**Отзыв на книгу А.П.Паршева "Почему Россия не Америка"**

Прочтя книгу А.П.Паршева, я проникся к нему уважением. На меня произвело впечатление умение автора убеждать и его владение искусством риторики. Но, поскольку я не хочу жить в социалистическом или каком-то другом "лагере", я решил написать этот документ.

К сожалению, у меня нет возможности подробно анализировать книгу "Почему Россия не Америка". Неверные факты, преувеличение одних явлений и замалчивание других (и т.д. и т.п.) встречаются в каждом абзаце книги, и подробный анализ занял бы объем, сравнимый с самой книгой. Я также не вижу смысла полемизировать с прославлением сталинской экономической политики и "сталинских экономистов - высочайших профессионалов" и рассматривать другие экскурсы на исторические темы, встречающиеся в книге.

Поэтому я сосредоточусь лишь на основной логике автора.

Логика книги весьма проста, что, кстати, является главным достоинством труда А.П.Паршева, поскольку простые объяснения сложных процессов всегда импонируют читателю, забывшему известную поговорку насчет "простоты". Итак, основные идеи книги укладывается в следующую схему:

В России - суровые климатические условия и большие расстояния, следовательно,

производственные издержки здесь очень большие, следовательно,

из-за высокой себестоимости российские товары неконкурентоспособны на мировом рынке, следовательно,

производить продукцию в России невыгодно по сравнению с другими странами, где к тому же зарплата ниже и сырье дешевле, следовательно,

в условиях открытой экономики Россия обречена на вывоз капитала, отсутствие инвестиций и гибель производства, следовательно,

Россия может успешно развиваться только в условиях изоляции от мирового рынка.

В качестве эмпирического доказательства верности данной схемы автор приводит тот факт, что за последние 10 лет Россия практически не получила иностранных инвестиций, а вывоз капитала, наоборот, - очень высок. Инвестиции в Россию не пришли, потому что они не придут в нее никогда - для этого нет объективных условий, говорит он.

В этой схеме сразу бросается в глаза то, что из всех факторов, влияющих на рентабельность производства, автор акцентирует основное внимание на природно-климатическом. Почему-то этот фактор автор считает основным, хотя действие неприродных факторов от страны к стране различается гораздо сильнее, чем климатических.

У каждой страны с точки зрения инвестора есть свои достоинства и недостатки. Недостаток США - низкий уровень государственного образования, недостаток Сингапура - высокая стоимость земли, недостаток Израиля - дорогая вода, недостаток Таиланда - сильная жара, недостаток Кореи - отбивающая охоту к творчеству система образования, недостаток России - зимние морозы. Но у каждого народа есть и свои достоинства, позволяющие ему конкурировать на мировом рынке. И каждая нация пестует имеющиеся достоинства и стремится приобрести новые. И почему-то лишь россиянам А.П.Паршев отказывает в способности быть в чем-то лучше других. И в этом состоит его главная ошибка.

Ниже я намерен показать, что

- на конкурентоспособность главное воздействие оказывает не климат, а технологии, свойства производимого продукта, эффективность организации бизнеса, способность к инновациям и квалификация людей;

- российские природные условия не оказывают существенного влияния на конкурентоспособность выпускаемых товаров,

- Россия вполне в состоянии конкурировать на мировом рынке, а россияне способны создавать конкурентоспособные технологии и выпускать конкурентоспособные товары в условиях открытого рынка;

- самоизоляция приведет сначала к резкому падению жизненного уровня, а затем к дальнейшему технологическому отставанию.

**О технологиях, товарах и издержках производства**

Нетрудно видеть, что ключевым моментом в рассуждениях автора являются издержки производства и их влияние на конкурентоспособность бизнеса. (Причем автор ставит знак равенства между конкурентоспособностью и рентабельностью) Давайте посмотрим, что оказывает на рентабельность бизнеса решающее воздействие, а что - второстепенное.

На первый взгляд, концепция А.П.Паршева очень логична и лишена внутренних противоречий. Это действительно так, но только при одном допущении (от которого автор всюду отталкивается, но о котором нигде не говорит прямо). Оно состоит в следующем: в мире производится строго фиксированное количество товаров (которые никогда не совершенствуются) по строго фиксированным технологиям (которые также никогда не меняются). В этом случае, действительно, рано или поздно ограниченный набор технологий будет освоен всеми странами и ценовая конкуренция приведет к тому, что производство будет сосредоточено в местах с наиболее дешевыми ресурсами и мягким климатом. И можно поплакать над судьбой Финляндии, из которой производство убежит в Португалию.

Однако в современном мире последние несколько столетий определяющей является иная тенденция: технологии все быстрее совершенствуются, все чаще появляются новые виды товаров, а старые типы товаров стремительно приобретают новые свойства.

Если технология производства 1 советского телевизора требует сжигания, допустим, 5 баррелей нефти, а технология производства японского - 1 барреля, то советский телевизор будет неконкурентоспособен. Климат здесь абсолютно не причем - это соотношение останется таким же, даже если советский завод перенести в Японию.

Автор пишет, что неконкурентоспособность российских товаров происходит не от низкого качества, ведь качество и конкурентоспособность - это разные вещи. "На мировом рынке, грубо говоря, можно дырявые носки прямо с ног продать, надо только назначить правильную цену", говорит автор. Он только забывает, что себестоимость производства дырявых и целых носок отличается несильно, но цена дырявых носок - раз в 100 ниже. Поэтому если фирма обладает технологией производства качественного товара с высокими потребительскими характеристиками, то такая фирма рентабельна и конкурентоспособна.

Появление более совершенного товара приводит к тому, что цена старого товара резко падает, иногда - ниже уровня рентабельности. Советские телевизоры часто ломались и не имели пульта дистанционного управления. Японские были свободны от этих недостатков. Даже если бы производство советских телевизоров было весьма эффективно в плане затрат на единицу продукции, то все равно они стали бы неконкурентоспособны после того, как на рынке появились японские. И морозы здесь не имеют никакого значения.

Иными словами, если Вы постоянно совершенствуете свои технологии, товары и услуги, то Вы - конкурентоспособны. Это происходит потому, что новый товар можно продать существенно дороже устаревшего и/или передовые технологии позволяют тратить меньше ресурсов на единицу продукции.

Однако моя логика может встретить существенные возражения. Во-первых, для многих товаров и производственных процессов технологии не меняются десятилетиями, а если и меняются, то не дают существенного снижения издержек или улучшения качеств товара. Во-вторых, технологии имеют свойство распространятся от страны к стране, поэтому существенного технологического преимущества на сколь-нибудь длительный промежуток времени добиться все равно не удастся.

Начнем с "низкотехнологичных" товаров, технология производства которых практически не меняется.

Никто не будет спорить, что 100 лет назад американцы жили в среднем гораздо хуже, чем сейчас. Уровень жизни россиян в настоящее время также существенно выше, чем в прошлом веке (достаточно вспомнить массовый голод 1891г. в период царствования столь любимого А.П.Паршевым Александра III). Почему это произошло? По общеэкономическим законам, уровень жизни повышается потому, что происходит повышение производительности труда (хотя бывают и исключения). Иными словами, в результате прогресса в области технологий и управления мы можем производить больше все более совершенных товаров и услуг с меньшими издержками. Из этого следует, что чем большую часть экономики составляет производство "низкотехнологичных" товаров, тем медленнее растет жизненный уровень населения. Допустим, две трети экономики - это производство товаров по технологии столетней давности, а в оставшейся трети в течение века производительность труда выросла в 6 раз. Тогда уровень жизни вырастет за 100 лет только в 2 раза. Но если производство "низкотехнологичных" товаров составляет лишь 10% экономики, то уровень жизни вырастет в 5,4 раза.

Именно поэтому американские джинсы шьются, если верить А.П.Паршеву, в Таиланде, где средний уровень жизни сходен с американским столетней давности. Переведя производство в Таиланд, США повысили свой жизненный уровень. Эта закономерность объективна, она действует и в отношении России. Если мы будем изолированы от мирового рынка и значительная часть нашей экономики будет ориентирована на "столетние" технологии, то мы так и останемся бедными. Потому что стратегия повышения жизненного уровня заключается не в сохранении всех производств, а в развитии эффективного технологического сектора экономики. В последнем разделе этого документа я постараюсь показать, что современные экономические тенденции в недалеком будущем приведут к доминированию этого сектора и постепенному отмиранию "столетних" технологий в мире в целом. И это создаст серьезные проблемы для тех стран, которые специализируются на устаревших технологиях.

Технологий, которые не меняются во времени, становится все меньше. Уже и лес выращивают индустриальными методами с использованием биотехнологий, и уголь добывают с применением компьютеров. Скоро "старых" технологий почти не останется, точнее они могут остаться - они сохранятся в России, если она самоизолируется.

Теперь проанализируем способность технологий к миграции из страны в страну (следует уточнить, что термин "технология" я понимаю широко: не только как конкретный производственный процесс, но и как способность производить определенный класс товаров).

Для того, чтобы освоить чужую технологию, требуется время, порой весьма значительное. И пока "рецепиент" осваивает приобретенную технологию, "донор" может успеть ее усовершенствовать и сохранить свое конкурентное преимущество. Примеров масса, особенно из истории заимствований Советским Союзом западных технологий. Но если "рецепиент" оказывается способен к более быстрому усовершенствованию усвоенной технологии, чем "донор", то тогда "донору" придется туго. Иными словами, конкурентоспособность нации определяется скоростью, с которой она совершенствует технологии в той или иной сфере. И чем больше сфер, где нация совершенствует технологии быстрее других, тем более конкурентоспособна данная нация.

И климат при этом не играет никакой роли, потому что работа мозга от климата не зависит.

Современные постиндустриальные тенденции, хотим мы того или нет, делают информацию (а точнее знания) главным производственным ресурсом, а вовсе не энергию или сырье и даже не финансовый капитал. Поэтому основные затраты инвестиционного проекта по организации сложного производства представляют собой расходы на закупку технологий или, иначе говоря, знаний о том, как производить данный товар с максимальной эффективностью. (Большая часть этих затрат обычно уже заложена в стоимости оборудования) От того, какая применяется технология, зависит и сколько мы тратим энергии и что считать сырьем. Климат при этом не играет никакой роли.

Мне могут возразить: даже если дело не в климате, а в технологическом отставании России, то это отставание настолько велико, что мы все равно будем неконкурентоспособны при работе в условиях мирового рынка. В действительности это не так. Но даже если это было бы так, то самоизоляция не решит, а лишь усугубит эту проблему.

**Об эффективности организации бизнеса**

Имеется масса примеров, когда из двух одинаковых фирм, находящихся в одной и той же стране, одна - прибыльна, а другая - нет. Казалось бы, условия их деятельности совершенно одинаковы. Однако различия есть - они находятся в нюансах методов управления, в различии бизнес-стратегий и т.д. Недаром менеджеры из Европы и Японии ездят повышать свою квалификацию в США - американские методы ведения бизнеса считаются одними из самых эффективных.

Иногда бывает достаточно поменять руководителя компании и ее прибыльность резко возрастает. Не требуется даже технологических изменений. И климат не оказывает на это никакого влияния. Пока "Норильским никелем" управлял "красный директор", это предприятие разваливалось и рабочим не платили зарплату. Когда же "Норильский никель" возглавил современный российский менеджер, принесший западные методы управления, предприятие стало процветать несмотря на то, что цена на никель в тот момент резко упала. Таких примеров в России немало.

Между прочим, когда автор пишет, что "демократы" разворовали страну, он забывает, что воровали на своих предприятиях в основном "красные директора" - наследники партийно-советской элиты, созданной Сталиным. Неудивительно, что их моральные качества и способность к обучению оказались на столь низком уровне.

Эффективность организации бизнеса имеет для конкурентоспособности ключевое значение, даже более важное, чем технологическое преимущество. Потому что именно это определяет мотивацию людей. И если сотрудники компании нацелены на инновации, на удовлетворение потребностей рынка, то в такой компании быстрее совершенствуются технологии и производимые продукты и услуги.

Мне могут возразить: за 70 лет советской власти всех менеджеров повывели и поэтому теперь-то Россия точно будет неконкурентоспособна на мировом рынке. Может быть это и так (хотя менеджеров можно быстро выучить в Гарварде - для этого достаточно тратить деньги не на Чечню, а на обучение перспективных молодых людей). Однако самоизоляция не решит, а лишь усилит эту проблему. И чем дольше мы будем оторваны от мирового рынка, тем труднее нам будет освоить современные методы ведения бизнеса.

**О природных условиях России**

Объяснение социально-экономических явлений природными условиями старо как мир. Еще в XVI веке бедность Англии и богатство Испании объясняли тем, что в Англии для выращивания пшеницы требуется больше усилий (что, тем не менее, не помешало Англии впоследствии превратиться в одну из богатейших стран Европы, а Испании - в одну из беднейших, и, кстати, вовсе не потому что Испания якобы открыла свой рынок для английского сукна, как пишет автор).

В современном мире человек все меньше и меньше зависит от природно-климатических факторов. Дело в том, что суммарные издержки, которые общество тратит на "преодоление" неблагоприятных климатических явлений, хотя и не являются постоянной величиной, однако их рост постоянно замедляется, а возможно они уже снижаются. В самом деле, человеку не нужен постоянный рост количества теплой одежды, объема теплых помещений или протяженности железных дорог. В то же время современные технологии позволяют эти задачи решать все эффективней и эффективней. При этом общий экономический рост последние 200 лет идет по нарастающей, в развитых странах - экспоненциально. Таким образом, "климатические" издержки составляют все меньшую долю в ВВП и их влияние на экономику постоянно снижается. Поэтому если 200 или 400 лет назад (когда благополучие человека во многом определялось погодой) появление теорий "природно-климатического" детерминизма представлялось оправданным, то сейчас подобные теории выглядят явным анахронизмом.

Но вернемся к рассматриваемой книге.

Нельзя не согласится с автором в том, что природные условия в России более суровы, чем во многих других странах, и это влияет на издержки производства товаров. Например, из-за морозов в России необходимо более капитально строить здания и больше энергии тратить на их обогрев.

Однако не все так плохо в России. Рассуждая о стоимости обогрева и капитального строительства, А.П.Паршев забывает про на порядок более дорогую в ряде стран пресную воду, используемую в технологических процессах, про затраты на кондиционирование воздуха, про затраты на сейсмостойкость сооружений на значительной части ЮВА и США, про дорогую землю (например, в Корее), про необходимость укрепления зданий в связи с нередкими тайфунами и ураганами в ЮВА и США, про затраты на предотвращение ущерба от ливневых наводнений в ЮВА и Европе, - а ведь в европейской части России, где сосредоточено основное наше производство, по всем этим параметрам положение лучше.

Как бы не осмеивался аргумент насчет затрат на кондиционирование, но, кто был на Кипре (даже в конце сентября), тот знает, что в два часа дня находясь там на улице (не на пляже) больше 30 минут, можно заработать тепловой удар. У киприотов в это время что-то типа сиесты. Квалифицированный рабочий или инженер не может работать в таких условиях без кондиционирования, иначе из-за экстремальных нагрузок на организм он в конце концов испортит оборудование. А ведь стоимость кондиционеров гораздо выше, чем оборудования для обогрева. Не стоит забывать и о дополнительной защите пищевых (и ряда непищевых) продуктов от жары.

Вы думаете, в Таиланде не требуется использование теплоизоляции? Если в производственных помещениях нужно поддерживать температуру 20 градусов, а солнце жарит так, что на асфальте можно яичницу готовить (это не преувеличение), то хорошая теплоизоляция очень даже необходима.

Да и говоря о суровости климата в России, не нужно сгущать краски и распространять сибирские морозы на всю территорию страны. Население, в основном, сосредоточено южнее Москвы (а в Петербурге климат также мягче).

Тем не менее, поверим тезису автора о том, что капитальное строительство в России обходится дороже, а энергии на обогрев расходуется больше, чем в большинстве других стран.

Начнем с капитального строительства. Уже давно в современном мире возведение капитальной "коробки" требует затрат на порядок меньших, чем внутренняя оснастка и, тем более, закупка производственного оборудования. Те, кто строил свой дом, знают, что строительство панельной "коробки" обходится дешевле, чем выплата взяток, чтобы подключить коммуникации, и гораздо дешевле, чем внутренняя отделка. Залить побольше бетона и сделать фундамент на несколько сантиметров толще (именно единицы сантиметров, а не те ужасы, которые описывает автор) стоит копейки. Недорого стоят и теплоизоляционные панели, которые навешиваются на корпус. Подсчитано, что при нормальном налогообложении себестоимость квадратного метра московской многоэтажки составляет не более $100 вместе со всеми коммуникациями. Производственные площади обходятся в несколько раз дешевле. А оборудования на одном квадратном метре размещается на тысячи долларов. Таким образом, строительство здания составляет проценты от общей стоимости инвестиционного проекта (а для высокотехнологического производства - десятые доли процента). Такая ситуация объясняется тем, что в современном мире информация и знания (применительно к производству - технологии) дорожают, а материальные предметы, пусть даже и капитальные, относительно дешевеют (оборудование становится все дороже именно потому, что в нем заложена стоимость разработки технологии). Если, допустим, строительство зданий составляет 5% стоимости инвестиционного проекта, то Россия проигрывает Таиланду порядка 1% общих затрат на проект. В дальнейшем мы увидим, что ряд "неприродных" факторов оказывает влияние на принятие решения по реализации проекта гораздо большее, чем 1% стоимости.

Между прочим, столь нелюбимая автором относительная открытость России внешнему миру дала возможность начать применять новые (для нас) строительные материалы (например, стеклопакеты), которые позволяют экономить массу энергии при обогреве, а также новые строительные технологии, которые существенно уменьшают сроки, стоимость и трудоемкость строительства.

Не в стоимости капитального строительства причина отсутствия инвестиций. В конце концов, в стране стоят тысячи пустующих производственных зданий с подключенными коммуникациями, которые продаются за копейки и могут служить еще десятки лет.

Тогда, может быть, дело в дороговизне энергии и необходимости большого ее расхода? Рассмотрим и эту проблему.

Автор пишет, что издержки производства и транспортировки энергии и энергоносителей в России весьма высоки. Поэтому наши компании обязательно проиграют конкурентную борьбу корейским, которые получают дешевую нефть прямо с побережья Саудовской Аравии, где нефть почти что сама бьет ключом. Однако автор забывает, что корейцы саудовскую нефть сами не качают, а покупают ее по мировым ценам. А вырученные деньги шейхи вкладывают вовсе не в расширение производства нефти. Иными словами, вопреки логике автора, никакой конкуренции между российской и саудовской нефтью нет, т.к. цель шейхов - не увеличение своей доли рынка, а максимизация прибыли.

Для того, чтобы российскую нефть было рентабельно добывать и транспортировать (с учетом амортизации оборудования и сооружений и финансирования геологической разведки), необходимо продавать ее в среднем по $10 за баррель. В последние десятилетия цена нефти опускалась ниже этой планки считанное число раз на весьма короткие промежутки времени (в 2000г. цена колебалась около уровня в $30). Допустим мировая цена нефти составляет $15. Государство устанавливает экспортную пошлину на нефть в $3. Тогда на внутреннем рынке цена нефти будет составлять $12. Таким образом, корейские предприятия получают нефть по $15, а российские - по $12, и этой разницы вполне хватит на обогрев помещений. Кстати, проблема создания благоприятного "энергетического климата" для российских предприятий решается вовсе не созданием, как считает автор, унитарного комплекса "добыча-транспортировка-сбыт", а установлением экспортных пошлин на энергию и энергоносители.

Что же произойдет, если вдруг мировая цена на энергию резко упадет? Но в этом случае и доля энергии в производственных затратах резко сократится (включая издержки "обогрева").

Впрочем, в действительности можно успешно конкурировать и без всякой "энергетической форы" при любых ценах нефть.

В условиях высокотехнологичного производства расход энергии не имеет существенного значения, т.к. ее доля в общих затратах близка к нулю (основные затраты приходятся на разработку используемой технолгии). В условиях энергоемкого производства подавляющая доля энергии используется в технологическом процессе, а на обогрев идут лишь десятые доли процента. И гораздо эффективнее иметь в штате работников, которые способны усовершенствовать технологию (чтобы тратить меньше энергии в технологическом процессе), чем переводить производство туда, где нет зминих холодов. Поэтому конкуренция между заводом на Урале и предприятием в Южной Корее определяется не климатом, а тем, у кого люди смышленней. И как раз здесь русские имеют преимущество перед зашоренными корейцами. Но, похоже, автор не верит в русских.

Приведу показательный пример. Мой отец работает в консалтинговой фирме и недавно они консультировали крупное российское текстильное предприятие. Когда они проанализировали издержки, то оказалось, что около 50% издержек (без учета налогов) - это расход электроэнергии станками, которые часто "крутились" без выполнения полезной работы. Расходы на жизнедеятельность (вода, обогрев и т.д.) составляли всего лишь 1,5% издержек. После изменения технологического процесса и внесения несложных усовершенствований в конструкцию станков, затраты электроэнергии удалось снизить до 30%. После этого, между прочим, предприятие вышло на внешний рынок. Как видим, влияние климата бывает ничтожно по сравнению с эффектом от простой операции "сели и подумали".

Утверждение автора о том, что российские природные ресурсы иссякают, не выдерживает никакой критики, т.к. снижение разведанных запасов произошло лишь из-за уменьшения объемов геологоразведки. Причина этого - отдельный вопрос, который не имеет отношения к реальному объему извлекаемых природных ресурсов в недрах.

Инвестиций в России нет не потому, что предприятиям требуется много энергии, а энергия у нас якобы дорогая. В последние годы у предприятий в России нет никаких проблем с закупкой нефти, мазута, электроэнергии по "дорогим ценам" (например, у перепродавцов), которые, тем не менее, в несколько раз ниже мировых.

Может быть причина в размерах страны и огромных транспортных издержках? Проанализируем этот вопрос.

Население России сосредоточено, в основном, в европейской части страны (южнее Москвы), крупных городах Урала и в Петербурге. Если мы наложим карту США на карту России, что территория США может покрыть южную половину европейской части России, Урал и часть Западной Сибири. Остаются лишь города вдоль Транссиба и конкурентное преимущество Соединенных Штатов сводится к отсутствию необходимости содержать Транссиб. Представим гипотетически, что мы предложили японцам взять Транссиб в концессию, но при условии, что российские грузы они будут доставлять по цене дороги Москва-Петербург. Вы думаете они не согласятся? Я полагаю, что согласятся. Потому что Транссиб - рентабельное предприятие, и у него есть своя ниша на мировом рынке.

И насчет дешевизны водного транспорта автор лукавит. По морю или по рекам действительно выгодно возить песок. Но в современном мире время становится все дороже и дороже. Происходит бурное развитие логистики, позволяющей минимизировать складские запасы. Но товары, долго плывущие по океану, - это мертвый капитал. Если процессоры перевозить по морю, то пока они доплывут, их цена (в силу морального устаревания) заметно снизится. И те страны, которые в силу своего географического расположения вынуждены возить товары морем, скорее проигрывают России в конкурентоспособности, чем имеют преимущества по этому параметру.

Таким образом, у США в плане транспорта нет особых преимуществ перед Россией. И, несмотря на огромные размеры своей территории, Соединенные Штаты выиграли конкурентное соревнование с Европой еще в XIX веке и обеспечили своим гражданам более высокий жизненный уровень.

Кстати, транспортные перевозки в США с точки зрения сторонников плановой экономики организованы удивительно неэффективно: значительная часть грузов перевозится на магистральных грузовиках. Казалось бы, дешевле перевозить по железной дороге или водным транспортом. Дело в том, что значительная часть экономики США базируется на малых и средних фирмах, которые, торгуя друг с другом, и осуществляют эти автомобильные перевозки. Фактор времени здесь играет значительную роль: грузовики позволяют быстро доставлять груз от порога одной фирмы до порога другой, не задерживая его на железнодорожных или портовых складах. Процветание Америки зиждется именно на благоприятном климате для развития бизнеса и выгоды от деятельности миллионов бизнесменов многократно перекрывают все возможные дополнительные транспортные издержки. Этот закон верен и для России - продуктивная деятельность свободных людей способна обойти многие ограничения, связанные с климатом, транспортными издержками и т.п. В конце концов, особенность Человека Разумного состоит в том, что он умеет преодолевать проблемы, возникающие перед ним. И недаром люди, в отличие от шимпанзе, еще в доисторические времена расселились во всех климатических поясах от Амазонки до Чукотки.

Между прочим, существует теория, в соответствии с которой каждая страна добивается успеха именно за счет своих недостатков. Т.е. в процессе преодоления недостатка не только устраняется сам недостаток, но и вырабатывается технология, с помощью которой данный недостаток можно преодолевать и в других странах, где он меньше выражен (подробнее об этом можно прочесть в книге М.Портера "Международная конкуренция"). Соответствующие товары с выгодой экспортируются. Например, благодаря высоким транспортным издержкам Соединенные Штаты в 20-е годы первыми научились делать недорогие надежные автомобили, а после войны долго лидировали и в выпуске пассажирских самолетов. Можно предположить, что если бы не 70 лет советской власти, Россия вполне могла бы стать мировым поставщиком энергосберегающих технологий или эффективных теплоизоляционных материалов...

Вернемся однако к нашей теме.

Если бы климат определял степень экономического развития, то все мировое производство было бы сосредоточено в двух-трех наиболее благоприятных в плане климата местах. И Финляндия никогда не смогла бы угнаться за Италией, а Ирландия - за Португалией. Экономика ЮАР сейчас процветала бы, а не деградировала, как это происходит в действительности. И Финляндия почему-то богаче Литвы, хотя природные условия в Литве лучше. А далекая северная Исландия успешно поставляет на мировой рынок высокие биотехнологии. Этот список можно продолжать и продолжать. Да и вообще, почему-то в последние 400 лет лидируют те страны, где есть времена года и бывает снег, а не те, где бананы сами в руки падают.

Автор пишет: "Представьте себе, что вы - иностранный инвестор. И у вас есть выбор - построить завод в России и 7-8 месяцев в году расходовать деньги на его отопление, или в другом месте, где топить не надо совсем. И какие деньги! В четыре-восемь раз больше, чем затраты на энергию где-нибудь в Сирии." Интересно, что иностранные инвесторы обходят Сирию (с ее дешевой энергией, стабильной политической системой и дешевой рабочей силой) стороной. Частные инвесторы почему-то вкладывают деньги в соседний Израиль (причем далеко не только еврейская диаспора, как некоторые думают), который сидит на пороховой бочке и где энергия и вода - очень дороги, а уровень жизни довольно высок. Я уверен, что если брать только производственные издержки, то размещать предприятие в Ростовской, Московской или Ленинградской области выгоднее, чем в Израиле. Про Сирию лучше вообще молчать: какой иностранный инвестор будет вкладывать деньги в страну, где даже на пользование Интернетом (без которого сейчас немыслимо вести бизнес) нужно получать специальное разрешение? В такие страны, действительно, вкладывают деньги только для того, чтобы качать там нефть.

Если причина отсутствия инвестиций в России в настоящее время - это климат и удаленность от океана, то почему нет инвестиционного бума в Калининградской области или в Сочи? Почему инвестиции не идут на Украину, которая имеет природные и инфраструктурные показатели, гораздо лучшие чем в России? Почему инвестиции приходят в Польшу и Чехию, а не в Румынию или Белоруссию? Потому что причины этого вовсе не в климате.

**О зарплате**

Когда автор пишет о том, что Россия неконкурентоспособна по зарплате (наш рабочий получает больше китайской швеи), он забывает, что китайская швея зарабатывает мало потому, что она работает по устаревшей технологии. И даже если мы самоизолируемся, устранив конкуренцию китайских швей, и будем сами себе шить рубашки на машинках допотопной конструкции, то и наш уровень жизни будет соответствующим.

Маленькое пояснение: китайские швеи плохо живут не потому, что "китайцев много и они готовы работать за гроши". За гроши работать на самом деле никто не хочет. Просто современные индустриальные и постиндустриальные технологии освоила лишь незначительная часть китайского населения (несмотря на все их успехи в последние годы), а квалификация основной массы китайцев соответствует раннеиндустриальным или даже доиндустриальным технологиям (больше половины населения страны - крестьяне). И когда китайцы освоят современные технологии, тогда и уровень их жизни резко поднимется, так же как поднялся жизненный уровень европейцев и американцев за последние 200 лет.

Я не знаю ни одной действительно бедной страны, где квалификация большинства работников была бы высока. Исключение составляет разве что Белоруссия. И наоборот, даже в таких странах как Саудовская Аравия уровень жизни в настоящее время снижается, несмотря на их огромные прибыли от нефти.

Говоря о зарплате, автор почему-то сравнивает россиян с не самыми передовыми народами ("мы должны смотреть на зарплату в Пакистане, Индии, Бразилии, Аргентине") - в основном с теми, где значительная часть населения до сих пор неграмотна и/или занята в полунатуральном сельском хозяйстве. Но россияне потому и живут в среднем лучше, поскольку в среднем их квалификация - выше. И конкурировать мы будем не с неграмотными пакистанцами (неграмотность населения - свыше 50%), а, как минимум, с совсем небедными испанцами или тайванцами.

**К чему приведет самоизоляция**

Еще 200 лет тому назад было доказано, что торговля сама по себе увеличивает богатство народов, даже если не происходит технологического прогресса. Если для производства советского телевизора требуется сжечь, допустим, 10 кубометров газа, а японского - 3, то заменяя советский телевизор двумя японскими мы повышаем свой жизненный уровень и экономим газ. Конечно, газ продавать плохо, но самоизолироваться и навсегда остаться с устаревшим производством допотопных телевизоров - еще хуже. Ведь в первом случае есть надежда, что ознакомившись с японскими телевизорами (хотя бы в ремонтных мастерских), у нас постепенно появятся люди, которые освоили соответствующую технологию. И тогда мы и сами сможем производить конкурентоспособные телевизоры (хотя начнем мы, действительно, со сборочных производств). Во втором случае газ будет просто сожжен и надежды не останется.

Автор предлагает резко уменьшить экспорт и импорт России - примерно до уровня 10 млрд. долларов. Не нужно быть специалистом, чтобы понять, что при этом произойдет резкое падение жизненного уровня. Ведь потребительская товарная масса сократится: импорта нет, а наше производство (в результате технологической отсталости) из того же объема сырья произведет товара меньше (и качеством хуже). Иными словами, ситуация вернется не в 1980 год, а примерно в 1955, когда сырьевого экспорта было немного. И уровень жизни будет соответствующим.

(К слову, вопреки распространенному мифу и данным Госкомстата сейчас средний жизненный уровень в России выше, чем в 1980г. или 1990г., хотя и расслоение также больше)

Допустим, ради великих целей мы все-таки снизили жизненный уровень. Теперь нам необходимо развивать собственные технологии. Давайте посмотрим, кто в такой ситуации развивает технологии быстрее - тот, кто замкнулся в собственном рынке, или кто работает на мировом.

Пусть, например, я имею доступ только в мою районную библиотеку, а мой приятель - во все библиотеки мира. Понятно, что он окажется в выигрыше и приобретет большую сумму знаний (и с меньшими усилиями), чем я. То же относится и к предприятиям. Если предприятие поставляет продукцию на внутренний рынок и хочет купить японскую технологию, то в условиях изоляции оно не сможет этого сделать. Ведь курс рубля будет либо крайне низким (сырья то мы теперь не продаем), либо конвертировать рубль будет невозможно. А у предприятия есть только рубли. Но, говорит А.П.Паршев, хочешь иметь валюту - заработай ее сам (а не купи на валютном рынке).

Давайте посмотрим, легко ли зарабатывать валюту, если внутренний рынок изолирован. Как вообще происходит выход на внешние рынки продукции высокой степени обработки? Очень редко бывает так, что какая-то фирма сразу разрабатывает продукт специально на экспорт (это происходит обычно тогда, когда фирма уже работает на внешних рынках). Чаще всего на внешний рынок выходит та продукция, которая "прошла обкатку" на рынке внутреннем. Но если внутренний рынок изолирован, то его потребности значительно отличаются от потребностей мирового рынка. И продукция, предназначенная для внутреннего рынка, скорее всего, не пройдет на внешнем.

Иными словами, если российская компания не будет чувствовать конкуренции со стороны внешних производителей, то у нее не будет стимула создавать товар соответствующего уровня. И в условиях изоляции ничего кроме сырья на мировой рынок мы поставлять не сможем.

Таким образом, в условиях изоляции наш рынок будет не только обособлен, он еще и сожмется количественно и ухудшится качественно. И поэтому все, кто работает только на нашем рынке, будут иметь меньше ресурсов для освоения чужих технологий и меньше возможностей для развития технологий собственных.

Но, возразят мне, ведь научились мы делать ракеты без всякого рынка, и теперь экспортируем их в виде коммерческих запусков. Действительно, бывает так, что, изначально разрабатывая товар для чего-то одного (в случае ракет - для доставки ядерной боеголовки в Вашингтон), мы неожиданно обнаруживаем, что можем продавать его за рубеж для использования в совсем другой области (например, для запуска международных спутников связи). Но, согласитесь, если мы целенаправленно работаем на мировой рынок, то вероятность подобного "везения" гораздо выше. Именно этим и объясняется, кстати, тот факт, что, имея уникальные технологии во многих областях, мы можем продавать лишь ракеты и оружие.

Вообще говоря, самоизоляция от мирового рынка - это попытка построить натуральное хозяйство в одной, отдельно взятой стране. 70 лет советского строя и опыт КНДР доказали, что ни к чему хорошему это не ведет.

**Может ли Россия успешно работать на мировом рынке?**

Из книги А.П.Паршева напрашивается однозначный вывод: русские никогда не смогут создавать технологии на мировом уровне или выше него, никогда не смогут производить конкурентоспособные продукты и услуги. Поэтому русские должны изолировать себя в собственной резервации, т.к. выпускать их в реальный мир нельзя - не выживут. Я попробую показать, что это не так.

Можно привести много исторических примеров, когда страны в короткий срок находили свою нишу на мировом рынке. 20 лет назад рынка программного обеспечения вообще не существовало, а сейчас экспорт программ - одна из основных экспортных статей Индии. 15 лет назад на Филиппинах почти не производилась электроника, а сейчас их экспорт электронных компонентов приближается к нашему нефтяному экспорту. Тайванские фирмы занимают свыше 50% рынка ряда компьютерных комплектующих, хотя 20 лет назад персоналки только начинали выпускаться (причем в США, а не на Тайване). Этот список можно продолжать и продолжать.

Что же нужно сделать, чтобы достойно выйти на мировой рынок? Отвечая на этот вопрос, многие почему-то начинают рассуждать о том, как бы нам заманить богатых инвесторов и заставить их построить заводы в Москве, а не на Тайване. На самом деле никого заманивать не нужно.

Необходимо лишь создать благоприятные условия для развития собственного, национального бизнеса. А уж он и инвесторов привлечет, и сам (без товарищей из Госплана) разберется как и с чем выйти на мировой рынок. Другое дело, что если уже создан какой-то продукт мирового уровня, то государство должно стимулировать его экспорт, а не чинить препятствия, как это происходит сейчас.

Между прочим, даже средний и малый бизнес может успешно конкурировать с мировыми корпорациями. Например, доля крупнейших 500 компаний в экономике США в 1979г. составляла 60%, а через 15 лет сократилась до 40% (при росте доли малых и средних фирм). В 1996г. экспорт США на 50% был представлен продукцией фирм, в которых занято 19 и менее работников, и лишь 7% экспорта приходилось на компании, применявшие труд более 500 человек. (В.Л.Иноземцев "Расколатая цивилизация", М. 1999. С.74).

Единственная в России отрасль бизнеса, которая не находится под государственным прессингом, - программирование - немедленно начала поставки на экспорт, несмотря на жесточайшую конкуренцию на мировом рынке. И хотя до индийских показателей нам пока далеко, но экспорт программного обеспечения бурно развивается.

Тот же самый эффект будет получен, если создать благоприятный предпринимательский климат и в других отраслях (включая те отрасли, где необходимо использование крупных предприятий).

Если А.П.Паршев считает, что мы никогда не сможем делать что-то лучше других, то это лишь говорит о его неверии в русский народ.

**Почему появилась книга А.П.Паршева (О перспективах мирового развития)**

Книга А.П.Паршева - не рудимент уходящей эпохи. Недаром и в других странах набирают силу антиглобализационные движения, направленные против открытого рынка. Дело в том, что перед Россией (и перед всем миром в целом) стоит серьезная проблема, сопровождающая переход общества в постиндустриальную формацию. Подробно об этом можно прочитать в книге В.Л.Иноземцева "Расколотая цивилизация" (см. www.postindustrial.ru).

Проблема состоит в том, что низкоквалифицированный труд становится не нужен. Автоматизация в том или ином виде охватывает все новые и новые сферы экономики от производства товаров до банковских услуг. Как бы ни старался А.П.Паршев отрицать существование роботизированных заводов, однако производство роботов бурно растет. И появление собачек "Айбо" или автоматических бытовых пылесосов - грозное предупреждение для тех стран, которые специализируются на "старых" технологиях. Пытаться конкурировать с роботами бессмысленно - они (так же как и компьютеры) будут быстро дешеветь. Скоро "старые" технологии сохранятся разве что в ресторанном обслуживании.

Единственный выход из этой ситуации - развивать технологический сектор экономики, а не пытаться спасти устаревшие производства. А в отрыве от мирового рынка, находясь вне международного разделения труда успешно создавать новые технологии и товары невозможно. Потому что даже Запад не способен все разработать самостоятельно и покупает японские или, скажем, российские или израильские разработки и технологии. Самоизоляция - это смерть для страны, и чем дольше она будет продолжаться, тем ужаснее будут последствия.

**Список литературы**

Антон Никольский. Отзыв на книгу А.П.Паршева "Почему Россия не Америка".