.

Так или иначе, свет в конце туннеля был обозначен. Нужно было срочно начинать движение, тем более что люди, уставшие от выматывающего дефицита, соглашались «потерпеть» и «затянуть пояса». Во второй половине 1980-х было принято несколько рамочных, но бессистемных законов<sup>2</sup>, однако концептуальные реформы так и не начались. Да что там, за несколько лет, предшествовавших распаду страны, не было разработано не то чтобы реалистичной стратегии реформы, но даже приблизительной тактической схемы первоочередных действий. Зато говорить было хоть отбавляй.

В правительственных коридорах, производственных цехах, исследовательской среде, на кухнях и даже на улицах тех лет беспрерывно обсуждались самые раз-

---

<sup>1</sup> Яковлев А. Ответ — в нас самих // Вопросы экономики. — 1989. — № 2. — С. 9.

<sup>2</sup> Законы СССР «О государственном предприятии (объединении)», «О кооперации в СССР», «Об аренде и арендных отношениях в СССР», «О банках и банковской деятельности» и ряд других.

ные концепции реформирования экономики. Одни говорили о совершенствовании процесса отбора идеализированных социально-экономических приоритетов, другие — об улучшении методов ставшего к тому времени призрачным централизованного управления народным хозяйством, третьи — о предоставлении отдельным производственным единицам полной хозяйственной самостоятельности. Присутствовали и «ультрарадикалы», выступавшие за одномоментный слом дышащего на ладан хозяйственного механизма с мгновенным переходом с плана на рынок.

Теоретическая разногласия не позволяла создать обоснованную стратегию реформ, говоря современным языком, «дорожную карту», или хотя бы осознать, что экономика к тому времени уже находилась в стадии переходного периода, уникальной характеристикой которого было параллельное функционирование плановых и рыночных хозяйственных отношений. К тому же дискуссии в основном шли об абстрактных производителях, общественные светочи тех лет с упоением пиарились на заботе о мифических экономических субъектах, потребители же в умозрительных построениях новоявленных лоцманов от экономики либо существовали по умолчанию, либо отсутствовали вовсе. Еще одним упущением было то, что споры, как правило, касались промышленного, товарного производства, в крайнем случае сельского хозяйства. Из поля зрения сторонников социалистического выбора (других тогда практически не было) выпадала ускоряющаяся трансформация индустриальной экономики в постиндустриальную, доля сервисного сектора в которой становилась преобладающей.

Отдельные, оторванные от реальности программы «ни о чем» время от времени все же публиковались и даже принимались. Так, в 1988 году тогдашний пред-

седатель Госкомцен СССР (позднее — министр финансов и премьер-министр СССР) Валентин Павлов предложил собственный вариант реформы ценообразования, наполненный идеальными словесными конструктами, как то: «обеспечение насыщения рынка как продовольственными, так и непродовольственными товарами», «создание всем слоям населения условий прямой доступности для покупки товаров в соответствии с денежными доходами» или «усиление новой системой цен на продовольствие заинтересованности сельского населения и жителей поселков и районных центров в содержании скота и птицы с целью увеличения ресурсов продукции животноводства и птицеводства в стране»<sup>1</sup>.

Другой пример — правительственная Концепция экономической реформы, обнародованная в декабре 1989 года, согласно которой переходный период от плановой к регулируемой рыночной экономике с «развитыми социальными гарантиями» должен был занять шесть(!) лет и состоять из двух этапов: подготовительного, когда неведомо как будет наведен образцовый порядок во всех без исключения сферах экономики, и собственно переходного, когда таинственным образом начнется формирование «настоящего» регулируемого рынка.

Анализируя события тех лет, нельзя не отметить стремительный рост числа экономистов-радикалов, людей Фразы, активно использовавших в своих «проповедях» эффектные суесловия типа «невозможно перешагнуть пропасть в два прыжка»<sup>2</sup> или «нельзя быть

---

<sup>1</sup> Павлов В. С. Радикальная реформа ценообразования. — М., 1988. — С. 92–93.

<sup>2</sup> На этот тезис, приписываемый главному архитектору «шоковой терапии» американскому экономисту Джеффри Саксу, многие уже тогда отвечали, что прыгать вовсе не обязательно, достаточно сузить размеры пропасти, чтобы потом просто перешагнуть через разлом.



немножко беременной». Как будто все советские предприятия были, что называется, по определению конкурентоспособными и успешно развиваться им мешала лишь устаревшая планово-административная хозяйственная система. При этом никто почему-то не обращал внимания на проблемы моногородов, многочисленные социальные обязательства предприятий, необходимое на этапе становления субсидирование производственного сектора — все эти вопросы считались незначимыми.

Вот что говорил один из «властителей дум» тех лет Гавриил Попов: «Исторический опыт показывает, что точность формулировок, качество бумажных документов в больших делах особого значения не имеют... Декрет о земле был сформулирован крайне поспешно. Но он отвечал глубочайшим интересам миллионов крестьян России. И они схватили этот, наверное, не идеально составленный документ и превратили в реальное событие русской жизни»<sup>1</sup>. О сопутствовавшем революционным преобразованиям «перегибах» и красном терроре гуру вчерашних дней предпочел не упоминать.

В итоге страна получила то, что должно было произойти, — распад государства. Однако основными причинами стали, как представляется, не столько тяжелейшие экономические проблемы или ужасающая социальная разобщенность, сколько глубочайшее разочарование в лидерах государства, утрата людьми веры в то, что власть даст им не волю, нет, а справедливость — вековечную национальную идею страны. Псевдодемократические популистские замашки советского руководства, неспособность навести в стране элементарный экономический и правовой поряд-

---

<sup>1</sup> Попов Г. Кто против? О расстановке сил в процессе перестройки // Огонек. — 1988. — № 18. — С. 5.

док, квинтэссенцией чего стали опереточный августовский путч 1991 года, расцвет коррупции, стяжательства, незаконного предпринимательства, привели к тому, что, по сути, Советский Союз распался еще за несколько лет до подписания беловежского ликвидационного акта.

Власть, как и природа, не терпит пустоты. Освобожденные места занимали те, кто в своих действиях руководствовался не радением о благе Отечества, а уязвленным самолюбием, неуемным тщеславием, латентной и явной алчностью. Если распад Союза стал «крупнейшей геополитической катастрофой XX века», то гайдаровский «прыжок в рынок» — одной из крупнейших цивилизационных катастроф в истории нашей страны, по числу потерянных жизней (в мирное время!) сравнимой разве что с двумя мировыми войнами и Октябрьским переворотом. Впрочем, на имидже перестроечных оракулов от экономики это не отразилось — не чувствуя никакой вины за трагедию 1990-х, они и поныне заняты публичной демагогией в стиле «мы предупреждали», «раскладывая по полочкам» уже не советское, а российское бытие. Случись что — взятки с них снова будут гладки.

### **Нет пророка**

Так почему же Россия, располагая, как представляется, целой плеядой исследователей в сфере экономики, никак не может найти верную дорогу к процветанию? Начнем издалека. Распространенным приемом общественных наук является рассмотрение социальных процессов через призму либо нормативного, либо позитивного подхода: «Нормативная экономика занимается изучением того, что должно быть — оценива-

ет подходы или цели экономической политики государства. Позитивная экономика, наоборот, анализирует факты и поведение субъектов экономики, то есть реальное положение вещей»<sup>1</sup>. Идеалисты, коих в российской общественной мысли всегда было превеликое множество, следуют по первому пути, прагматики — по второму, хотя задача экономиста-исследователя заключается и в аналитическом рассмотрении текущих тенденций (позитивная стезя), и в определении общих принципов становления и развития экономической системы (нормативная колея) безотносительно готовности нынешнего общества к адекватному восприятию его выводов.

Во времена позднего СССР, утонувшего в квазиэкономической говорильне, во главе дискуссии о путях развития советской экономики находились позитивисты-этатисты, те, кто понимал, что без активного участия государства в экономической жизни общества, особенно в нашей стране, переход от плановой к регулируемой рыночной экономике невозможен. Понимание безальтернативности регулирования рынка было, кажется, всеобщим, однако необходимость скорейшего разрешения проблемы тотального потребительского дефицита, отсутствие теоретической подготовки у российской бюрократии, огромное влияние западных экономических и финансовых институтов и, конечно, стремление любыми способами взять и удержать власть, привели к тому, что вместо регулируемого был насажден дикий рынок с его либерализацией, инфляцией, коррупционной распродажей производственных активов, бюджетным дефицитом, правовой вакханалией и прочими «прелестями».

---

<sup>1</sup> Самуэльсон Пол Э., Нордхаус, Вильям Д. Указ. соч. — С. 1327.

Новым мейнстримом в российской экономической теории стал рыночный фундаментализм. Либеральные теоретические установки, впоследствии многократно доказавшие свою ошибочность и неприменимость к переходным экономикам (чего стоит одна только ложная уверенность, что большинство советских предприятий без какой-либо государственной поддержки были конкурентоспособны, надо лишь освободить их от пут командно-административной системы), сильны в российском истеблишменте, экономической науке и высшей школе и по сей день. Да что там, экономическую политику в стране по-прежнему определяют нормативисты, те, кого следует причислить к соавторам экономической и социальной трагедии 1990-х. В современной России представители рыночного мейнстрима уверенно отсекают сторонников альтернативной, основанной на прагматизме и историческом опыте, точки зрения.

Не деньги, но идеи правят миром: «Люди практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого. Безумцы, стоящие у власти, которые слышат голоса с неба, извлекают свои сумасбродные идеи из творений какого-нибудь академического писаки, сочинившего несколько лет назад. Я уверен, что сила корыстных интересов значительно преувеличивается по сравнению с постепенным усилением влияния идей... Но рано или поздно именно идеи, а не корыстные интересы становятся опасными и для добра, и для зла»<sup>1</sup>.

А что же проигравшие государственники, конъюнктурно непримиримые противники либералов-

---

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М., 2012. — С. 349.

коррупционеров? Для них частичное сохранение академических и университетских позиций стало главной задачей всей и прошлой, и нынешней общественной деятельности. Сколотив собственный «кружок по интересам», сегодня эти господа столь же яростно, как и либеральные гробокопатели, сопротивляются любому отличному от их собственного мнению. Не признавая и гнобя тех, кто осмеливается публично высказывать собственную, в целом совпадающую с воззрениями «туру», но все же в деталях отличающуюся позицию.

Возможно ли при такой конъюнктурной теоретико-методологической разобщенности создание прогрессивной стратегии экономического прорыва? Конечно, нет. Но патерналистская Россия — не либеральствующий Запад, в нашей стране традиционно последнее слово за первым лицом государства, на это вся надежда. Что же до нынешних «непримиримых» антагонистов, то все они рано или поздно будут забыты историей.

### **Сильная рука**

Шесть последних лет в истории СССР были отданы на откуп пустословию, нерешительности и трусости. В 1985–1987 годах у советского руководства были все козыри на руках, от значительного запаса прочности в экономике до прорывных научных разработок и народной поддержки, чтобы скоро и относительно безболезненно провести необходимые экономические реформы. По большому счету, ситуация начала ухудшаться только в 1988 году, но и тогда власть имела массу шансов внести коренной перелом в нараставшие негативные тенденции.

Но, может, равняться было не на кого, не было в те времена успешных примеров решения сложней-

ших социально-экономических задач, пусть и в иных социально-экономических системах, тем более, что речь шла не столько об особенностях советской экономической парадигмы, сколько об эффективном государственном управлении?

Примеры были, и один из них разворачивался практически на глазах у советского руководства, пусть в жизни идеологически чуждых США. Во второй половине 1970-х кризис американской самоидентификации, начавшийся после поражения во вьетнамской войне и наложенный на накопившиеся диспропорции в экономике, привел к общенациональной социально-экономической депрессии. На этом фоне 4 ноября 1980 года 40-м президентом США был избран Рональд Рейган.

К тому времени главенствовавшая в капиталистическом мире кейнсианская метода достижения экономического роста посредством искусственного стимулирования спроса, эффективной трансформации сбережений в инвестиции, государственного регулирования экономики, прежде всего через бюджетные расходы, показала свою несостоятельность. Экономический рост в США был неравномерным, к концу десятилетия резко выросла инфляция (таблица 5.3), а доля личных сбережений американцев после вычета налогов упала с 6% в период с 1965 по 1978 год до 3% к концу 1979-го. Для сравнения: в Японии в тот период аналогичный показатель достигал 30%, в ФРГ — 14%<sup>1</sup>. В 1980 году «наследство» Рейгана, думается, было существенно тяжелее того, что в 1985-м досталось Михаилу Горбачеву.

18 февраля 1981 года, менее чем через месяц после инаугурации, состоявшейся 20 января 1981 года, Рейган представил Конгрессу программу «Новое

---

<sup>1</sup> *Krieger J. Reagan, Thatcher and the Politics of Decline. Cambridge. — 1986. — P. 119–120.*

Таблица 5.3

## Темпы ВВП, инфляции и безработицы в 1975–1988 годах (%)

Год	ВВП	Инфляция	Безработица	Годы	ВВП	Инфляция	Безработица
1975	(0,2)	9,1	8,5	1982	(1,9)	6,2	9,7
1976	5,3	5,8	7,7	1983	4,5	3,2	9,6
1977	4,6	6,5	7,1	1984	7,2	4,3	7,5
1978	5,6	7,6	6,1	1985	4,1	3,6	7,2
1979	3,2	11,3	5,8	1986	3,5	1,9	7,0
1980	(0,2)	13,5	7,1	1987	3,4	3,6	6,2
1981	2,5	10,3	7,6	1988	4,1	4,1	5,5

*Примечание.* В скобках — отрицательные значения.

*Источник:* The Annual Report of the Council of Economic Advisers United States Government Printing Office Washington: 2007. Tables B-4, B-42, B-64.

начало Америки: программа восстановления экономики» (America's New Beginning: A Program for Economic Recovery), провозгласившую главной целью работы новой администрации Белого дома «поддержание силы и жизнеспособности американского народа путем уменьшения обременяющего вмешательства федерального правительства в функционирование экономики, снижение налоговых ставок и сокращение правительственных расходов, создание стимулов, побуждающих людей работать, сберегать и инвестировать»<sup>1</sup>.

В основу «Нового начала» была положена экономическая теория предложения (supply-side theory), наиболее видными разработчиками которой стали профессор Чикагского университета и университета Южной Каролины Артур Лаффер<sup>2</sup>, профессор университета Британской Колумбии, ставший впоследствии нобелевским лауреатом (1999), Роберт Манделл<sup>3</sup> и «отец монетаризма», к тому времени уже получивший Нобелевскую премию (1976), Милтон Фридман.

---

<sup>1</sup> White House Report on the Programm for Economy Recovery. February 18, 1981 // Public Papers of the Presidents of the U.S. Ronald Reagan. 1981. January 20 to December 31. 1981. Washington, D.S. Government Printing Office, 1982 (далее — PPPUS. Ronald Reagan). — P. 116.

<sup>2</sup> Экономистам широко известна «кривая Лаффера» — графическое отображение зависимости между налоговыми ставками и бюджетными поступлениями. Оптимальное значение совокупной налоговой ставки на добавленную стоимость по Лафферу составляет 35–40%. Впоследствии зависимость, отраженная в кривой Лаффера, была многократно опровергнута.

<sup>3</sup> Манделл — автор работ по стабилизационной денежной политике в открытых экономиках, сформулировал ряд принципов введения в различных регионах единой валюты: эти принципы — трудовая мобильность населения; свобода перемещения капитала; диверсифицированное хозяйство; эффективная фискальная система, позволяющая быстро «перекладывать» бюджетные средства из одного региона в другой. Эти принципы были положены в основу создания евро.



«Новое начало» включало четыре группы взаимосвязанных мероприятий<sup>1</sup>.

1. Значительное ограничение роста правительственных расходов в целях уменьшения дефицита государственного бюджета и преодоления инфляции. Уже в 1981 году предполагалось сократить расходы государственного бюджета США на 45 млрд, а в 1982-м — на 41 млрд долл. Общее сокращение расходов в течение трех лет должно было составить 200 млрд долл.<sup>2</sup> Часть сэкономленных средств должна была перенаправляться на увеличение военных расходов для преодоления военно-технологического отставания от СССР (да-да, когда-то было и так!): в 1982 году расходы Пентагона должны были увеличиться на 4 млрд, в 1983-м — на 20 млрд долл. Помимо сокращения расходов правительство обещало ликвидировать к 1984 году бюджетный дефицит, а в 1985–1986 годах сводить бюджеты с положительным сальдо.

2. Сокращение ставок федеральных личных подоходных налогов и налогов на предпринимателей, что должно было привести к увеличению заработной платы и прибыли, остававшейся после уплаты налогов. Программа предполагала снижение личных подоходных налогов на 10% ежегодно в течение трех лет. Так, размеры предельных ставок должны были снизиться к 1 января 1984 года с 14–70% до 10–50%. Также предусматривалось введение системы ускоренных амортизационных списаний: для оборудования НИОКР — три года, для остального оборудования — пять лет, для производственных помещений — 10 лет, для нежилых помещений и субсидируемого государством жилого фонда — 15 лет, для прочего жилого фонда — 18 лет.

---

<sup>1</sup> См.: *Гарбузов В. Н.* Революция Рональда Рейгана. — М., 2008. — С. 194–199.

<sup>2</sup> См.: PPPUS. Ronald Reagan. — P. 122.

3. Ослабление регулирующих функций государства, критический пересмотр и сокращение объема законодательства, регламентирующего экономическую деятельность. В основе этого предложения — снижение транзакционных издержек на содержание и взаимодействие с бюрократическим аппаратом, расходов правительств штатов, органов местного самоуправления и частных компаний, а также издержек, вызванных непрямым воздействием государственного регулирования на экономический рост.

4. Проведение совместно с ФРС США на принципах монетаризма стабильной и предсказуемой кредитно-денежной политики, контроль над денежной массой в целях обуздания инфляции и оздоровления финансового рынка.

В «Новом начале» были сведены воедино рекомендации различных направлений и течений неолибералов и консерваторов: «сеплай-сайдеров», стремившихся поощрять частные инвестиции за счет снижения налогов и сокращения регулирующих функций государства; «урезателей бюджета», желающих сократить гражданские расходы, прежде всего социальной ориентации; монетаристов, ратующих за ограничение денежной массы, что представлялось необходимым для обуздания инфляции; «стратегических планировщиков», выступавших за увеличение военных расходов для устрашения СССР<sup>1</sup>.

Уже в 1983 году Рейгану и его команде удалось стабилизировать макроэкономическую ситуацию, в несколько раз снизить инфляцию и обуздать безработицу (см. таблицу 5.3), а поразительный прирост ВВП в 7,2% в 1984-м вкупе с триумфом американских спорт-

---

<sup>1</sup> См.: Усоскин В. М. «Денежный мир» Милтона Фридмана. — Изд. 2-е, доп. — М., 2014. — С. 149.

сменов на летней Олимпиаде в Лос-Анджелесе (СССР и другие социалистические страны Игры-84 бойкотировали) позволил Рейгану назвать тот период «утро в Америке».

Конечно, у Рейгана не все получилось, к примеру, не удалось к 1984 году ликвидировать бюджетный дефицит, а в 1985–1986-м — сводить его с профицитом (кстати, «профицитные мечты» Рейгана в 1998–2000 годах воплотил Билл Клинтон, а в 2001-м — Джордж Буш — мл.). Однако разговор, напомню, не об успехах или неудачах рейганомии, а о том, что одни свою историческую миссию выполнили с блеском, а другие ее с треском провалили.

### **Послесловие**

Структура российской экономики, несмотря на все отличия, остается схожей с позднесоветской. Отсюда — наличие прежних рисков и сценариев, негативный эффект которых в случае реализации усилится по многим обстоятельствам: еще большей сырьевой зависимостью, прежней ориентацией на потребительский импорт, нерешенной проблемой моногородов, отсутствием сколь-нибудь развитого внутреннего производства сельскохозяйственной продукции и ТНП, деградацией науки, существенно возросшими социальными обязательствами.

Практического механизма выхода из последнего советского экономического кризиса найдено не было, финансово-экономические и социальные дисбалансы разрешились революционным путем, следствием чего стало катастрофическое снижение уровня и качества жизни десятков миллионов людей. В нынешних условиях в случае ухудшения социально-экономической

обстановки России, скорее всего, будет ожидать обратный «гайдаровскому» процесс: огосударствление экономики, значительный государственный контроль над ценообразованием, ужесточение денежно-кредитной, бюджетно-налоговой, валютной, таможенной политики, жесткое противодействие теневым хозяйственным отношениям.

Теоретико-экономический анализ перестроечного провала не проведен, современной генерации ученых-экономистов не создано, исследований, учитывающих особенности национального экономического менталитета, не просматривается. Бал в российской экономической науке продолжают править те, кто несет ответственность за советское геополитическое и экономическое фиаско. Ждать от этих людей прорывных идей — все равно что по второму разу наступать на те же грабли.

Новейшая история знает немало примеров твердых решительных действий командных представителей системы государственного управления в сложных социально-экономических ситуациях. В этой главе был показан пример США времен Рейгана, немало ценного и полезного можно извлечь из анализа формирования и реализации факторов экономического роста в других странах. Не следует забывать, что в России ключевым фактором ухудшения социально-экономической атмосферы, роста народного недовольства и последующих национальных катастроф всегда становились не текущие экономические или социальные проблемы, а потеря социумом веры в сильный управленческий потенциал и способность к решительным действиям руководства страны.

## **Глава 6. КУРС НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК**

---

В современной России принято несколько пренебрежительно относиться к технологическим особенностям становления, скажем, китайской, южнокорейской, а несколько раньше — японской промышленности, когда в основу индустриального развития этих стран было положено копирование (а иногда — интеллектуальное воровство) ноу-хау развитых государств. Мол, для нас такой путь неприемлем, мы до подражания и имитации даже в условиях санкций не опустимся.

В то же время в России не смолкают разговоры о господстве потребительского импорта, ставшего естественным продолжением позднесоветского дефицита, и, конечно, о недопустимо малом количестве отечественных предприятий по выпуску продовольствия, одежды, обуви, мебели, электробытовых приборов, высокотехнологичной техники — всего, что скрывается под аббревиатурой «ТНП» (товары народного потребления).

Получается тупик — с одной стороны, мы предвзято относимся к успешным зарубежным практикам, с другой стороны, страна уже не первое десятилетие не стесняясь финансирует аграрный сектор и индустрию конечного потребления других государств.

Между тем экономическая наука давно исследовала и систематизировала феномен корпоративно-

го, производственно-технологического, секторального (аграрного, промышленного, сервисного), а также институционального бенчмаркинга<sup>1</sup> (в терминах экономистов эпохи Просвещения — эмуляции<sup>2</sup>), предпринимаемого с целью догоняющего развития и опережения, не только не находя в нем ничего предосудительного, но, наоборот, рассматривая его как мощный фактор экономического роста. Например, в работах норвежского экономиста Эрика Райнерта рефреном звучит мысль, что во многих, если не во всех, современных государствах-лидерах экономический подъем происходил прежде всего вследствие копирования технологических достижений более развитых стран. При этом протекционизм всегда был ключевым вектором промышленной политики государства: «Богатые страны разбогатели благодаря тому, что десятилетиями, а иногда и веками их правительства и правящая элита основывали, субсидировали и защищали динамичные отрасли промышленности и услуг... Все страны, которые сегодня богаты, обязательно проходили через период защиты национальной обрабатывающей промышленности»<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Бенчмаркинг (англ. *benchmarking*) — оценка, сопоставление и последующая адаптация примеров эффективного функционирования сторонних систем, предпринимаемые для повышения эффективности собственной деятельности. На корпоративном уровне суть бенчмаркинга выражается так: «Главная идея бенчмаркинга заключается в поиске примеров передового опыта из практики других корпораций и выявлении таким образом слабых сторон в собственной деятельности» (Гапоненко Н. В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт: Монография. — М., 2008. — С. 193).

<sup>2</sup> Эмуляция (англ. *emulation* — подражание, имитация) — попытка сравняться и превзойти образец в каком-либо виде экономической деятельности через копирование, подражание.

<sup>3</sup> Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. — М., 2014. — С. 54.

В качестве примера эмуляции Райнерт приводит историю освоения космоса: «После шока 1957 года, когда Советский Союз запустил первый спутник и стало ясно, что СССР опережает США в космической гонке, русские могли бы, вооружившись торговой теорией Рикардо, аргументировано утверждать, что американцы имеют сравнительное преимущество в сельском хозяйстве, а не в космических технологиях. Последние, следуя этой логике, должны были бы производить продовольствие, а русские — космические технологии. Однако президент Эйзенхауэр выбрал тогда стратегию эмуляции, а не сравнительного преимущества. В 1958 году была основана НАСА, чтобы эмулировать Советский Союз, и это было стратегической мерой в лучших традициях Просвещения, но решительно противоречило духу Рикардо»<sup>1</sup>.

Последующие успехи США в освоении космоса общеизвестны, но есть ли примеры отечественного догоняющего развития? Есть, и наиболее характерный (к тому же из недавнего советского прошлого) — сталинская модернизация, или, как ее принято называть, индустриализация<sup>2</sup>.

### Догоняющая модернизация

По логике рикардианской теории СССР, по крайней мере в начале своего существования, должен был следовать прежним аграрным традициям. Однако

---

<sup>1</sup> Райнерт Э. Указ. соч. — С. 46–47.

<sup>2</sup> Индустриализация — перевод экономики страны на промышленные рельсы, значительное увеличение доли промышленного производства в экономике, создание крупного машинного производства во всем народном хозяйстве или в отдельных его отраслях (См.: Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М., 2005. — С. 281).

планы советского руководства были противоположными, причем дальнейшее развитие нашего государства (здесь подразумевается в первую очередь победа в Великой Отечественной войне) доказало правоту выбора. Тогда, учитывая стремительное превращение многих центров глобальной силы в промышленно развитые государства, устремления и помыслы первых лиц страны концентрировались вокруг создания на основе копирования индустриальных достижений западных стран, а также привлечения прорывных иностранных компетенций высокопроизводительного индустриального сектора.

Сегодня та логика действий, выбранная, скорее всего, интуитивно, наощупь, показывает, что страна опиралась на сравнительные преимущества применительно не к традиционным ремеслам, а к факторам роста. Темпы накопления человеческого капитала значительно отставали от западных, а надеяться на развитие собственных НИОКР было бессмысленно по причине их практически полного отсутствия? Значит, нужно привлекать иностранные компетенции, в частности новые технологии, что значительно сокращало издержки на НИОКР и во временном, и в финансовом разрезе. Объем промышленной инфраструктуры явно не соответствовал планам советского правительства? Отсюда — реализация ленинского плана ГОЭЛРО. Нарращивание финансового капитала требовало мобилизационных подходов? Они были найдены, правда, со значительным ущербом как для благосостояния населения, так и для сохранения культурного и исторического наследия. Избыточное предложение неквалифицированной рабочей силы позволяло многие технологические процессы оставить трудоемкими? Как следствие, в те времена заимствовались менее капиталоемкие производственные технологии.



Нет смысла пересказывать генезис сталинской модернизации, замечу только, что она проводилась в кардинально отличных от нынешних политических, экономических и социальных условиях: от тоталитарной модели государственного управления, мобилизационного характера национального хозяйства, централизованного планирования, директивного ценообразования, государственной собственности на ресурсы и факторы производства до массового использования рабочей силы крестьян, а то и рабского труда заключенных ГУЛАГа. Кроме того, сталинская модернизация происходила на фоне Великой депрессии, охватившей капиталистические экономики по обе стороны океана и снизившей часто в разы цены на многие средства производства. В то же время очевидно, что формирование финансово-промышленного капитализма на Западе, «хвост» которого пришелся на начало XX века, а также индустриализация в СССР создали необходимый хозяйственный базис, совершенствуя который мировая (но, к сожалению, не советская) экономика значительно продвинулась в сторону конечного потребления как единственной, согласно Джону Мейнарду Кейнсу, цели экономической деятельности<sup>1</sup>. Так что демагогично брать тот прорыв за основу, буквальный образец для современного экономического движения, как минимум непродуктивно, если не сказать — кощунственно.

К вопросу об иностранных компетенциях. В 1930-х годах для осуществления промышленного рывка Советский Союз реализовывал многочисленные совместные проекты с ведущими иностранными

---

<sup>1</sup> «Давно известно, что потребление представляет собой единственную цель всякой экономической деятельности» (Кейнс Дж. М. Указ. соч. — С. 106).

инженерами и компаниями (Siemens-Schuckertwerke AG, General Electric, Newport News Shipbuilding и другими). В рамках тех проектов поставлялось не только современное оборудование (для иностранцев мощнейшим стимулом к сотрудничеству с СССР стали Великая депрессия и связанный с ней промышленный спад), но и запускалось серийное производство техники, представлявшей собой копии либо модификации зарубежных аналогов. К примеру, Сталинградский тракторный завод имени Дзержинского был построен в 1930 году по проекту американского индустриального архитектора немецкого происхождения Альберта Кана (его часто называли «архитектором Детройта») и некоторое время выпускал тракторы марки Fordson. Причем вначале завод был построен в США, затем размонтирован, перевезен в СССР, где вновь собран под руководством американских инженеров.

К слову, фирма Кана Albert Kahn Inc. была выбрана советским руководством в качестве агента-консультанта по промышленному строительству, получив для дальнейшего распределения пакет заказов на строительство порядка 500 промышленных предприятий суммарной ориентировочной стоимостью 2 млрд долл. (в ценах 1930-х годов). В Москве был открыт филиал Albert Kahn Inc., названный «Госпроектстрой», где за три года прошли архитектурную и производственную стажировку более 4 тыс. советских инженеров и техников. Благодаря содействию Albert Kahn Inc. американские компании Austin Motor Company и Ford помогли построить и оснастить Горьковский автозавод, а сотрудничество с итальянской компанией RIV вылилось в возведение в Москве 1-го Государственного подшипникового завода (ГПЗ-1).

Удивительно, но в погоне за мировым лидерством в производстве средств производства (в советской

хозяйственной терминологии — группа «А»), а также, пусть в меньшей степени, производства средств потребления (группа «Б») индустрия по выпуску конечных потребительских товаров по большому счету так и не была создана, хотя легкую промышленность в 30-е годы XX века называли «легкой» именно за сравнительно быструю окупаемость вложений. Видимо, руководители советского государства были уверены, что наш человек (человек будущего!) в ожидании светлого коммунистического завтра сможет обойтись в потреблении самым необходимым, не претендуя на «излишества».

Печальный финал советской индустрии конечного потребления был описан в предыдущей главе. Там же, собственно, прозвучал тезис, что «яблоко» (современная российская экономика) от «яблоньки» (советский административно-хозяйственный монстр) недалеко укатилось с той разницей, что в наше время унаследованный от СССР потребительский дефицит успешно замещается импортом. Да что там — в отличие от советских времен иностранцы уже начинают диктовать нам свои условия, будь то мода, курс рубля или законы.

В дополнение еще один момент, объясняющий с позиций генезиса индустриальной экономики, почему советская экономическая модель потерпела крушение. Отход от аграрного начала был логичным, соответствовавшим духу времени, однако интенсификации сельскохозяйственного производства, характерной черты западной экономики, так и не произошло, виной чему — в первую очередь компетентностные недочеты неопытного советского руководства. Не случилось и диверсификации индустриального сектора, уменьшения удельного веса сырьевых отраслей, к тому же так и остались на бумаге многочисленные научно-практические разработки советских ученых —

значительная часть инновационных изобретений, простодушно публиковавшаяся в советских научно-популярных изданиях без какой-либо интеллектуальной защиты, благополучно и без «материальной благодарности» была воплощена на Западе.

В современной России рецепты экономического роста, помимо повышения производительности труда, часто сводятся к реиндустриализации (от лат. *re* — повторное действие и *industria* — деятельность, в данном контексте — крупная промышленность) как одной из форм накопления физического капитала при фактическом игнорировании безусловного и параллельного накопления компетенций. В переводе «реиндустриализация» означает повторный перевод экономики на промышленные рельсы, значительное увеличение доли промышленного производства. По всей вероятности, сторонникам реиндустриализации не дает покоя сталинская догоняющая модернизация 1930-х годов, но если уж и агитировать за реиндустриализацию, то не за промышленную, а за потребительскую, тем более что доля промышленного сектора в российской экономике не так уж мала (таблица 6.1).

Обратите внимание: российский промышленный сектор по доле в национальном ВВП уступает лишь китайскому. Удельный вес промышленности в нашей экономике весьма значителен, хотя сырьевая направленность индустрии хорошо известна: из 10 крупнейших компаний России по итогам 2013 года лишь три (Сбербанк России, сетевой ритейлер «Магнит» и VimpelCom Ltd., работающий под брендом «Билайн») представляли несырьевой сектор. Остальные, за исключением специализирующегося на добыче и первичной переработке цветных металлов «Норильского никеля», функционируют в сфере топливно-энергетических полезных ископаемых (таблица 6.2). Нужно ли повто-

### Секторальное строение национальных экономик стран G7 и BRICS в 2012 году (% ВВП)

Страна	Сектор		
	промышлен- ный	сервисный	аграрный
<b>G7</b>			
Великобритания	21,0	78,3	0,7
Германия	28,0	71,2	0,8
Италия	24,2	73,8	2,0
Канада	28,5	69,8	1,7
США	19,2	79,7	1,1
Франция	18,8	79,2	2,0
Япония	26,3	72,5	1,1
<b>BRICS</b>			
Бразилия	26,3	68,5	5,2
Индия	26,1	56,5	17,4
Китай	45,3	44,6	10,1
Россия	36,0	60,1	3,9
ЮАР	29,3	68,1	2,6

*Источник:* The World Factbook.

рять, что российская промышленность структурно мало изменилась с советских времен?

Читатель наверняка обратит внимание, что в 2013 году отдельные крупнейшие российские компании с государственным участием показали снижение капитализации, что, впрочем, отнюдь не означает, будто те или иные предприятия, частично или полностью находящиеся в федеральной (региональной) собственности, обязательно должны работать неэффективно. Подтверждающими контраргументами служат Сбербанк России (формально принадлежащий Банку России, но здесь отнесенный к госкомпаниям по причи-

Таблица 6.2

Топ-10 крупнейших компаний России по капитализации по итогам 2013 года

Компания	Капитализация, млрд руб. (млрд долл.)	Рост (снижение) капитализации в 2013 году, %
1. ОАО «Газпром»	3286,1 (100,6)	(3,8)
2. ОАО «Роснефть»	2650,0 (81,1)	(7,2)
3. Сбербанк России ОАО	2181,1 (66,8)	8,8
4. ОАО «ЛУКОЙЛ»	1723,6 (52,8)	1,0
5. ОАО «НОВАТЭК»	1218,2 (37,3)	16,1
6. ОАО «Сургутнефтегаз»	1009,6 (30,9)	5,3
7. ОАО «РН-Холдинг»	986,7 (30,2)	н.д.
8. ОАО «Магнит»	869,0 (26,6)	90,2
9. ОАО «ГМК «Норильский никель»	854,1 (26,2)	(20,2)
10. VimpelCom Ltd.	744,0 (22,8)	43,9

Примечание. Капитализация рассчитана исходя из стоимости обыкновенных акций или депозитарных расписок на них. Капитализация в долларах США рассчитана по курсу на 01.01.2014 г. \$1/32,66 рубля. В скобках — отрицательные значения.

Источники: Московская биржа, РИА «Рейтинг», ЦБ РФ, собственные расчеты.

не огромных брешей в заборе, разделяющем государство и «независимый» ЦБ) или преимущественно государственный «Аэрофлот» (доля государства — 51,2%). Кстати говоря, в главных аутсайдерах по снижению капитализации за 2013 год также ходят как государственные, так и частные компании<sup>1</sup>.

Далее посмотрим на ренкинг топ-10 ведущих мировых компаний (таблица 6.3).

В первой десятке мировых корпоративных лидеров сырьевой сектор представлен всего двумя компаниями, в то время как финансовая, торговая, пищевая отрасли делегировали по одной компании каждая. «Чемпионом в командном зачете» стал высокотехнологичный сектор, к которому с некоторым допущением можно отнести и одного из флагманов американской промышленности корпорацию General Electric.

Как видно, практически все ведущие мировые компании «заточены» на потребительский сектор, исключение (и то условное) составляют финансовая компания Уоррена Баффета Berkshire Hathaway да сырьевые Exxon Mobil и PetroChina. Тем не менее тренд в сторону развития промышленности и сферы услуг, ориентированных на конечное потребление, очевиден, что становится еще одним подтверждением

---

<sup>1</sup> Пятерка лидеров по росту капитализации за 2013 год выглядела так (данные РИА «Рейтинг»): на первом месте — частный Yandex (прирост за год 100,0%), на втором — государственное ОАО «Варьеганнефтегаз» (92,9), на третьем — снова частное ОАО «СТС Медиа» (92,6), на четвертом — опять частное ОАО «Магнит» (90,2), на пятом — государственное ОАО «Аэрофлот» (85,5%). А вот пятерка главных «неудачников» из топ-100 публичных компаний: частное ОАО «Мечел» (-67,9%), государственное ОАО «Интер РАО» (-59,9), снова частные ОАО «ДВМП» (-58,0) и ОАО «Иркутскэнерго» (-54,6), наконец, вновь преимущественно государственное ОАО «ФСК ЕЭС» (-54,5%).

Таблица 6.3

**Топ-10 крупнейших компаний мира  
по капитализации в марте 2013 года**

<b>Компания</b>	<b>Капитализация (млрд долл.)</b>	<b>Страна</b>	<b>Сектор</b>
1. Apple	416	США	Технологический
2. Exxon Mobil	404	США	Сырьевой
3. Google	263	США	Технологический
4. Berkshire Hathaway	257	США	Финансы
5. PetroChina	255	Китай	Сырьевой
6. Wal-Mart Stores	246	США	Торговля
7. General Electric	240	США	Промышленный
8. Microsoft	240	США	Технологический
9. IBM	238	США	Технологический
10. Nestle	233	Швейцария	Пищевой

*Источник: PwC.*

ем тезиса о необходимости переориентации (реиндустриализации) российской экономики на удовлетворение потребностей индивидов.

## **Что производить будем?**

Итак, импортозамещение как основа возрождения экономического роста в России. Что собираемся «импортозамещать»? Любое импортозамещение — это в первую очередь наполнение внутреннего рынка конечными потребительскими товарами собственного производства. От электрочайников и ботинок до мяса и лекарств. С неперменным, по крайней мере на первом этапе, заимствованием иностранных технологий.



В обществе понимание этой несложной истины присутствует как минимум с 1980-х, власть же по-прежнему ограничивается болтовней, как некогда было принято «заговаривать» кризисы.

В эпоху социальной консервации на повестке дня были цены на сырье и доходы от его продажи. Потребительский спрос удовлетворялся за счет импорта, сопровождаясь антисоциальной риторикой о производственной импотенции русского человека (то же самое, как вы видели в четвертой главе, когда-то говорили о японцах)<sup>1</sup>. Но сегодня, в свете санкционного ухудшения глобальных позиций России, вопрос импортозамещения вновь становится актуальным. Не нужно стесняться бенчмаркинга, как уже говорилось, именно благодаря индустриальному копированию, подражанию, приобретению готовых технологических решений многие прорывные экономики достигли нынешних высоких рубежей в международном разделении труда.

Не дело теоретиков, обывателей или государства решать за предпринимателей, что и как им производить. Выделим наиболее уязвимые сегменты потребительского рынка, где проблема импортозамещения стоит наиболее остро, для чего приведем независимые оценки потребительского импорта и сравним их с данными официальной таможенной статистики.

Итак, по экспертным прикидкам, доля потребительского импорта составляет: в аграрном секторе от 12% по мясу птицы до 25% по свинине и 40% по молочным продуктам и говядине; в сфере ТНП — от 20%

---

<sup>1</sup> Не кажется ли вам, что подобная риторика свойственна прежде всего сторонникам усиленно насаждаемой Западом рикардianской торговой традиции, согласно которой роль России заключается исключительно в снабжении развитого мира добытыми полезными ископаемыми и продукцией их первичной переработки?

по постельным принадлежностям до 75% по одежде и обуви и 100% по высокотехнологичным электронным устройствам; наконец, по автомобильной и сельскохозяйственной технике — до 64% рынка легковушек и 70% рынка машин для села<sup>1</sup>.

Сравним экспертные оценки с таможенной статистикой за 2013 год (таблица 6.4).

Таблица 6.4

### Аграрная, фармацевтическая продукция и ТНП, импорт которых в 2013 году превысил 1 млрд долл.

Наименование	Физический объем	Стоимостной объем, млрд долл.
Автомобили легковые, тыс. шт.	894,1	17,0
Медикаменты и антибиотики	–	11,9
Одежда	–	8,5
Мясо свежее и мороженое (включая мясо птицы), изделия и консервы из мяса, тыс. т	1845,4	6,1
Мебель	–	3,5
Напитки алкогольные и безалкогольные	–	3,4
Рыба свежая и мороженая, тыс. т	774,7	2,3
Обувь кожаная, млн пар	85,5	2,2
Цитрусовые, тыс. т	1703,4	1,7
Молоко, молочные продукты, масло сливочное	356,2	1,4

*Справочно:* в 2013 году в Россию импортировано товаров на общую сумму 317,8 млрд долл.

*Источник:* Федеральная таможенная служба России.

Наибольшие объемы импорта приходятся на легковые автомобили, медикаменты, продукты питания

<sup>1</sup> См.: АиФ. — 2014. — № 7–9.

и изделия легкой промышленности. Представленные в таблице 6.4 группы импортируемых товаров можно разделить на три вида.

Первый — продукция, производство которой внутри России невозможно по объективным, прежде всего природно-климатическим причинам. В этот разряд попадают в первую очередь цитрусовые, другие экзотические продукты, табачные изделия, алкогольные напитки, выпускаемые в определенных регионах мира, или, например, туристско-рекреационные услуги. Эту продукцию Россия, как и прежде, будет импортировать, хотя в сфере туризма сложившаяся зависимость от импорта отнюдь не входит в разряд «неизлечимых».

Второй — товары, традиционно относящиеся к брендовым, спрос на которые подогревается мировой индустрией потребления: модой, рекламой, ображениями престижа. К такой продукции относятся, к примеру, элитные часы, эксклюзивные автомобили, престижная одежда, новейшие гаджеты. И пусть в данном сегменте велика доля контрабанды и подделок, спрос на этот вид товарного импорта также будет всегда, вне корреляции с ротацией названий и марок.

Третий — изделия, производство которых в России по разным причинам не налажено в необходимом для удовлетворения потребностей внутреннего рынка объеме. Нехватка данной продукции объясняется многими причинами, из которых выделим две: неэффективная макроэкономическая, прежде всего денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика и отсутствие промышленной политики в части импортозамещения.

Грустный каламбур: одной из самых болевых точек российского импорта является растущий объем ввоза медикаментов и лекарственных средств. Здесь без помощи государства не обойтись, поскольку для

того, чтобы начать серийный выпуск новых лекарственных препаратов, иногда требуется до 1 млрд долл. инвестиций и временной период до 10, а то и 15 лет. Больше того, даже англо-саксонские поборники «невидимой руки» одним из наилучших вариантов решения проблемы развития современной фармацевтической индустрии видят расширение государственно-частного партнерства, особенно на стадии исследований и разработок (R&D)<sup>1</sup>.

Конечно, нельзя забывать и об агропромышленном комплексе, также требующем массивной и разносторонней государственной поддержки, особенно учитывая, что инвестиции в сельское хозяйство, как правило, тоже долгосрочные (к примеру, первые результаты в приросте производства говядины фиксируются минимум через три года). Однако в области сельского хозяйства государство делает немало, свидетельство чему — устойчивый прирост производства сельхозпродукции, констатируемый в последние годы.

Тем не менее в современной российской торговле можно встретить не только привычные импортные бананы с апельсинами, но даже картофель, причем не из ближнего зарубежья, а из далеких Израиля или Египта. В результате непродуманной государственной продовольственной политики потери несет не только отечественный производитель, но и общество в целом (от снижения покупательной способности индивидов и вынужденной, ничем не оправданной необходимости тратить валютные поступления на приобретение того же иностранного картофеля). Ситуацию могла бы частично исправить необходимая аграрная инфра-

---

<sup>1</sup> *LaMattina J. Pharma's Poor Reputation Doesn't Help In The Fight Against Superbugs // Forbes. — 7/10/2014.*

структура (в советские времена — приснопамятные «холодильники» или овощные базы), однако для предпринимателей экономической целесообразности в ее воссоздании до настоящего момента не было: импорт, в первую очередь за счет субсидирования, все равно был дешевле.

Наконец, выпуск ТНП. Здесь горизонты планирования разумные даже для технологически сложных производств. Пример — новейшая история чешского автоконцерна Škoda. В 1991 году контроль над чешским автопроизводителем перешел к немецкому Volkswagen AG. За несколько лет при сопутствующем переобучении персонала и частичном сохранении заработных плат квалифицированным работникам Volkswagen смог наладить выпуск новых конкурентоспособных автомобилей под старым, заметим, брендом (первой моделью обновленной компании стала Škoda Felicia)<sup>1</sup>. Сегодня в Чехии функционируют сборочные производства не только Škoda, но и других автоконцернов, тех же Kia и Hyundai, и это при отнюдь не самых низких затратах на оплату труда работников.

Довод, основанный на реинкарнации Škoda, подводит нас к еще одному конструктивному предложению. Современное российское производство средств автотранспорта специализируется в основном на

---

<sup>1</sup> Договор о продаже немецкому концерну Volkswagen AG 31% государственных акций Škoda за 620 млн немецких марок был подписан 16 апреля 1991 года (в декабре 1995 года Volkswagen AG нарастил свою долю до 70%, заплатив за это 25,6 млрд чешских крон, а в мае 2000-го за 12,3 млрд крон выкупил оставшиеся без малого 30%). В 1995 году после проведенной модернизации появилась возрожденная Škoda Felicia, за которой последовали Octavia, Fabia, Yeti, Superb и другие модели.

выпуске легковой и грузовой автомобильной техники. В то же время ничто не мешает менеджменту крупнейших российских автоконцернов, по примеру того же Hyundai Motors, рассмотреть перспективы изготовления «смежных» изделий — специальной техники, используемой при возведении (модернизации) инфраструктуры (тех же автомобильных дорог) или в добывающих отраслях.

Подобное расширение продуктовой линейки должно всесторонне поддерживаться государством, например в формате присвоения группам предприятий статуса кластеров с сопутствующими льготами. Дифференцированный подход, непременно присутствующий при конкретизации предпочтений, в данном случае мог бы проявиться через пониженные либо временно обнуленные ставки налогов на выпуск новой продукции, когда за базис сравнения берутся показатели на последнюю отчетную дату перед присвоением взаимозависимым группам компаний или консорциумам статуса кластеров.

### **Производственная локализация**

Решение проблемы замещения потребительского импорта нуждается в системном подходе, учитывающем ключевые аспекты организации и поддержки обрабатывающей промышленности, включая создание новых производственных площадок. Одним из вариантов локализации новых производств могло бы стать налаживание выпуска ТНП (бытовой техники, нефтехимии, изделий легкой промышленности), а также конечной продовольственной продукции (напитков, консервов) на производственных площадках моногородов, тем более что инфраструктурный, кадровый,

мотивационный задел в моногородах, как было показано в пятой главе, имеются<sup>1</sup>.

Социально-трансформационное восстановление экономического потенциала моногородов по силам как государственным компаниям, так и частным финансово-промышленным группам (ФПГ), в регионах присутствия которых расположены эти населенные пункты (см. таблицу 5.1). И госкомпании, и ФПГ имеют целый арсенал возможностей для развития (организации новых производств путем приобретения зарубежных технологий, производственных линий, приглашения иностранных индустриальных инженеров, переобучения и повышения квалификации работников). В дальнейшем, как это сплошь и рядом случается за рубежом, на новых производствах начинается реализация собственных R&D проектов.

В этой связи возникает логичный вопрос, почему нынешней сырьевой элите государственного или частнопредпринимательского происхождения недостает прагматизма и здравомыслия. Если исключить алчность и своекорыстие собственников и менеджмента крупнейших корпораций, пожалуй, единственным ответом остается долговременное пребывание в плену абстрактных, «с чужого плеча» умозаключений российских рыночных догматиков. Вне всякого сомнения, сырьевые компании России сегодня имеют все

---

<sup>1</sup> Для «реанимации» моногородов возможен и другой путь: используя новейший зарубежный опыт, можно организовать в моноареалах сильные социально ориентированные хозяйственные комплексы, той же инновационной медицины, как в американском Кливленде, или кластеры центров досуговых услуг, как в американском же Питтсбурге. И тот и другой варианты позволят привлечь в регионы молодые высококвалифицированные кадры, способные придать второе дыхание стагнирующим градообразованиям.

шансы стать интеграторами индустриального развития страны.

Нынешние негосударственные собственники градообразующих предприятий вследствие неперменной олигархической алчности объективно не заинтересованы в переформатировании производственной и социальной сферы в своих вотчинах. Для них во главе угла — прибыль (что справедливо), оседающая преимущественно в офшорах (что антисоциально). Но на то и существует государство, особенно исторически дирижистское, как в России, чтобы находить и поддерживать баланс частных интересов предпринимателей и общественных устремлений государства. Особенно если оно «напомнит», какими способами ФПП стали собственниками крупнейших производственных активов.

В России есть несколько прежде всего столичных регионов, где, с одной стороны, отмечается высокая концентрация капитала (как государственного, так и частного) и относительная доступность кредитных ресурсов, а с другой стороны, наблюдается практически полная занятость со средними доходами работников, существенно выше средних по экономике. И наоборот: в стране множество территорий, где пути к финансовому капиталу обозначены пунктиром, а местное население довольствуется случайными, в основном «серыми» заработками, часто получаемыми от вахтовой работы.

Очевидно, что «в столицах» целесообразно создавать капиталоемкие производства, требующие значительных капитальных ресурсов, высококвалифицированных работников и платежеспособного спроса. Ясно также, что «в провинции» оптимальной будет организация трудоемких хозяйств, где обеспечение занятости, экономия на затратах и низкая конечная цена произведенной продукции достигаются за счет заме-



ны некоторых автоматизированных процессов ручными. Такая «двухколейка» долгое время была характерна для Китая, решавшего подобным способом проблемы наполнения внутреннего рынка, уменьшения безработицы, роста уровня жизни людей.

### Статус — это важно

Каким должен быть административный статус территорий (кластеров), на которых будут организовываться новые производства? Будет оптимальным, если создаваемые производственные площадки станут новыми промышленными ОЭЗ. Как уже говорилось, в настоящее время в России организационно оформлено 28 ОЭЗ, в которых по состоянию на декабрь 2013 года было зарегистрировано аж 338 резидентов (в среднем по 12 на ОЭЗ).

Если кому-то создание новых ОЭЗ покажется количественно излишним, то, во-первых, стоит вспомнить Вьетнам, где функционируют 30 приграничных и 28 приморских ОЭЗ, одна зона свободной торговли, три парка высоких технологий, 283 промышленные зоны и 1864 кластера. Можно посмотреть в сторону Польши, где при локализации производства вне ОЭЗ места дислокации новых производств могут быть включены в организационную структуру зоны (заодно освежив в памяти финский пример государственной поддержки «одиноким звездой» Nokia). А можно — в направлении Южной Кореи, где в настоящее время статус миниСЭЗ присваивается любой территории, осваиваемой иностранными инвесторами или фирмами с иностранными инвестициями. В конце концов, практика точечных преференций существует и в России, и называется она «инноград «Сколково».

Понятно, что ОЭЗ должны предоставлять инвесторам и предприятиям определенные преференции и льготы (существующие меры фискальной поддержки по умолчанию признаем недостаточными), но прежде нужно будет определиться с минимальной планкой инвестиционных вложений. В Польше, напомним, она составляет 100 тыс. евро при доле собственного капитала учредителя не менее чем 25% и пятилетнем сроке капиталовложений, в Южной Корее (для иностранных инвесторов) — 5 млн долл.

Теперь собственно о льготах. Здесь примеров для подражания (но не для слепого копирования) также немало. В Бразилии и Индии предприятия ОЭЗ полностью освобождены от налогов и пошлин на импорт, необходимый для развития производства, на произведенную промышленную продукцию; от подоходного налога (на 10 лет); от налогов и пошлин на экспорт. Во Вьетнаме в первые четыре года работы налог на прибыль не берется вовсе, а в последующие девять лет взимается по ставке 5%. В Турции, помимо освобождения от корпоративных налогов на прибыль и НДС, не подлежат обложению и доходы работников (правда, только сферы R&D), кроме того, предоставляются льготы на оплату коммунальной и коммуникационной инфраструктуры. В Южной Корее резиденты зон иностранных инвестиций освобождаются от всех налогов сроком на пять лет с возможностью последующего освобождения от 50% сумм налогов еще на два года, а предприятия миниСЭЗ дополнительно пользуются льготами при оплате аренды земельных участков (компании или инвесторы, привлекающие передовые технологии стоимостью более 1 млн долл., освобождаются от арендной платы полностью).

Если с большинством упомянутых налогов все более или менее понятно, то об НДС нужно сказать отдельно.

Есть два варианта льгот предприятий ОЭЗ по НДС: обложение по ставке 0 или 10% и необложение выпускаемой продукции. Разница в том, что при нулевой ставке входящий НДС, «сидящий» в цене промежуточной продукции, присутствует, а исходящий равен нулю, при этом входящий НДС, оплаченный предприятием поставщикам, подлежит возмещению из федерального бюджета (НДС полностью поступает в федеральную казну). При необложении (ст. 149 НК РФ) исходящий налог не начисляется, но и вычет не применяется, хотя входящий НДС также присутствует. Проще говоря, режим необложения не прибавляет средств в казне, но и не опустошает ее. Нужно ли говорить, что применение режима необложения по НДС отгородит институт ОЭЗ от представителей сырьевого комплекса, желающих, помимо «традиционного» возмещения НДС по экспортным операциям (по итогам 2013 года к возмещению начислено без малого 1,5 трлн рублей преимущественно сырьевого НДС), получить дополнительные льготы?

Сравним высказанные предложения с существующей практикой. Сегодняшние преференции для предприятий российских ОЭЗ таковы: налог на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет — 0% (базовая ставка — 2 п.п. из 20% совокупного налога на прибыль); в части, подлежащей зачислению в бюджет субъекта Федерации, может быть установлена пониженная ставка налога, но не меньше 13,5% (базовая ставка — 18%). Кроме того, резиденты технико-внедренческих и туристско-рекреационных ОЭЗ, объединенные в кластер, освобождены от уплаты налогов на прибыль, имущество, от транспортного и земельного налогов. Негусто.

Нынешние российские ОЭЗ — мертворожденный организационный институт, отдача от которого при многомиллиардных авансовых вложениях неза-

метна<sup>1</sup>. Предлагаемый алгоритм реформирования института ОЭЗ сможет повысить эффективность его функционирования, но главное — будет способствовать наполнению внутреннего рынка отечественными потребительскими товарами и снижению зависимости российской экономики от импорта. Да, заработная плата работников будет выше по сравнению со странами, именуемыми «мировыми фабриками» или «швейными цехами», однако экономия на налогах, логистике, таможенных платежах, инфраструктуре, аренде позволит не только уравнивать конечную себестоимость продукции с иностранными аналогами, но и сделать ее ниже. Не будем забывать и про потребительскую мотивацию — патриотический лозунг «покупайте российское» никто не отменял.

### Конкурентная занятость

В России с начала нулевых и до недавних пор повышение уровня жизни населения обеспечивалось в основном за счет бюджетного перераспределения части выручки от экспорта сырья. В последние годы, когда цены на нефть остаются на одних и тех же рубежах, на первый план должны выходить иные пути поддержания и улучшения благосостояния людей. Ключевую роль в этом процессе должны сыграть усилия государства и стимулируемого им предпринимательского сообщества по созданию новых рабочих мест и, конечно, модернизации ныне существующих.

---

<sup>1</sup> Это видно хотя бы по темпам экономического роста России в последние годы: рост ВВП в 2011 году составил 4,3%, в 2012 — 3,4, в 2013 году — 1,3%. Оппоненты могут демагогически возразить, что без ОЭЗ рост был бы еще ниже. Оставим этот тезис на их совести.

Переориентация российской промышленности на производство конечных потребительских товаров, импортозамещение посредством интенсификации расширенного воспроизводства и эмуляции — приоритетные направления экономического развития, позволяющие повысить компетенции в экономике в целом. Это неоспоримо. Вопросы вызывает конкурентоспособность российских трудовых ресурсов, прежде всего непомерно высокие, по мнению некоторых исследователей, заработные платы работников, не соответствующие уровню квалификации и производительности труда. Более того, доходы занятого населения permanently увеличиваются, что справедливо выставляется как один из бесспорно положительных моментов уходящей в прошлое модели социальной консервации.

Парадоксально, но резерв снижения темпов роста заработных плат находится не в плоскости привлечения все новых низкоквалифицированных трудовых мигрантов преимущественно из Средней Азии, а внутри самой России, в той самой глубинке, развитием которой все последние годы власть пренебрегала. Внешняя миграция со всеми ее минусами должна быть заменена миграцией внутренней. Впрочем, зарплаты рано или поздно достигнут предела производственной конкурентоспособности, однако бесспорными плюсами нового более высокого уровня оплаты труда станет то, что доходы людей и, следовательно, налоги с них останутся в России, будут потрачены на обустройство жизни в ныне депрессивных регионах и тем самым повысят общий материальный уровень провинции.

Способно ли государство в одиночку (естественно, речь о реальном секторе экономики, а не о бюджетной сфере) решить проблему создания новых рабочих мест? Нет, не способно. Могут ли предприниматели

без помощи государства инициировать процесс массовой (не точечной) организации новых рабочих мест? Нет, не могут. Выход в безущербном для предпринимательского сообщества взаимодействии, присутствии и плановой, и рыночной экономике. Как писал Кейнс, «учреждение централизованного контроля, необходимого для обеспечения полной занятости, потребует, конечно, значительного расширения функций правительства. Кроме того, в современной классической теории обращается внимание на различные условия, в которых свободная игра экономических сил нуждается в обуздании и руководстве. Но все же остаются широкие возможности для проявления частной инициативы и ответственности. В пределах этих возможностей традиционные преимущества индивидуализма сохраняются и далее»<sup>1</sup>.

### Послесловие

Читатель наверняка обратил внимание, что при раскрытии темы импортозамещения как одного из направлений экономического роста остались без внимания слагаемые прорыва, структурированные в первой главе книги: динамическое и дифференцированное по секторам накопление физического и человеческого капитала, устойчивое повышение совокупной производительности факторов производства (СПФ) и сопутствующее, но не опережающее эти процессы улучшение качества институциональной среды. Исправим недостаток.

Накопление означает увеличение экономическими субъектами объемов основных средств, запасов, прочего производственного имущества (обобщенно —

---

<sup>1</sup> Кейнс Дж. М. Указ. соч. — С. 346.

физического капитала) и знаний, умений, навыков (здесь — человеческого капитала). Как видно, создание новых производств, да к тому же диверсифицированных по видам деятельности и ориентированных на потребительский рынок, будет связано с накоплением и физического, и человеческого капитала, причем во втором случае стимулом к приращению компетенций станет производственно-технологический и институциональный бенчмаркинг.

Повышение СПФ подразумевает увеличение отдачи от ресурсов, инфраструктуры, средств производства, финансового капитала и труда. Здесь стоит особо отметить производительность инфраструктуры, остающейся преимущественно в государственной собственности, что обеспечит реализацию двух непреложных функций общественных благ (инфраструктура за исключением отдельных случаев типа беспроводной связи относится к общественным благам): неисключаемости в потреблении и несоперничества в доступе.

Модернизация инфраструктуры предприятий вновь создаваемых ОЭЗ частично или полностью должна осуществляться за счет организационных, производственных и финансовых усилий государства, а также наиболее состоятельных российских корпораций, в ареалах влияния которых находятся те же моногорода. Точные количественные характеристики государственного участия представить невозможно — в каждом конкретном случае они будут разными, к тому же многое зависит от возможностей государства, актуальности того или иного проекта для внутреннего рынка, социальной обстановки в месте дислокации, а также от состояния потенциальных мест локализации.

В процессе создания новых производств важно учитывать региональные особенности факторов производства. Так, в некоторых, прежде всего столичных,

регионах цена и доступ к финансовому капиталу, а также присутствие компетенций выглядят предпочтительнее, но, с другой стороны, стоимость рабочей силы и прочих ресурсов неконкурентна в сравнении с другими территориями. И наоборот: в России есть множество регионов, где наблюдается избыток относительно недорогой рабочей силы, а вот доступ к приемлемым по стоимости финансовым ресурсам ограничен. Такая «разношерстность» подвигает к внедрению на одних территориях капиталоемких, а на других — трудоемких производств. Причем этот вывод справедлив не только в отношении компаний сферы НИОКР, но и предприятий по выпуску продукции конечного потребления.

Есть ли подобные прецеденты в зарубежной практике? Есть, и немало. Например, в недавней истории промышленного становления Китая известен случай с организацией двух сборочных производств автомобилей Citroen и Honda. Для выпуска Citroen в городе Ухань был установлен полностью идентичный французскому высокотехнологичный автоматизированный сборочный конвейер, цена за который составила 1,2 млрд долл. Для запуска в городе Гуанчжоу линии по выпуску Honda была приобретена японская производственная линия, часть операций в которой была заменена с автоматических на ручные, а цена составила чуть больше 300 млн долл. (почти в четыре раза меньше по сравнению с Citroen). В результате китайский аналог Honda благодаря меньшим производственным издержкам (в том числе низким затратам на менее квалифицированную рабочую силу) дешевле французского Citroen, реализация и прибыли производителя, наоборот, получились выше, кроме того, была частично снята острота проблемы занятости<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Лин Дж. Й. Демистификация китайской экономики. — М., 2013. — С. 177–178.



Институциональная среда означает совокупность нормативных и конвенциональных организационных, правовых, финансовых, регулятивных условий функционирования экономики, вырабатываемых и контролируемых как государством, так и обществом. В случае с импортозамещением конечного потребления мы имеем сразу несколько институциональных улучшений: привнесение в российскую экономическую практику теоретически изученного и организационно структурированного бенчмаркинга, развитие института ОЭЗ, расширение конкуренции, новые решения в системе налогообложения, диффузионное проникновение передовых институциональных практик в другие сферы национального хозяйства.

Не кажется ли вам, что мысль об опережающем развитии внутреннего производства в условиях стагнации экономики в этой книге уже звучала? Все верно: в пятой главе упоминалась экономическая теория предложения (supply-side theory), одна из доминант «рейганомики». В 1980-х теория предложения «вытащила» США из социально-экономической трясины: увеличилось товарное производство, снизилась инфляция, появились новые рабочие места, но главное — американская нация вновь обрела веру в собственные силы.

Не нужно бояться неудач. В 1986 году южнокорейская Hyundai Motors предприняла безумный для автомобильного мира тех времен шаг — вышла со всеми сопутствовавшими конструктивными недоработками на американский авторынок. В первый год продажи шли неплохо, но не потому, что американцам приглянулось соотношение «цена — качество», а потому, что потребители решили, будто Hyundai Motors — дочернее предприятие японской Honda. После десятилетия вялых продаж корейцы совершили еще одно «безрассудство» — объявили о предоставлении на свои

автомобили, продаваемые в США, 10-летней гарантии, и дела пошли в гору. Наконец, в 2005 году на фоне разговоров об экономической «смерти» автомобильного Детройта Hyundai Motors открыла собственный завод в Алабаме, приступив к выпуску автомобильной продукции под лейблом «made in USA». С 2010 года Hyundai Motors входит в пятерку ведущих автопроизводителей мира.

И последнее. Колбаса, ботинки или мобильники — это хорошо, но будет еще лучше, если параллельно с организацией импортозамещающих производств потребительской ориентации мы создадим (и, как вариант, законсервируем) производственные мощности по выпуску высокотехнологичной продукции двойного (гражданского и оборонного) назначения, которую сейчас объективно выгоднее закупать за границей. Чтоб не получилось, как с Украиной: в свете известных событий недавние производственные партнеры отказали нам в оборонно-промышленной кооперации, и мы вмиг оказались без некоторых ключевых агрегатов. Впрочем, «оборонке», в отличие от потребительского рынка, всегда уделялось особое внимание. Главное, чтобы потребитель вновь не оказался забытым.

## **Глава 7. ДЕНЬГИ, КРЕДИТ, КУРС**

---

Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика страны при переходе от модели социальной консервации к модели экономического прорыва предсказуемо нуждается в существенном реформировании. Недостаток денежного предложения, высокая цена на капитал, растущая вероятность дефолтов крупных корпоративных заемщиков, рост инфляции, неоправданно завышенный курс рубля, отток капитала, незаконные финансовые операции (в первую очередь обналичка), преимущественно спекулятивный характер иностранных инвестиций, значительные бюджетные социальные обязательства, все это помноженное на негативный эффект от западных санкций — вот далеко не полный перечень проблем, с которыми неизбежно столкнется (и уже сталкивается) российская финансовая система. Перечень тяжелый, но не неподъемный.

### **Денежный голод**

После санкционного ограничения доступа некоторых российских заемщиков к кредитному рынку США и ЕС обострился вопрос об источниках финансовых ресурсов, необходимых для запуска ключевого драйвера экономического прорыва — национальной промышленности, ориентированной на конечное потребление, будь то расширенное воспроизводство или

эмуляция. Проблему рефинансирования ранее полученных на Западе корпоративных кредитов оставим за скобками, и вот почему.

Во-первых, как уже отмечалось в первой главе, в 2012 году в России из 51 млрд долл. прямых иностранных инвестиций (ПИИ) 39 млрд долл., или 77% от всех ПИИ, поступило из офшоров и стран с пониженным налогообложением. Причем инвестиционными «лидерами» оказались отнюдь не офшоры, ныне используемые в основном для оформления прав собственности либо как транзитная финансовая территория, а «льготные» Люксембург, Нидерланды и Ирландия, откуда в общей сложности пришло 31 млрд долл., или более 61% от всех ПИИ. Иными словами, пусть не на три четверти, а на две трети, но значительная часть ПИИ — «наши» деньги (оборотные средства, прибыль, дивиденды), некогда выведенные из российской экономики с использованием полулегальных (а часто незаконных) схем, а после возвращенные как иностранные вложения.

Задача погашения «западных» инвестиционных (кредитных) ресурсов, по сути перекалывания из левого кармана в правый одних и тех же жуликоватых брюк, надумана и педалируется отдельными наивными экспертами либо по неосведомленности, либо по лицемерию. Заказчики и адепты очередной «кредитновозвратной» истерии живут надеждой, что сердобольное государство, вняв повышенному градусу общественной дискуссии, профинансирует возмещение псевдоиностранных средств: предоставит правительственные гарантии, рефинансирует через госбанки либо национализирует частные, выжатые как лимон предприятия. В последнем случае, естественно, вместе с долгами.

Во-вторых, российские финансовые и производственные компании, получившие на Западе «подлин-

ные» кредитные средства, в основной массе жизнеспособны, что означает в том числе генерирование в будущем корпоративных доходов, за счет которых подавляющая часть российских заемщиков в состоянии обслуживать западные инвестиционные вложения и ссуды. Помимо этого, иностранные финансовые институты, осознающие и принимающие возросшие политические риски, как правило, готовы к потенциальной реструктуризации выданных российским компаниям средств. Упорно насаждаемый в обществе образ непримиримого банкира с «дикого Запада» по большому счету играет против российских же профанов-заемщиков, не сумевших в благополучные годы провести полноценный банковский маркетинг и выбрать «вменяемых» финансовых партнеров.

Вернемся к сути вопроса: резервы для финансового обеспечения стратегии экономического прорыва есть, и находятся они не на Востоке, где финансовые авуары несоизмеримо меньше в сравнении с Западом, а цена на капитал для российских компаний априори выше. Искать и находить нужно у себя дома, в собственной монетарной системе.

Во второй главе книги (таблица 2.3) показано, что российский объем денежной массы в широком определении по итогам 2012 года был в 2,0 раза ниже по сравнению с Вьетнамом, в 2,6 раза ниже в сопоставлении с Южной Кореей и в 3,6 раза ниже в соотношении с Китаем. Более того, практически во всех экономиках нашей выборки объем денежной массы был выше российского, притом что инфляция — либо ниже, либо соизмерима с российской.

Как видно, в российской экономике сформировался устойчивый дефицит финансового капитала, минимизирован важнейший фактор прироста СПФ. Как следствие, все последние годы в экономике страны

констатируется высокая стоимость кредитных ресурсов, значительная плата за кредит, частично перекладываемая в рост инфляции.

Впрочем, процентные ставки по коммерческим кредитам в России отнюдь не самые высокие. Мы привыкли сравнивать российские ставки с американскими или европейскими, тогда как сопоставлять нужно со ставками не развитых, а формирующихся рынков. По данным The World Factbook, в 2012 году средняя базовая ставка по кредитам коммерческих банков в странах нашей выборки составила (в порядке убывания): в Бразилии — 36,6%, в Турции — 19,0, во Вьетнаме — 13,5, в Индонезии — 11,8, в Индии — 10,6, в России — 9,1%, в ЮАР — 8,8, в Китае — 6,0, в Южной Корее — 5,4, в Мексике — 4,7% годовых. Видите — Россия далеко не в лидерах. Правда, горечи добавляет тот факт, что в 2013 году указанный показатель во всех странах либо снизился, либо не изменился, тогда как в России и Индонезии, наоборот, вырос: в России до 9,3%, в Индонезии — до 12,1% годовых. По совпадению страны, где процентные ставки ниже, обладают значительными объемами денежной массы в соотношении с ВВП (таблица 2.3), тогда как Россия и Индонезия, единственные две страны, где средние ставки по коммерческим кредитам в 2013 году увеличились, являются по этому признаку аутсайдерами.

Некоторые эксперты небезосновательно сравнивают сложившееся в России положение с ситуацией в США накануне отмены золотого стандарта 1973 году, когда и американская экономика, и хозяйства других капиталистических стран ощущали острую нехватку ликвидности, тормозившую экономическое развитие в целом: «Российские реформаторы заменили золотой стандарт долларовым. В результате долларový стандарт оказывает такое же депрессивное влияние на

экономику России, какое оказывал золотой стандарт на экономику США и других стран западного блока до 1973 года. Развитие экономики России все эти годы определяется не ее нуждами, а потребностями других стран в российском экспорте»<sup>1</sup>.

Справедливости ради (а заодно для развенчания мифа о жесткой привязке объема денежной массы к поступлениям иностранной валюты) скажем, что в 2010–2013 годах строгой корреляции между денежной эмиссией и валютной экспортной выручкой (упрощенно — приростом международных резервов) не было, что доказывают данные таблицы 7.1.

Таблица 7.1

### Некоторые макроэкономические показатели России в 2010–2014 годы

Показатели	2010	2011	2012	2013
Среднегодовая цена Urals, долл/барр.	78,2	109,4	110,5	107,9
Международные резервы, млрд долл.	479,4	498,6	537,6	509,6
Денежная масса, М2, млрд руб.	20 011,9	24 483,1	27 405,4	31 404,7
Прирост М2, %	–	22,3	11,9	14,6
Прирост индекса потребительских цен, %	–	6,1	6,6	6,5

*Примечание.* Данные по международным резервам и денежной массе показаны по состоянию на 1 января следующего за отчетным года, данные по индексу потребительских цен приведены в сопоставлении декабрь к декабрю.

*Источники:* Минфин России, Банк России, Росстат.

<sup>1</sup> Лавровский И. Мобилизация без шока // Эксперт. — 2014. — № 29 (908).

Как видите, в 2010–2013 годах среднегодовой объем международных резервов (состоящих по большей части из валютных резервов, монетарного золота и средств суверенных фондов) составил 506,3 млрд долл. (амплитуда колебаний — 6,2%), сопоставимыми были флуктуации профицита торгового баланса страны, а среднегодовая цена российской нефти Urals в 2011–2013 годах колебалась в диапазоне 107,9–110,5 долл/барр., то есть оставалась практически неизменной. В то же время за 2010–2013 годы денежная масса в России увеличилась на 56,9%. Иными словами, в период 2010–2013 годов четкой зависимости денежной эмиссии от экспортных поступлений не фиксируется.

Вместе с тем вывод о недостаточном в настоящий момент денежном предложении, искусственно сдерживаемом приросте денежной массы и относительно высоких процентных ставках по кредитам по-прежнему представляется справедливым. Какими путями можно увеличить денежное предложение, насколько безболезненно для финансового самочувствия общества можно увеличить денежную массу, а главное — не вызовет ли прирост количества денег в экономике рост инфляции?

Сначала о способах расширения денежного предложения. Согласно ст. 22 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее — Закон о Банке России) Центробанк не вправе предоставлять кредиты правительству России «для финансирования дефицита федерального бюджета, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении, за исключением тех случаев, когда это предусматривается федеральным законом о федеральном бюджете». Оставим в покое эмиссионное финанси-



вание бюджетного дефицита или приобретение государственных облигаций при их первичном размещении: нельзя — так нельзя, что, кстати, абсолютно оправданно.

Эмиссия должна осуществляться в соответствии с положениями других статей Закона о Банке России, в частности ст. 35 и 40, посредством рефинансирования или кредитования Банком России кредитных организаций, причем, как следует из законодательного положения, «формы, порядок и условия рефинансирования устанавливаются Банком России», что дает Центробанку определенную свободу действий. Технически это может выглядеть так: уполномоченные банки (либо государственная корпорация «Внешэкономбанк», либо кредитные организации с участием государства (Центробанк) в уставном капитале) предоставляют заемщикам ссуды под государственные гарантии (сузим масштаб — гарантии правительства России), например, для реализации инвестиционных проектов в области импортозамещения<sup>1</sup>, а Банк России восполняет этим банкам выданные реальному сектору средства<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Практика предоставления государственных гарантий широко развита не только в формирующихся экономиках-лидерах, но и в развитых хозяйствах. Так, в период острой фазы Великой рецессии в 2008–2009 годах государственные гарантии активно предоставлялись в Германии, Дании, Италии, Канаде, Португалии, Франции, других странах. Почему бы и нам не увеличить масштабы предоставления госгарантий под проекты, ориентированные не на рефинансирование ранее взятых ссуд, а на импортозамещение и экономический рост?

<sup>2</sup> Подобный механизм более 10 лет функционирует в сфере ипотечного жилищного кредитования: коммерческие банки выдают долгосрочные ипотечные ссуды, далее предоставляют ипотечные закладные в государственное АИЖК, а то, в свою очередь, выданные кредиты рефинансирует.

Еще один путь. Эмиссия может осуществляться путем купли-продажи ценных бумаг, прежде всего облигаций федеральных и региональных институтов развития, крупнейших банков с государственным участием (с участием Банка России), фондов прямых инвестиций. Перечень таких ценных бумаг согласно п. 2 ст. 39 Закона о Банке России определяется решением Совета директоров Центробанка, при условии их допуска к обращению на организованных торгах, что вновь развязывает Центробанку руки. По сути, это вариация первого предложения, разница в том, что на месте кредитных организаций оказываются институты развития, опять же финансирующие проекты в реальном секторе экономики.

Наконец, согласно ст. 44 Закона о Банке России никто и ничто не может помешать Центробанку осуществлять эмиссию собственных облигаций, размещаемых среди кредитных организаций, с возможностью досрочного погашения по номиналу (но без причитающихся к моменту досрочного погашения купонных выплат).

Императивом при таких способах расширения денежного предложения должно стать исключительно проектное финансирование инвестиционных проектов в реальном секторе экономики, сопровождаемое квалифицированным отбором проектов, всесторонней оценкой возможных рисков и, конечно, неусыпным контролем за ходом их реализации. Также возможен вариант, при котором проектное финансирование осуществляется не до, а после выполнения заемщиком каждого этапа проекта, при этом вероятную нехватку оборотных средств у исполнителя могли бы компенсировать другие коммерческие банки (финансовые институты). Такая тактика позволит максимально снизить вероятность ошибочных вложений, приводящих не толь-

ко к вынужденным финансовым списаниям, ухудшению нормативных показателей банковского сектора и макроэкономической депрессии в реальном секторе, но и к психологическим травмам в предпринимательском сословии. Еще одно позитивное следствие — неукоснительное соблюдение этих установок позволит снизить до минимальных параметры оттока капитала, неизбежно при «лобовом» увеличении денежной массы.

Теперь об объемах денежной эмиссии. В экспертном сообществе весьма распространена точка зрения, согласно которой эмиссия могла бы быть эквивалентной сумме ежегодного профицита торгового баланса страны (профицит по итогам 2013 года составил 212,3 млрд долл., или 6,9 трлн рублей). Такой подход ошибочен по нескольким соображениям. Во-первых, зависимость эмиссии от внешнеторговой деятельности, тех же валютных поступлений, признана контрпродуктивной, не коррелирующей со стоящими перед экономикой задачами. Во-вторых, в один год во внешней торговле может быть густо, в другой — пусто. Внешнеторговая деятельность России состоит преимущественно из экспорта сырья и продуктов его первичной переработки, а также импорта в основном потребительской продукции, следовательно, в немалой степени зависит от изменчивой конъюнктуры или, как в настоящее время, от глубины санкций. В итоге недофинансирование (вследствие недостаточных масштабов денежной эмиссии) инвестиционных проектов отразится в том числе на будущих поступлениях от экспорта. В-третьих, при таком подходе вместо золотого или долларowego стандарта мы придумываем новый тотем — сырьевой (не будем забывать, что порядка половины всех бюджетных поступлений составляют «нефтедоллары»), то есть опять призываем наступить на неоднократно разбивавшие правительственный лоб грабли.

Методики альтернативных расчетов масштабов увеличения денежной массы широко известны. Их применение показывает, что дополнительный, и что особенно важно, безболезненный для экономики, ежегодный объем денежной эмиссии в период 2010–2013 годов мог бы составить 3–3,5 трлн рублей, за счет которых могли быть профинансированы многие проекты, ориентированные на экономический рост, включая, естественно, импортозамещение. Иными словами, в настоящее время, по сравнению с 2010 годом, мы бы имели приблизительно удвоенный объем денежной массы. Поиск ответа на вопрос, насколько увеличился ВВП при денежной эмиссии таких масштабов, схож с гаданием на кофейной гуще, поскольку «на старте» чрезвычайно сложно, если вообще возможно, точно определить успешность (эффективность) реализации всех без исключения инвестиционных проектов, предугадать grimасы мировой конъюнктуры или, как сейчас, предвидеть введение санкций.

Возможен ли при значительной денежной эмиссии внезапный всплеск инфляции? Вероятность такого развития событий мала по ряду соображений.

Прежде всего, в России стало уже общим местом сетовать на преимущественно немонетарный характер инфляции, проще говоря, высокую зависимость темпов роста потребительских цен от индексации тарифов естественных и инфраструктурных монополий, а также от все новых бюрократических «нововведений», повышающих плату за пользование общественными благами.

Далее. Рост инфляции частично зависит от индексации заработных плат, в первую очередь в бюджетной сфере, а также от повышения размеров трудовых пенсий (в части покрытия пенсионного дефицита из федеральной казны), предпринимаемых без содействию-

ющего адекватного увеличения товарного и сервисного предложения. Кроме того, темпы роста потребительских цен зависят от степени решительности в противодействии ценовым сговорам, сплошь и рядом присутствующим в потребительском секторе. Как видно, ни один из перечисленных факторов непосредственного отношения к представленным выше путям дополнительной денежной эмиссии не имеет.

Наконец, расчеты и прикидки, обосновывающие неизбежный рост инфляции в случае дополнительной денежной эмиссии справедливы для замкнутых, закрытых финансовых систем — умозрительных макроэкономических построений, не имеющих ничего общего с реальностью, страстью к которым так грешат некоторые российские экономисты и чиновники. Увеличение совокупного спроса будет нивелировано за счет «сверхштатного» количественного и качественного роста товарного и сервисного предложения. К тому же эмиссия будет направлена на создание и запуск новых производств, а не на прямой рост доходов населения, то есть деньги пойдут не в кошельки, а в основные фонды.

Подтверждение ложности посылы о росте инфляции при увеличении денежной массы применительно к развивающимся странам мы уже приводили. Посмотрите на США (таблица 2.2): в 2000–2012 годах наличных долларов стало больше в 2,2 раза, однако инфляция в Штатах по-прежнему близка к нулевой. Наконец, в таблице 7.1 сопоставлены показатели инфляции и прироста денежной массы в России: и вновь никакой взаимосвязи между приростом денежной массы и увеличением потребительских цен не прослеживается.

В заключение данного раздела напомним об одном из верных и по сию пору постулатов кейнсианства: по мнению Кейнса, искусственная поддержка совокуп-

ного спроса должна осуществляться за счет расширения объемов государственных инвестиций, снижения налоговых ставок (фискальная политика), увеличения денежной массы, снижения процентных ставок, предоставления банкам дополнительной ликвидности (монетарная политика). Правда, Кейнс не уточнял, на какую разновидность двух видов финансовой политики делать акцент — на фискальную или монетарную, в который раз подтвердив: экономическая наука универсальных рецептов не содержит. Применительно к современной российской ситуации это означает, что управление финансовой сферой страны — процесс тонконастроенный и сверхкомпетентный, требующий недюжинных опыта, знаний и интуиции, а не отрывочных сведений из теорий прошлого.

### **Кредитные истории**

Режим объявленных против России финансовых санкций также способен привести к ухудшению обслуживания полученных ранее заемных средств, а в отдельных случаях — к дефолтам по корпоративным обязательствам. Это касается как прямого финансирования компаний через фондовый рынок или посредством дополнительных взносов собственников, так и косвенного получения ресурсов через различные банковские продукты. Естественно, печальный финал станет реальностью лишь при категорическом отказе кредиторов от реструктуризации ранее взятых обязательств, что в современном финансовом мире — большая редкость.

Дефолты мелких заемщиков (как физических, так и юридических лиц) большой проблемой для российского банковского сектора не станут — резервы под

возможные потери по ссудам сформированы, контроль за качеством кредитного портфеля ужесточается, кредитных организаций, в прежние годы осуществлявших сомнительные финансовые операции, становится меньше.

Иное дело — крупные заемщики. В этом случае, особенно когда от выполнения обязательств отказываются системообразующие или градообразующие предприятия, государство обязано принять участие в процессе финансового оздоровления «слишком больших, чтобы обанкротиться» («too big to fail») организаций, иначе Россия столкнется с целым ворохом новых экономических и социальных неурядиц. Впрочем, оказывать финансовое содействие на тех условиях, что были в ходу во время кризиса 2008–2009 годов (тогда финансовая помощь государства, как правило, предоставлялась под залог будущей экспортной выручки), сегодня было бы несправедливым. Финансово и организационно помогать компаниям нужно под залог их основных производственных фондов (акционерного капитала), что при неудачном исходе санации позволит обществу законно и легитимно восстановить утраченные права собственности над ключевыми хозяйственными единицами.

Не следует сбрасывать со счетов и наступление технических дефолтов, выражающихся в недостаточном фондовом обеспечении ранее полученных ссуд. Ныне весьма распространенной практикой является предоставление компаниями залогового обеспечения в виде ценных бумаг с заранее оговоренными стоимостными параметрами, однако позднее, по различным не всегда экономически обусловленным причинам, оцениваемыми ниже заданных ориентиров (наступление так называемых *margin calls*).

Технические дефолты помимо негативного действия внутренних управленческих просчетов или реализации внешних экономических рисков могут возникнуть вследствие отрицательного влияния как минимум еще двух негативных факторов: преимущественно спекулятивного характера иностранных фондовых инвестиций и не всегда беспристрастной работы зарубежных рейтинговых агентств. В первом случае, по опыту некоторых других стран, той же Бразилии, нужно вводить специальный налог/сбор на операции купли-продажи ценных бумаг иностранными инвесторами, чем отчасти будет разрешено противоречие между глобальным характером финансовых рынков и национальными особенностями их регулирования, а также снижены масштабы оттока капитала. Во втором случае логичным выглядит создание национальных рейтинговых служб, как внутрибанковских, так и независимых, учрежденных либо банковским сообществом совместно с общественными организациями, представляющими интересы корпоративного сектора, либо напрямую государством, например в структуре какой-либо финансово-экономической госкорпорации.

Примитивизм оценки активов через фондовую капитализацию проявляется в следующем. Компания может быть убыточной, но благодаря спекулятивным усилиям, коррупционному манипулированию либо фальсификации отчетности (впрочем, последним в разной степени грешат все публичные компании) показывать устойчиво высокие показатели капитализации. В такой ситуации, особенно при следовании принципам Вашингтонского консенсуса, у государства, точнее — у его представителей из экономического блока, появляется (а иногда и воплощается) соблазн примерить на себя фартук базарного торгаша — продать, пока фондовая погода «шепчет». То, что в результа-



те приватизированный актив, лишившись законной и легитимной господдержки либо в ходе недобросовестной конкуренции со стороны экономических соперников может быть уничтожен, никого не коснется. Как и то, что важнейшие социальные функции, которые выполняют ведущие госкомпании, останутся нереализованными. В краткосрочном периоде эффект (дополнительные средства в бюджете, которые в тот же год израсходуются) будет налицо, но в долгосрочном все может свестись к тому, что приватизированный актив придется либо национализировать, либо создавать прототип.

Одним из вариантов разрешения будущего долгового кризиса и расчистки банковских балансов, опробованным, кстати, в период Великой рецессии, может стать создание специального банка плохих активов, куда будут передаваться просроченные или безнадежные ссуды для последующего финансового оздоровления задолжавших предприятий, банкротства с неизбежной реализацией залога, выявления мошеннических схем с дальнейшим привлечением правоохранительных органов. В противном случае банки, не отражая просроченную (безнадежную) задолженность на балансах в надежде, что заемщики когда-нибудь расплатятся, будут вынуждены поднимать стоимость кредитных и прочих услуг для платежеспособных компаний, что отрицательно скажется на издержках и конкурентоспособности этих компаний, а в итоге — на темпах экономического роста.

Здесь мы сталкиваемся с еще одной разновидностью упомянутой в первой главе асимметрии, только не информационной, а асимметрии ответственности. Как это часто бывает, заемщики полностью не раскрывают информацию о своей деятельности, чем подвергают повышенному риску финансовое положение

ние уже кредиторов. Острота проблемы асимметрии ответственности значительно снижается при взаимодействии кредитных организаций с небольшими (малыми и средними) предприятиями, а также с индивидуальными предпринимателями. С представителями данного сегмента предпринимательского сообщества иметь кредитно-финансовые отношения проще и в конечном итоге выгоднее (хоть это и более трудоемкий процесс), поскольку собственники и менеджмент небольших компаний щепетильнее относятся к выполнению обязательств.

Обслуживание тех же импортозамещающих проектов малого и среднего бизнеса как в капиталоемком, так и в трудоемком направлениях не в последнюю очередь предполагает наличие развитой сети региональных коммерческих банков, а с этим ситуация в современной России год от года все хуже и хуже. Уровень обеспеченности населения банковскими услугами характеризуется следующими цифрами: по данным Банка России, на 100 тыс. человек у нас приходится около 0,6 банка, притом что в 2002 году этот показатель составлял 0,9. В США, например, на 100 тыс. человек приходится два банка, в странах ЕС — 1,8. Растет банковская концентрация, в первую очередь столичная: если в 2009 году доля московских кредитных организаций и их филиалов составляла 15,4% от общего числа, то в 2014-м — более 22%. В то же время в наиболее перспективных российских регионах — в Сибири и на Дальнем Востоке — зафиксировано соответственно всего 9,1 и 4,1% от всех российских кредитных организаций.

Порядок в банковском регулировании, безусловно, наводить надо, однако параллельно следует разработать меры по приоритетной поддержке той части банковского сектора, что ориентирована на работу с

небольшими заемщиками, а также кредитных организаций, функционирующих в Зауралье. В такую программу могли быть включены уральские, сибирские и дальневосточные филиалы крупнейших российских банков с неременной оговоркой не использовать удаленные структурные единицы в качестве «пылесосов», высасывающих средства Банка России для затыкания собственных финансовых дыр. Впрочем, это вопрос не столько договоренностей, сколько качества контроля за деятельностью кредитных организаций.

### Дорогой рубль

Россия стоит на пороге поиска «облегченного» баланса обменного курса рубля. Это соображение вытекает из целого ряда обстоятельств, таких как критическая зависимость доходной части федерального бюджета от капризов мировой сырьевой конъюнктуры, снижение налоговых выплат ведущих российских корпораций, необходимость монетарного стимулирования экономического роста через повышение ценовой конкурентоспособности продукции российских производителей. Кроме того, утверждение, что российская валюта переоценена, следует из данных, приведенных во второй главе книги.

К слову, Центробанк до настоящего времени так и не определился, что он считает целью своей деятельности: то ли таргетирование инфляции, то ли регулирование обменного курса. Выше уже приводились аргументы, показывающие тщетность антиинфляционных усилий одного лишь главного банка страны (рост инфляции в России преимущественно немонетарный). Нелишним будет привести подтверждение и из международной практики: в 1990-е годы страны, использовавшие инфляционное таргетирование

в качестве основы монетарной политики (Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Швеция), добились тех же результатов в обуздании роста цен, что и государства, где противодействие росту инфляции в приоритетах не значилось (США, страны ЕС, Япония). Очевидно, что ценовая стабильность зависит не от фрагментарных усилий отдельно взятого Центробанка, а от созидательной работы всей системы государственного управления экономикой.

Еще один не идентифицируемый многими экономистами и чиновниками аспект: «серый» сектор и связанный с ним трансграничный переток капитала. Двадцатилетний бесславный опыт борьбы с «параллельным денежным оборотом» показал, что надзорный и регулирующий инструментарий Центробанка в вялотекущем режиме не в силах существенно повлиять ни на масштабы «серого» сектора, ни на особенности его финансового механизма. А ведь «серый» сектор может способствовать как снижению инфляции (а также влиять на неформальную занятость населения), так и катализировать инфляционные процессы.

Обменный курс рубля в ходе регулярных валютных торгов определяет Банк России. В данном направлении деятельности Центробанка содержится неустрашимое противоречие: с одной стороны, главный банк страны контролирует обменный курс, обеспечивая устойчивость нашей денежной единицы, с другой — в соответствии со ст. 4 Закона о Банке России, «во взаимодействии с Правительством Российской Федерации разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику», что может означать в том числе курс на обесценение национальной валюты. Причем ослабление курса может происходить по причинам, к сфере ответственности ЦБ отношения не имеющим: от глобальной девальвационной гонки и ухода

спекулятивных инвесторов с развивающихся рынков до пополнения бюджета, поддержки экспортеров или повышения конкурентоспособности российских производителей на внутреннем рынке.

Не будем забывать, что курсовая турбулентность приводит к «перестраховочному» повышению цен импортерами, поскольку конвертация рублевой выручки может совпасть с внезапным ослаблением рубля, а хеджирование валютных рисков изначально несет дополнительные издержки. Эта черта финансового поведения импортеров отражается в дополнительном росте цен, ставя под сомнение эффективность уже не валютного, а инфляционного таргетирования.

Так или иначе, но рубль будет слабеть. Этому способствуют как внешние обстоятельства (введение санкций, уменьшение притока валюты, колебания сырьевой конъюнктуры), так и внутренние причины (текущая переоцененность рубля, монетарная поддержка экономического роста и импортозамещения, опосредованное финансирование дефицита федерального бюджета). Перспектива в эпоху деактуализации модели социальной консервации сколь очевидная, столь и необходимая: достаточно спросить у обывателя, что он предпочтет — стабильную занятость, более или менее устойчивый рублевый доход и рост экономики при слабой национальной валюте и уменьшении благосостояния в СКВ-эквиваленте или перманентную боязнь потерять рабочее место и вместе с ним доход при высоком обменном курсе. Большинство, без сомнения, выберет первый вариант.

### **Стежки на кармане АСВ**

Негативный эффект от незаконных финансовых операций (прежде всего обналички и последующего

вывода части спрятанных от налогообложения средств за рубеж), занимающих весомую долю в работе практически всех коммерческих банков России проявился в 2013–2014 годах в нарастании волны банковских банкротств с последующими и неизбежными выплатами пострадавшим вкладчикам от государственного страховщика — Агентства по страхованию вкладов (АСВ). Текущее положение дел можно охарактеризовать как еще одну потенциальную угрозу финансовой стабильности российской экономики.

Участившиеся в 2013–2014 годах страховые случаи (отзывы банковских лицензий) логично приводят к уменьшению Фонда обязательного страхования вкладов АСВ (из его средств производятся страховые выплаты): если по итогам 2011 года величина Фонда составляла 151,1 млрд рублей, а по итогам 2012-го — 202,5 млрд, то 2013 год Фонд закончил с результатом в 140,0 млрд рублей<sup>1</sup>. Больше того, за первое полугодие 2014 года размер Фонда «похудел» до 122,5 млрд рублей. Если сопоставить достигнутую «худобу» с показателем финансового «веса» годом ранее — на 1 июля 2013 года размер Фонда составил 227,8 млрд рублей — получается, что за год Фонд «сбросил» 105,3 млрд рублей, или 46,2% объема.

Если бы финансовые пробоины от выплат уравновешивались поступающими взносами, было бы не так тревожно. Но страховые взносы, перечисленные в 2012–2013 годах, компенсировали лишь порядка половины средств, потраченных на возмещение: с IV квартала 2012 года по III квартал 2013-го включительно в

---

<sup>1</sup> Здесь и далее, если не указано иное, данные взяты из публикации: Годовой отчет Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» за 2013 год. — URL: <http://www.asv.org.ru>.

Фонд было перечислено 57,8 млрд рублей при выплатах в 105,3 млрд рублей.

Сравним размер Фонда на начало 2014 года (140,0 млрд рублей) с общим объемом потенциальных финансовых обязательств АСВ. На 1 января 2014 года страховое возмещение в 700 тыс. рублей полностью покрывало 99,4% всех вкладов (97,1% без мелких и неактивных счетов). Это если в единицах вкладов.

В деньгах размер страховой ответственности АСВ (потенциальных обязательств) составил 65,5% всех застрахованных вкладов. По итогам 2013 года совокупный размер вкладов населения в банковской системе страны достиг без малого 17,0 трлн рублей (если точнее — 16 957,5 млрд рублей)<sup>1</sup>. Выходит, максимальная сумма выплат может составить 11,1 трлн рублей (почти 5,9 млрд рублей вкладов под страховую ответственность АСВ не подпадают). Сопоставим с общим размером Фонда на 1 января 2014 года (140,0 млрд рублей) и получим показатель достаточности средств Фонда — всего 1,3% (по итогам 2012 года — 2,3%).

Хватит ли собранных взносов на предполагаемые выплаты в 2014 году? Совет директоров АСВ утверждает — хватит: «средств федерального бюджета для покрытия дефицита Фонда в 2014 году не потребуется». Но это в 2014-м, а в 2015-м? Чиновники предпочитают о таких вещах не задумываться и действовать по обстановке, хотя «соломинку» в 2013 году они все же подстелили: согласно принятым законодательным изменениям АСВ имеет право обращаться в Банк России за получением необеспеченных кредитов на срок

---

<sup>1</sup> См.: Обзор рынка вкладов физических лиц за 2013 год / Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». — URL: [http://www.asv.org.ru/upload/iblock/c1f/awjbm%20wjilp%20arfdufa\\_2013\\_eik.pdf](http://www.asv.org.ru/upload/iblock/c1f/awjbm%20wjilp%20arfdufa_2013_eik.pdf)

до пяти лет «для финансирования выплат и укрепления финансовой устойчивости».

В перспективе получение таких кредитов будет означать необеспеченную денежную эмиссию, пусть и в незначительном объеме (на 1 января 2014 года показатель денежного агрегата М1, или упрощенно — наличности, составил 15,5 трлн рублей<sup>1</sup>). С одной стороны, это выход из потенциально сложной ситуации, но с другой — признание неэффективности (а во многих случаях — коррупционности) банковского надзора. Судите сами: в 2013 году независимая оценка имущества лишь в 15 ликвидируемых банках показала, что рыночная стоимость активов не превысила 9% их балансовой стоимости (причем эти активы еще реализовать надо).

Многочисленные истории банковских банкротств последнего времени пестрят сигналами тревоги от профильных экспертов, тех, кто не понаслышке знает, как выводятся банковские активы и кредитная организация становится несостоятельной. Тем не менее по странному стечению обстоятельств (здесь, уверен, не обходится без коррупционного фактора) некоторые ныне почившие в бозе банки продолжают заниматься, как потом выясняется, незаконной финансовой деятельностью. Больше того, с наступлением часа икс собственники и менеджмент таких кредитных организаций, словно надев кем-то заботливо приготовленную шапку-невидимку, оказываются вне зоны доступа и для обманутых вкладчиков, и для правоохранительных структур.

---

<sup>1</sup> Денежный агрегат М1 включает наличные деньги в обращении вне банковской системы и остатки средств в национальной валюте на счетах населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций — российских резидентов.



Еще одной потенциальной проблемой АСВ является непрозрачное размещение временно свободных средств Фонда. На 1 января 2014 года активы Фонда состояли в основном из ОФЗ и облигаций субъектов Федерации (39% объема), корпоративных облигаций (30%), а также депозитов в Банке России (25%) и собственно денежных средств (4%). Расшифровку перечня эмитентов корпоративных облигаций АСВ не предоставляет, в связи с чем возникает вопрос, насколько обоснованным является размещение части собранных страховых взносов в долговые обязательства тех или иных компаний (речь идет приблизительно о 42 млрд рублей, аккумулированных в Фонде и впоследствии размещенных в корпоративные облигации), и смогут ли эти компании своевременно расплатиться? Формально размещение, без сомнения, соответствовало «и духу, и букве», но что происходило и происходит в действительности?

### Послесловие

Финансовые ресурсы для перехода российской экономики к стадии экономического прорыва есть, и искать их нужно не на Востоке или в новой приватизации, а внутри нашей монетарной системы. Недостаточное денежное предложение (а объем денежной массы в России один из самых низких из всех развивающихся стран-лидеров), на протяжении многих лет усугублявшееся вакханалией на рынке иностранного кредитования, после введения антироссийских санкций обнажило крайне неприятный момент — оказалось, что финансовых резервов для реализации политики экономического прорыва у правительства попросту нет.

Между тем, если отбросить выдуманные и по преимуществу ложные, многократно опровергнутые

как теоретиками, так и реальностью, экономико-математические модели, российская финансовая система располагает всеми предпосылками для почти безболезненного и как минимум двукратного (на протяжении ближайших трех-четырёх лет) увеличения денежной массы. Способов множество — от замещения выдаваемых под правительственные гарантии кредитов предприятиям реального сектора для последующей реализации импортозамещающих проектов до эмитирования облигаций российских институтов развития, выкупаемых Банком России. Помимо финансирования импортозамещения это позволит снизить средние процентные ставки по корпоративным и потребительским кредитам, придать мощный импульс развитию прочих направлений экономической деятельности (того же сервисного сектора), напрямую с импортозамещением не связанных. Ещё один способ: финансирование государственных целевых программ следует осуществлять не напрямую из бюджета через профильные министерства и ведомства, а через уполномоченные кредитные организации, в число собственников которых входит государство (Банк России).

Возможен ли при активизации денежного предложения всплеск инфляции? Такое развитие событий маловероятно. Во-первых, инфляция в России носит преимущественно немонетарный характер, общепризнанно, что основной вклад в рост индекса потребительских цен вносит увеличение тарифов монополий. Во-вторых, роста потребительских цен можно избежать при ограничении темпов прироста социальных обязательств бюджета, в существенной доле разворачиваемых в процессе государственных закупок, а также при оживлении антимонопольных усилий государства, направленных на реальное, а не показушное уничтожение ценовых сговоров. В-третьих, современ-

ная экономическая система предполагает определенную открытость, что предопределяет быстрое удовлетворение возросшего спроса дополнительным количественным и качественным предложением продукции товарного и сервисного секторов. В-четвертых, снижение дефицита финансовых ресурсов приведет к уменьшению платы за кредит, частично трансформирующейся в рост инфляции. В-пятых, о минимальной вероятности роста инфляции свидетельствует зарубежный опыт расширения денежного предложения как в развитых, так и в развивающихся странах.

Неэффективное функционирование банковского института, особенно в свете предстоящих вероятных дефолтов индивидуальных и корпоративных заемщиков, — еще один бич российской финансовой системы. Повышению эффективности работы банковского сектора посвящено множество работ российских и зарубежных исследователей. Здесь же обратим внимание на вновь открывшуюся возможность деприватизации флагманов советской индустрии, ныне почти поголовно принадлежащих офшорам, на введение специального налога/сбора при вложении средств иностранных спекулятивных инвесторов в ценные бумаги российских компаний, на необходимость создания собственного рейтингового агентства, на учреждение специального банка плохих активов и, конечно, на развитие сети региональных банков, особенно на наиболее перспективных российских территориях — в Сибири и на Дальнем Востоке.

Ослабление рубля (как и замораживание социальных обязательств) — еще один неприятный, но необходимый для экономического прорыва пункт обновленной финансовой политики. Альтернативы нет, но это лучше, чем сидеть без конкретной работы и устойчивых регулярных доходов, зато иметь абстрактную сильную национальную валюту.

## Глава 8. ГОСУДАРСТВЕННО-ОЛИГАРХИЧЕСКИЙ КАПИТАЛИЗМ

---

Глобальная экономика привыкает к новому формату хозяйствования — государственному капитализму. Из третьей главы первой части книги вы уже знаете, что в Китае (третья экономика мира по итогам 2013 года после США и ЕС) на компании с госучастием приходится 60% фондовой капитализации, а в России и Бразилии (седьмая и восьмая экономики мира соответственно) доля таких компаний составляет 30–40% совокупной стоимости рынка ценных бумаг. Более того, как пишет *Economist*, «даже в таких бастионах экономической ортодоксальности, как Швеция и Нидерланды, государственные предприятия составляют 5% рыночной капитализации»<sup>1</sup>.

Насколько успешны госкомпании? К примеру, шведский специалист в области корпоративного управления Даг Деттер полагает, что в развитой Швеции, где, по его расчетам, доля государственных предприятий в ВВП страны в середине нулевых достигала 25%, прирост стоимости таких компаний в 1998–2001 годах в два раза опережал прирост индекса Стокгольмской биржи<sup>2</sup>. В продолжение темы, исследование

---

<sup>1</sup> *Leviathan as capitalist // The Economist*. — 2014. — Jun 21st.

<sup>2</sup> См.: *Detter Dag*. Valuable Companies Create Valuable Jobs: The Swedish Reforms of State-Owned Enterprises — A Case Study in Corporate Governance. — URL: [http://www.detterco.com/sites/default/files/77\\_en\\_0.pdf](http://www.detterco.com/sites/default/files/77_en_0.pdf)

инвестиционного банка Morgan Stanley, проведенное в 2012 году, показало, что компании с госучастием, функционирующие на формирующихся рынках, по объему капитализации (индекс MSCI Emerging Markets) демонстрируют устойчиво более высокие результаты, чем частные корпорации, более того, по отношению капитализации к прибыли госкомпании недооценены рынком.

Спектр государственного присутствия многогранен: в первую очередь это прямое или опосредованное (через принадлежащие государству хозяйственные структуры) владение контрольными или миноритарными пакетами акций (долей) компаний. В последние годы все более значимую роль стали играть всевозможные институты развития, от государственных банков и суверенных фондов до контролируемых государством инвестиционных, инновационных, пенсионных и прочих институциональных структур<sup>1</sup>. Не следует недооценивать незаслуженно игнорируемое исследовательским сообществом бюджетное финансирование различных инвестиционных проектов, реализуемых компаниями, подконтрольными государству и олигархическим кланам в различных форматах государственно-частного партнерства. Наконец, вряд ли кто-то будет возражать против утверждения, что с наступлением мирового финансово-экономического кризиса регулирующее воздействие государственных структур на экономику, прежде всего на финансовую сферу, возросло многократно.

---

<sup>1</sup> В России это прежде всего государственная корпорация «Внешэкономбанк» (ВЭБ), в документах которой прямо говорится, что ВЭБ выполняет «функции Банка развития и действует в целях обеспечения повышения конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации и стимулирования притока инвестиций», а также Российский фонд прямых инвестиций и другие институты.

Несколько наглядных примеров присутствия государства, взятых из жизни сырьевого сектора: китайские нефтегазовые CNPC и PetroChina, мексиканская нефтегазовая и нефтехимическая компания Pemex принадлежат государству полностью, норвежская Statoil в собственности государства на 67,0%, бразильская Petrobras — на 50,3%. О ближневосточных, вьетнамских или нигерийских сырьевых гигантах и вовсе не упоминаем: государство там — полновластный хозяин. Даже третья в мире по производству алюминия и монопольная в сфере национальной энергогенерации норвежская компания Norsk Hydro считается государственной несмотря на то, что Министерству промышленности и торговли страны принадлежит «всего» 34,3% акций (у второго акционера — бразильско-канадского горнорудного холдинга Vale — без малого 22,0%).

Не отстают инфраструктурные компании, например, в сфере пассажирских авиаперевозок. Emirates (ОАЭ), Qatar Airways (Катар), South African Airways (ЮАР), TAP Portugal (Португалия) — государственные на 100%. В Air New Zealand (Новая Зеландия) государству принадлежат 73,1% акций, в FinnAir (Финляндия) — 67,0%, в Singapore Airlines (Сингапур) — 54,8%, в нашем «Аэрофлоте» — 51,2%, в Turkish Airlines (Турция) — 49,1%.

Корпоративное управление в этих компаниях показывает различные результаты, однако в мире уже давно стало аксиомой: эффективность работы корпораций зависит не от статуса собственников, а от разворотливости менеджмента. И если главными проблемами той или иной экономики являются неэффективность государственного управления, повальное бюджетное воровство или удушающая коррупция, успешные государственные предприятия смотрятся, скорее, белыми воронами на общем неблагоприятном фоне.

### Призрак государства

Перед началом рассмотрения «за» и против» сложившейся в России организационной структуры экономики должен предостеречь читателя от попыток причислить меня к «певцам» укоренившегося хозяйственного порядка. В третьей главе показано, что масштабное госприсутствие и клановость, наблюдаемые у нас, — тенденции, характерные практически для всех прорывных экономик, нравится нам это или нет. В подтверждение приведу цитату из книги знакомого нам Раджана: «Государственное устройство, при котором правительство играет роль повивальной бабки экономического прогресса, иронически называют «капитализмом старых друзей» (*crony capitalism*), хотя ему лучше бы подошло название «капитализма связей» (*relationship capitalism*) или управляемого капитализма (*managed capitalism*). Такой капитализм основан на взвешенном сочетании двух факторов: правительственной поддержки местных фирм, защищенных от конкуренции с иностранными компаниями, и предоставлении им особых привилегий, позволяющих получать прибыль, достаточную для создания своего организационного капитала, притом что правительство обеспечивает некоторые стимулы, побуждающие эти фирмы быть эффективными»<sup>1</sup>.

Как видите, Раджан говорил о государственно-олигархическом капитализме применительно к неопределенно большому количеству развивающихся стран. Впрочем, не станем упражняться в искусстве метафор и наречем существующую в России экономическую парадигму так, как названа эта глава.

---

<sup>1</sup> Раджан Р. Г. Указ. соч. — С. 110.

Так ли уж много в российской экономике государства? Перепроверим аналитиков из Economist, а заодно постараемся более точно определить долю госучастия в производственной собственности (таблица 8.1). За базис расчетов примем данные таблицы 6.2.

Как видите, доля государства в топ-10 самых дорогих российских компаний по итогам 2013 года составляла 34,2%, что «укладывается» в оценку Economist (30–40% фондового рынка). В то же время указанный итог, конечно же, не отражает совокупного участия государства в российском бизнесе. Вы, очевидно, обратили внимание, что в топ-10 не вошли такие корпорации, как ОАО «Газпром нефть» (11-е место; капитализация — 699,8 млрд рублей), ОАО «Банк ВТБ» (14-е место; 643,1 млрд рублей), ЗАО АК «АЛРОСА» (23-е место; 259,1 млрд рублей) и другие, прежде всего «инфраструктурные» акционерные общества — «РусГидро», «Ростелеком», «Россети», «Интер РАО», «Аэрофлот», «Мосэнерго». Кроме того, в рейтинге не нашли отражения компании, оценка стоимости которых затруднительна (причем это вновь, как правило, предприятия инфраструктуры), — то же ОАО «РЖД», не говоря уже об «оборонке» или госкорпорациях<sup>1</sup>.

И еще. В топ-10 крупнейших российских компаний вы найдете лишь четыре предприятия с госучас-

---

<sup>1</sup> Структура производственной собственности, подобная российской, на стадии становления и в первые периоды прорывного развития была свойственна многим странам. Например, в послевоенной ФРГ государственный сектор стал одним из «соавторов» германского экономического чуда: к 1975 году удельный вес основного капитала, принадлежавшего государству, составлял 30,4% от совокупного основного капитала страны. См.: Görzig B., Kirner W. Anlageinvestitionen und Anlagevermögen in den Wirtschaftsbereichen der Bundesrepublik Deutschland: Ergebnisse einer Neuberechnung. — Berlin: Duncker & Humboldt, 1976. — S. 72.



Таблица 8.1

## Государственное участие в топ-10 крупнейших российских компаний по итогам 2013 года

Компания	Капитализация, млрд руб. (млрд долл.)	Доля, контролируемая государством, млрд руб. (млрд долл.)	Доля, контролируемая государством, %
1. ОАО «Газпром»	3286,1 (100,6)	1643,1 (50,3)	50,002
2. ОАО «НК «Роснефть»	2650,0 (81,1)	1841,8 (56,4)	69,5
3. Сбербанк России ОАО	2181,1 (66,8)	1140,7 (34,9)	52,3 (ЦБ РФ)
4. ОАО «ЛУКОЙЛ»	1723,6 (52,8)	-	-
5. ОАО «НОВАТЭК»	1218,2 (37,3)	-	-
6. ОАО «Сургутнефтегаз»	1009,6 (30,9)	н.д.	н.д.
7. ОАО «РН-Холдинг»	986,7 (30,2)	685,8 (21,0)	69,5
8. ОАО «Магнит»	869,0 (26,6)	-	-
9. ОАО «ГМК «Норильский никель»	854,1 (26,2)	-	-
10. VimpelCom Ltd.	744,0 (22,8)	-	-
Итого	15 522,4 (475,3)	5311,4 (162,6)	34,2

*Примечание.* Доля государства рассчитана на базе как прямого, так и опосредованного (через компании полностью или частично находящиеся в федеральной собственности) владения.

*Источники:* Московская биржа, РИА «Рейтинг», ЦБ РФ, публичная отчетность компаний, собственные расчеты. Капитализация рассчитана исходя из стоимости обыкновенных акций или депозитарных расписок на них. Капитализация в долларах рассчитана по курсу на 01.01.2014 г. \$1/32,66 рубля

тием, остальные — частные, причем в сфере добычи и переработки полезных ископаемых сложился паритет: три компании работают под началом государства («Газпром», «НК «Роснефть», «РН-Холдинг»), три — под управлением частных акционеров («ЛУКОЙЛ», «НОВАТЭК», «ГМК «Норильский никель»). И после этого кто-то будет говорить о дрейфе российской экономики в сторону жесткого этатизма, выражающемся в том числе в «ползучей» национализации?

Кстати говоря, преобладание государственной собственности в сфере добычи и переработки сырья — общемировой тренд. В нулевые «72% всей нефти и 79% газа в мире [добывались] государственными или аффилированными с государством фирмами. Всего тридцать лет тому назад соотношение было существенно иным: тогда доступ к 68% месторождений нефти считался «полностью свободным» для западных компаний, в то время как сейчас таких запасов осталось менее 20%»<sup>1</sup>.

### Олигархические волны

Мы уже говорили об огромной роли кланов в экономиках стран — лидеров развивающегося мира. Россия не отстает — констатация присутствия в нашем национальном хозяйстве разномастных олигархов<sup>2</sup>, «капитанов бизнеса» и прочих «успешных предпринимателей» давно стала банальностью. А что, если попытаться систематизировать новейшую историю российского олигархата?

---

<sup>1</sup> Иноземцев В. А., Кричевский Н. А. Экономика здравого смысла. — М., 2009. — С. 105.

<sup>2</sup> Олигархия (греч. *oligarchia* — власть немногих) — политическое и экономическое господство небольшой группы индивидов.

Генезис новорусских финансово-промышленных магнатов можно разделить на три стадии. На первой (конец 1980-х — середина 1990-х) лицами новой экономики считались те, кто смог извлечь максимум, мягко скажем, не вполне законной выгоды из того правового и хозяйственного бардака, что царил в стране в те годы. Нынешнее молодое поколение вряд ли сможет вразумительно ответить на вопрос, кто такие Константин Боровой (биржа «РТСБ»), Герман Стерлигов (биржа «Алиса»), Валерий Неверов (многопрофильный концерн «Гермес») или ныне покойный Илья Медков (группа компаний «Прагма», «ДИАМ-банк»). Но в начале 1990-х их фамилии гремели на всю страну, они считались олицетворением нового российского бизнеса, на них равнялись менее «удачливые» коллеги по предпринимательскому цеху.

Что стало с огромными по тем меркам состояниями упомянутых господ, нужно спрашивать у них самих, ясно только, что абсолютная часть капиталов была растрачена впустую и обогатила разве что тех, кто принимал непосредственное участие в реализации «прорывных», а по сути — фейковых проектов, наподобие открытия Стерлиговым международной биржи AliceinAmerica в США.

Вторая стадия развития российской олигархии (середина 1990-х — начало 2000-х) принесла стране новые имена. Олигархами стали те, кто, пользуясь искусно поддерживаемым хаосом в государственном управлении, экономике и праве, сколотили умопомрачительные состояния на сделках периода «дикой» приватизации и залоговых аукционов, спекулятивных операциях на грани (а часто — за гранью) фола, умении коррумпировать всех, кто имел хоть какое-то отношение к бюджетным средствам.

Схема залоговых аукционов, проведенных в конце 1995 года, была следующей. Правительство России получало кредиты у нескольких «приближенных» коммерческих банков, передавая им в залог государственные пакеты акций крупнейших российских предприятий (естественно, на специально организованных «аукционах»). Через установленное время правительство должно было вернуть кредиты, в случае невозврата акции переходили в собственность банков. Удивительно, но правительство кредиты не вернуло, хотя для этого у него была масса возможностей. В итоге госпакеты в 12 компаниях (в частности, в «ЮКОС», «ЛУКОЙЛ», «Сибнефть», «Мечел», «ГМК «Норильский никель») перешли в собственность крупнейших банков, по сути, их собственников, по несправедливо заниженным ценам. К примеру, в ходе аукционов «ГМК «Норильский никель», по данным из Википедии, был оценен всего в 333,5 млн долл., а «НК «ЮКОС» — в 353,3 млн долл. И пусть формально все было по закону, легитимности, то есть общественного признания, залоговая приватизация не снискала.

К когорте российских олигархов второй волны более других причислялись те, кого народная молва приписывала к так называемой семибанкирщине<sup>1</sup>. На самом деле термин «семибанкирщина» был не более чем хлестким эпитетом, хотя бы потому, что в ту олигархическую группировку входили не семь, а девять человек.

Перечислим «героев вчерашних дней» по алфавиту: Петр Авен («Альфа-Групп»), Борис Березовский («ЛогоВАЗ»), Владимир Виноградов («Инкомбанк»), Владимир Гусинский («Мостбанк»), Телекомпания «НТВ»),

---

<sup>1</sup> «Семибанкирщина» — мем, введенный журналистом Андреем Фадиным, опубликовавшим 14 ноября 1996 года в «Общей газете» статью «Семибанкирщина как новорусский вариант семибоярщины».

Виталий Малкин (банк «Российский кредит»), Владимир Потанин («Онэксимбанк»), Александр Смоленский (банк «СБС-Агро»), Михаил Фридман («Альфа-Групп»), Михаил Ходорковский («Роспром», банк «Менатеп»). Это были люди, контролировавшие более половины российской экономики, игравшие через принадлежавшие им СМИ значительную политическую и общественную роль, а в 1996 году неформально сплотившиеся с целью переизбрания на второй президентский срок Бориса Ельцина, «гаранта» не столько Конституции, сколько их шальных капиталов.

Сегодня на плаву, да и то с натяжкой, остались трое — Авен, Потанин и Фридман. Кого-то подкосил российский государственный дефолт 17 августа 1998 года (Виноградов, Малкин, Смоленский), «иных уж нет» (Березовский, Виноградов), «а те далече» (Ходорковский, Гусинский). Со временем становится все очевиднее, что именно эти персонажи в огромной степени повинны в том, что в России тогда так и не зародились подлинно демократические традиции (витринные «картинки с выставки» не в счет), отсутствует гармонизированная с континентальной или англо-саксонской моделями система общего права, а независимость судебной власти по-прежнему является эфемерной.

Канувшие в лету прежние «хозяева жизни» не видели для себя преимуществ в создании эффективных общественных институтов по многим причинам, главной из которых представляется не вполне легитимное происхождение их капиталов (взять те же залоговые аукционы). Основным мотивом их пребывания в истеблишменте было стремление как можно дольше пользоваться уворованным или не вполне законно присвоенным. А в том, что несправедливые итоги и «дикой», и залоговой приватизации рано или поздно будут пересмотрены, в те годы не сомневался никто:

скажем, вернутся к власти коммунисты — и прощай полюбившиеся центры генерации доходов.

Вместо того чтобы выстроить институциональные основы новой российской государственности, а для этого у олигархов второй волны были все возможности, способствовать избранию подлинно демократического парламента или сформировать систему сдержек и противовесов для института президентства, указанные господа в начале нулевых трусливо пошли на новый неформальный сговор с властью и впоследствии сами же его и нарушили. По сути, став могильщиками собственных политических амбиций.

Неудивительно, что с приходом к власти Владимира Путина гнилая начинка жуликов-олигархов второй волны привела к вершинам капиталистической славы сначала тех, чье офшорное благосостояние также коренилось в вакханалии 1990-х, но в те времена прозябавших на вторых ролях (Роман Абрамович, Виктор Вексельберг, Олег Дерипаска, Михаил Прохоров, Алишер Усманов), а затем — к формированию ближнего (пропрезидентского) финансово-экономического круга, или «третьей волны новорусской олигархии».

Если вас заинтересует поименный перечень новых «избранных», то, возможно, лучшим способом его составить станет ознакомление с санкционными списками США, опубликованными весной 2014 года после вхождения Крыма и Севастополя в состав России. Среди фигурантов — глава государственного ОАО «РЖД» Владимир Якунин, совладелец банка «Россия» (здесь и далее перечислены лишь некоторые из активов) Юрий Ковальчук, акционеры компаний «Стройгазмонтаж», «Северный европейский трубный проект», «Мостотрест», «СМП-Банка» и «Инвесткапиталбанка» Аркадий и Борис Ротенберги, один из собственников Volga Resources, компаний «НОВАТЭК», «Стройтран-

сгаз» и «СОГАЗ» Геннадий Тимченко<sup>1</sup>. По всей видимости, к олигархам третьей волны можно отнести и руководителей крупнейших российских госкомпаний и банков.

### **Весы**

Приверженцы частной собственности на все и вся не устают убеждать нас, что приватизация несет в себе целый спектр преимуществ: приход к управлению предприятиями «эффективных собственников», интенсификацию производственной деятельности, привлечение новых инвестиций, развитие конкуренции, рост заработных плат работников и, что особенно важно, увеличение поступлений в бюджет. Не вижу смысла в который раз опровергать идеализированные представления практикой, думаю, вы и сами можете это сделать не хуже меня.

Вместо этого давайте сравним эффективность для бюджета, а значит, для общества в целом работы двух гигантов российского сырьевого сектора: государственного ОАО «НК «Роснефть» и частного ОАО «ЛУКОЙЛ» за 2012 год (2013-й не рассматриваем по причине значительных расходов, понесенных «НК «Роснефть» при поглощении ОАО «ТНК-ВР») (таблица 8.2).

В 2012 году выручка от реализации продукции, а также затраты «ЛУКОЙЛа» в 1,4 раза превышали аналогичные показатели «НК «Роснефть». Интересно, что в структуре затрат двух вертикально интегрированных нефтяных компаний отдельные статьи расходов различаются значительно больше. Так, общехозяйственные и административные расходы «ЛУКОЙЛа» выше в 1,7 раза, а затраты на геологоразведочные

---

<sup>1</sup> См.: Черный список Обамы // Газета.ру. — 20.03.2014.

**Некоторые финансовые итоги деятельности ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «ЛУКОЙЛ» в 2012 году (млрд рублей)**

Показатель	«Роснефть»	«ЛУКОЙЛ»
Выручка от реализации, включая доход от зависимых и совместных компаний, акцизы и экспортные пошлины	3078	4227
Затраты и расходы, в том числе:	2696	3800
производственные и операционные расходы	220	284
расходы	68	114
общехозяйственные и административные расходы	23	11
затраты, связанные с разведкой запасов нефти и газа		
Прибыль до налогообложения	437	417
Налог на прибыль	95	85
Чистая прибыль	342	334
Справочно: доля государства на конец 2012 года (%)	75,16	–

*Примечания.* Показатели ОАО «ЛУКОЙЛ» пересчитаны по курсу Банка России на 01.01.2013 г. \$1/30,37 рубля. В 2012 году государство владело 75,16% уставного капитала ОАО «НК «Роснефть» через полностью государственное ОАО «Роснефтегаз».

*Источники:* консолидированная финансовая отчетность ОАО «НК «Роснефть» за 2012 г.; консолидированная финансовая отчетность ОАО «ЛУКОЙЛ» за 2012 г. и 2011 г., подготовленная в соответствии с ОПБУ США.

работы — наоборот, ниже более чем в 2 раза по сравнению с «НК «Роснефть». Думаю, что незначительные траты на геологоразведку у «ЛУКОЙЛа» объясняются в том числе перманентным страхом национализации компании, полученной нынешними собственниками в ходе несправедливого залогового аукциона 7 декабря 1995 года.

Идем дальше. Выручка от реализации у «ЛУКОЙЛа» больше, а прибыль до налогообложения, налог на



прибыль и, соответственно, чистая прибыль — меньше. Следовательно, выручка «тает» по пути к чистой прибыли, что в немалой степени можно объяснить «оптимизацией» налоговой базы. Наконец, по итогам работы «НК «Роснефть» в 2012 году государство получило немалые дивиденды, что же до частного «ЛУКОЙЛа», то в числе совладельцев и в 2012 году, и позднее значился кипрский квазиофшор LUKOIL INVESTMENTS CYPRUS LTD (9,19% уставного капитала «ЛУКОЙЛа»). И пусть кипрская компания контролируется структурами, подотчетными самому «ЛУКОЙЛу», так и остается непонятным, с какой целью руководство «материнской» компании делегировало часть акций невесть откуда взявшейся фирме из беспокойной налоговой гавани. Объяснение, что на Кипре есть топливно-заправочные комплексы «ЛУКОЙЛа», не выдерживает критики — заправки российского сырьевого гиганта есть во многих странах, однако «честь» войти в уставный капитал основной компании оказана почему-то лишь кипрской «родственнице».

Это еще что, в других добывающих или инфраструктурных компаниях ситуация куда «интереснее». К примеру, основная часть активов ОАО «ТНК-ВР» (ОАО «Варьеганнефтегаз», «Корпорация Югранефть», «Самотлорнефтегаз» и множество других), поглощенного в 2013 году государственной «НК «Роснефть», была оформлена на компанию «ТНК-ВР Холдинг», которая, в свою очередь, на 94,7% принадлежала кипрской «NOVY INVESTMENTS LIMITED». Можно сколь угодно долго рассуждать о цене поглощения (по разным оценкам она составила порядка 28 млрд долл.), бесспорно одно — та сделка была совершена в интересах и государства, и общества, поскольку позволила вернуть из квазиофшора права собственности на множество сырьевых производственных активов.

Не отстает и инфраструктура, правда, не по структуре собственности, а по финансовым «шалостям». Взять хотя бы ОАО «Иркутскэнерго», 50,2% акций которого принадлежат ОАО «ЕвроСибЭнерго» миллиардера Дерипаски, а 40,0% — преимущественно государственному ОАО «Интер РАО» (что, однако, не дает последнему большинство в Совете директоров, а значит, существенно сужает влияние на корпоративное управление).

Если проанализировать бухгалтерскую отчетность «Иркутскэнерго», всплывут многие нелицеприятные подробности современного «частнокапиталистического характера присвоения».

Во-первых, в 2012 году по сравнению с 2011-м выручка компании возросла почти на четверть, точнее на 23,6%. Похвально, но за тот же период себестоимость скакнула на 38,1%, а прибыль до налогообложения и чистая прибыль снизились (соответственно на 5,4 и 7,1%). Во-вторых, в 2012 году себестоимость электроэнергии, вырабатываемой тремя ГЭС, входящими в «Иркутскэнерго», по непонятным причинам увеличилась сразу на 54,2%, тогда как тепловой энергии — всего на 5,4%. Видимо, вода в Ангаре подорожала. В-третьих, если посмотреть на структуру предоставленных непосредственно в 2012 году займов, то окажется, что их общая сумма увеличилась ровно в два раза, с 8,0 до 16,0 млрд рублей, на 26,5% возрос общий объем обязательств компании.

### Послесловие

В российском обществе крепнет понимание необходимости расширения этатизма, по сути, формирования и укрепления государственного капитализма:

«Развитие системы государственного капитализма, основанной на государственном предпринимательстве и государственно-частном партнерстве, можно рассматривать как альтернативу системы функционирования транснационального капитала, широко использующего офшорные зоны для минимизации налогов. Сложившиеся представления о неэффективности государственного предпринимательства в сравнении с частной хозяйственной деятельностью не следуют из экономической теории и не подтверждаются эмпирически»<sup>1</sup>.

Выиграло ли общество от перехода бывших государственных активов в частные руки? Даже представленные выше эпизоды однозначно свидетельствуют — нет. Что, впрочем, отнюдь не означает, что абсолютно все приватизированные предприятия функционируют исключительно с целью обогащения новых собственников, а обществу от их деятельности ни холодно ни жарко. В то же время государственная собственность на основные ресурсы и факторы реального производства — землю, полезные ископаемые, транспортную, инженерную, коммунальную, энергетическую инфраструктуру, включая связь, — вновь должна стать преобладающей. Изменение парадигмы прав собственности будет служить обеспечением использования ресурсов и факторов производства в интересах всего общества, а не только отдельных его членов.

Перечисленные факторы и ресурсы реальной экономики являются общественными благами, важнейшими свойствами которых выступают неисключаемость в потреблении и несоперничество в доступе.

---

<sup>1</sup> Бурлачков В. К. Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис. Анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития. — М., 2013. — С. 92.

Иными словами, и земля, и полезные ископаемые, и инфраструктура должны использоваться на благо всего общества, а не с целью обогащения алчных и своекорыстных частных собственников. Изменение формата прав собственности предопределяет возможность перераспределения ресурсов в те направления (например, в исследования и разработки), где экономические агенты не в состоянии соответствовать определяемым рыночным механизмом ценовым условиям на факторы и ресурсы производства.

Механизмы возврата контроля государства обширны: это и поглощение госкомпаниями частных корпораций, и принудительное банкротство убыточных предприятий, и переход прав собственности к государственным финансовым структурам вследствие невозможности исполнения кредитных обязательств, и более жесткие подходы к лицензированию (что особенно актуально для добывающей промышленности). И все же главными условиями обеспечения эффективности функционирования предприятий под государственной опекой должны стать наличие ответственного компетентного менеджмента и не в пример сегодняшним реалиям прозрачное государственное регулирование и контроль.

## ЛИТЕРАТУРА

---

*Бурлачков В. К.* Макроэкономика, монетарная политика, глобальный кризис. Анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития / В. К. Бурлачков. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. — 239 с.

*Бэкон Ф.* Сочинения: В 2 т. / Ф. Бэкон. — Т. 2. — М.: Мысль, 1978. — 582 с.

*Вебер М.* Избранное. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. — М., СПб.: Центр гуманитарных инициатив», 2013. — 656 с.

*Гапоненко Н. В.* Форсайт: теория, методология, опыт / Н. В. Гапоненко. — М.: ЮНИТИ-ДАТА, 2008. — 238 с.

*Гарбузов В. Н.* Революция Рональда Рейгана: Монография / В. Н. Гарбузов. — М.: Наука, 2008. — 564 с.

*Гринберг Р. С.* Основания смешанной экономики: экономическая социодинамика / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн. — М.: Институт экономики РАН, 2008. — 480 с.

*Деньги и рынок: Основная проблема экономической реформы / А. В. Данилов-Данильян и др.* — М.: Энциклопедия, 2014. — 268 с.

*Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире: Пер. с англ.* — М.: Весь мир, 2013. — 204 с.

*Зубаревич Н. В.* Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад / Независимый институт социальной политики. — М.: Поматур, 2005. — 110 с.

*Иноземцев В. Л.* Экономика здравого смысла / В. Л. Иноземцев, Н. А. Кричевский. — М.: Алгоритм, Эксмо, 2009. — 224 с.

*Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. — М.: Гелиос АРВ, 2012. — 352 с.

*Колодко Гжегож В.* Глобализация, трансформация, кризис — что дальше? / Гжегож В. Колодко; ввод. глава Р. С. Гринберга. — М.: Магистр, 2011. — 173 с.

*Ключевский В. О.* Исторические портреты. Деятели исторической мысли / В. О. Ключевский. — М.: Правда, 1991. — 622 с.

Кричевский Н. А. Экономика во лжи: прошлое, настоящее и будущее российской экономики / Н. А. Кричевский. — М.: Эксмо, 2014. — 317 с.

Лин Дж. Й. Демистификация китайской экономики / Джастин Йифу Лин; пер. с англ.: М. Недоступ. — М.: Мысль, 2013. — 379 с.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономик / Дуглас Норт. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 190 с.

Олсон М. Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / Мансур Олсон; пер. с англ.: Б. Пинскер; ред. Ю. Кузнецов. — М.: Новое издательство, 2012. — 210 с.

Павлов В. С. Радикальная реформа ценообразования / В. С. Павлов. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 99 с.

Раджан Р. Г. Линии разлома: скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / Рагурам Г. Раджан; пер. с англ. И. Фридман. — 2-е изд. — М.: Изд. Института Гайдара, 2013. — 412 с.

Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Эрик С. Райнерт; пер. с англ. Н. Автономовой. — 2-е изд. — М.: ИД Высшей школы экономики, 2014.

Самуэльсон Пол Э. Экономика / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус; пер. с англ. О. Л. Пелявского. — 18-е изд. — М.: ИД «Вильямс», 2007. — 1358 с.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит; пер. с англ. — М.: ЭКСМО, 2009. — 956 с.

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Оливер И. Уильямсон; пер. с англ. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.

Улюкаев А. В. Болезненная трансформация мировой экономики / А. Улюкаев. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. — 256 с.

Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: Сборник научных трудов / Под ред. С. Г. Кирдиной, В. И. Маевского. — СПб.: Алетейя, 2014. — 296 с.

Усоскин В. М. «Денежный мир» Милтона Фридмана / В. М. Усоскин. — Изд. 2-е, доп. — М.: ЛЕНАНД, 2014. — 174 с.

Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Фридрих Хайек; пер. с англ. О. А. Дмитриевой. — Челябинск: Социум, 2011. — 392 с.

Хелпман Э. Загадка экономического роста / Элханан Хелпман; пер. с англ. А. Калинина. — М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 238 с.

Шарма Р. Прорывные экономики. В поисках экономического чуда / Ручир Шарма; пер. с англ. О. Медведь. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 346 с.

Шмелев Н. На переломе: перестройка экономики в СССР / Н. Шмелев, В. Попов. — М.: Изд-во Агентства печати «Новости», 1989. — 398 с.

Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф А. Шумпетер. — М.: ЭКСМО, 2007. — 862 с.

Arrow Kenneth J. The Limits of Organization / Kenneth J. Arrow. — New York: W.W. Norton and Company, 1974.

Ashworth W. Customs and Excise. Trade, Production and Consumption in England 1640–1845 / William J. Ashworth. — New York: Oxford University Press, 2003.

Baumol William J. Productivity and American Leadership: The Long View / William J. Baumol, Sue Anne Batey Blackman and Edward N. Wolff. — Cambridge: MIT Press, 1989.

Görzig B. Anlageinvestitionen und Anlagevermögen in den Wirtschaftsbereichen der Bundesrepublik Deutschland: Ergebnisse einer Neuberechnung / B. Görzig, W. Kirner. — Berlin: Duncker & Humboldt, 1976.

Friedman M. The Methodology of Positive Economics / M. Friedman. In: Friedman M. Essays in Positive Economics. — Chicago: University of Chicago Press, 1953.

Jorgenson Dale W. Whatever Happened to Productivity Growth? / Dale W. Jorgenson, Eric Yip. In: New Developments in Productivity Analysis. — Chicago: University of Chicago Press, 2001.

Krieger J. Reagan, Thatcher and the Politics of Decline / Joel Krieger. — Cambridge: Polity, 1986.

Kuznets S. Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread / Simon Kuznets. — New Haven: Yale University Press, 1966.

Landes D. The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are So Rich and Some So Poor / David S. Landes. — New York: W.W. Norton & Company, 1998.

Главный редактор — А. Е. Илларионова  
Редактор, корректор — Т. А. Смирнова  
Художник — Т. И. Такташов  
Верстка — Н. А. Кирьянова  
Ответственный за выпуск — Т. А. Смирнова

*Научно-популярное издание*

**Кричевский** Никита Александрович

Россия: сквозь санкции — к процветанию!

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.60.953.Д.007399.06.09 от 26.06.2009 г.

Подписано в печать 16.09.2014. Формат 84×108 1/32.  
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 13,5.  
Тираж 1000 экз. Заказ №

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°»  
129347, Москва, Ярославское шоссе, д. 142, к. 732.  
Тел.: (495) 668-12-30, 8(495) 741-34-28, 8(499) 183-93-23  
E-mail: sales@dashkov.ru — отдел продаж;  
office@dashkov.ru — офис; <http://www.dashkov.ru>



9 7 8 5 3 9 4 0 2 4 7 9 5