

Андрей Паршев

Горькая теорема

Средства и цели

Тяга к продолжению реформ в нашей стране не ослабла и даже усилилась. А может быть, действительно надо лишь потерпеть еще лет десять, и все будет хорошо?

Но что такое это "хорошо"? Что должно получиться в результате реформ, если они увенчаются в конце концов успехом?

Вроде бы общепринято, что цель реформ -- "эффективная" экономика. Предполагается, что достаточно лишь создать необходимые условия -- и заработает "невидимая рука рынка". Российская экономика станет конкурентоспособной и инвестиционно привлекательной. То есть реформы не экономику реформируют, а создают эти самые условия, перечень которых нет смысла приводить, он достаточно известен.

Не будем обсуждать методы и моральные аспекты "политики реформ". Не будем говорить и о высокой цене, уже уплаченной за эту политику. Не будем также дискутировать на тему, действительно ли мы хотим разорить в конкурентной борьбе всех производителей и работать за весь мир и так ли уж будет хорошо, если японцы будут пользоваться российскими компьютерами, а американцы -- летать на российских самолетах.

Проблема

Предполагается, что основной конкретной причиной неконкурентоспособности российских товаров (а значит, и экономики в целом) является их низкое качество. Считается также, что основным лекарством против этого являются иностранные инвестиции. Примем пока эти положения на веру, хотя кое-какие пояснения сделать надо.

Достаточно ли нам лишь поднять качество российских товаров, чтобы они стали конкурентоспособными?

На самом деле качество и конкурентоспособность -- это совершенно разные вещи. И производитель "роллс-ройсов" однажды обанкротился, а эту машину некачественной еще никто не называл. Никто из пользователей ЭВМ не признает компьютеры "Эпл" менее качественными, чем компьютеры "Ай-би-эм", но результат конкурентной борьбы между этими производителями известен.

То есть вполне возможна ситуация, когда мы не сможем добиться конкурентоспособности на мировом рынке, даже если каждое российское изделие будет лучше качеством, чем изделия других производителей. Нужно что-то еще.

Критерий конкурентоспособности на самом деле один -- *превышение доходов над расходами*. Если за продукцию получаешь выручки больше, чем тратишь на ее производство и свое собственное существование, то ты на коне, ты конкурентоспособен. Чем более эффективно (по критерию "выручка -- издержки") предприятие, тем оно конкурентоспособнее.

И низкачественный товар может быть конкурентоспособен, а может и не быть. То же касается и превосходного товара, с высокими потребительскими качествами -- и его могут снять с производства из-за некупаемости, иначе его производитель может погибнуть в конкурентной борьбе. И даже если товар уникален, если у него нет конкурентов -- все равно его производитель конкурирует со всей промышленностью по критерию "выручка --издержки".

Вся современная конкуренция построена на соотношении издержек и выручки. Чем выручка выше, тем производство эффективней. Это первое замечание.

Второе. Предполагается, что экономике, для того чтобы она стала эффективной, не хватает только западных инвестиций. Но ведь инвестиции требуются *до* того, как экономика станет эффективной, потом они не так уж и нужны.

А теперь уточним, что же такое инвестиции.

Инвестиции -- это "долгосрочные вложения капитала в отрасли промышленности". Ни долги, ни кредиты не являются инвестициями. Главное отличие инвестиций от дачи денег в долг состоит в том, что *инвестор рассчитывает только на прибыль от производства*. Если прибыли не будет, то это проблемы инвестора, значит, он просто потерял свои деньги.

Это приходится подчеркивать, потому что заинтересованные лица у нас упорно путают займы и инвестиции. Займы надо отдавать нам, и рискуем мы (мы -- это российские граждане). И вернуть займы с процентами мы обязаны в любом случае, независимо от судьбы инвестиционного проекта.

И прежде чем осуществить инвестиции в производство, инвестор, естественно, оценивает ситуацию: удастся ему вернуть вложения с прибылью или нет -- и на основании такой оценки принимает решение.

Все вышесказанное надо иметь в виду, пока же мы вернемся к обсуждению общепринятой модели реформирования. Что случится, когда условия для деловой активности на нашей территории будут в точности соответствовать мировым стандартам? Оказывается, в этом случае *привлечь иностранные инвестиции в российское промышленное производство нельзя будет никак, никакими силами*.

Трудно поверить столь категоричному утверждению, а тем не менее оно верно, по крайней мере соответствует практике. Это утверждение является следствием из так называемой *горькой теоремы российской экономики*.

А теорема такова: *в условиях свободного мирового рынка уровень производственных издержек почти любого российского предприятия выше среднимирового, и поэтому оно является инвестиционно непривлекательным*.

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

Для того чтобы доказать эту теорему, мы должны поставить себя на место инвестора. Его мучает основной вопрос: прибыльное будет дело или убыточное? А если прибыльное, то насколько?

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

Отметим, что самый важный для доказательства момент в этом определении -- условие свободного перемещения капиталов.

Дело вот в чем. бывает неконкурентоспособность традиционная -- когда выручка предприятия не покрывает затрат. Тогда все кончается быстро, и так было во все времена. Сейчас же возникла неконкурентоспособность *нового* типа -- так называемая инвестиционная непривлекательность. Она действует в том случае, когда предприятие прибыльно, но его прибыльность ниже средней и когда капиталы из этого производства можно так или иначе перебросить в другое. Такое предприятие также погибает, хотя и не сразу. Оно эксплуатируется на износ, а прибыль от него используется владельцами не на возмещение истраченного капитала, а для инвестиций в другие производства.

Этот механизм резко усилил конкуренцию и прогресс экономики Запада. Но если малорентабельное предприятие защищено от вывода капитала, оно может продолжать функционировать в рамках той же экономики.

Когда речь идет о конкуренции между фирмами, то главный, чуть ли не единственный метод выявления преимуществ одной фирмы перед другой -- сравнение выручки и издержек. Но если речь идет о сравнении экономик целых стран, в популярной литературе приводятся совершенно другие критерии. Рекомендуется учитывать какие-то странные вещи: уровень гражданских свобод, наличие свободы печати, разработанность законодательства и т. д. Порой делается вывод, что достаточно принять правильные законы -- отменить, например, прописку и смертную казнь -- и инвестиционная привлекательность страны вырастет.

Но несмотря на то что свобод на Тайване вроде бы меньше, чем в США, промышленность перемещается из США на Тайвань, а не наоборот. В Таиланде за хранение наркотиков вешают даже американцев, но именно в Таиланде производятся теперь прославленные японские фотоаппараты "Nikon".

Значит, дело не в гражданских свободах. Плохи они или хороши, но на инвестиционный климат их наличие прямо не влияет. Так почему бы нам не сравнить условия национальных экономик России и других стран по тому же критерию издержек?

Доказательство

В мире существует около 200 стран. Какие же ангелы понесут инвестора именно в Россию?

Чем руководствуется инвестор при принятии решения? Только экономической целесообразностью. Никакие другие соображения -- политические, романтические -- во внимание не принимаются. "Уговорить" нормального инвестора расстаться со своими деньгами нельзя.

С чего начинает инвестор, имеющий средства и желающий вложить их в производство? Первое, что в этом случае делается, -- подсчитывается возможный приход-расход. Если между приходом и расходом положительная разница, то предприятие оказывается прибыльным; если же прибыль выше средней, то и инвестиционно привлекательным.

Так вот приход (выручка) во всем мире оказывается примерно одинаковым. Мировые цены на продукцию во всем мире, при отсутствии экономических границ, примерно равны, в этом вся прелесть свободного рынка. Это, на мой взгляд, вполне очевидно; если же хочется точных, "научных" доказательств, то есть такая теорема Самуэльсона--Столлера, утверждающая в точности то же самое.

Так что же в рамках идеальной глобальной экономики является "местным колоритом"? Ведь в условиях свободного перемещения чего угодно даже рабочую силу можно привлечь из других регионов!

Оказывается, различия в инвестиционном климате регионов определяются экономгеографическими особенностями этих регионов. Именно они влияют на уровень издержек.

Для простоты рассуждений сгруппируем элементы производственных затрат следующим образом:

1. Надо построить или арендовать здание завода.
2. Надо купить оборудование, технологии, сырье и комплектующие.
3. Надо оплатить накладные расходы (транспортные расходы и расходы на энергию).
4. Надо заплатить налоги и т. п.
5. Надо обеспечить жизнь наемных работников (зарплата и социальная сфера).

Итак, расстелив перед собой карту мира, наш Джон решает, где ему поставить новый завод, который будет производить по самой современной технологии... ну, лифчики, чайники, "Стингеры"-- все равно что, это никакого значения не имеет. В Англии? В Ирландии? В Малайзии? В России?

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

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

Обзор***Все ли представляют, насколько холодна самая холодная страна в мире?***

На побережье Англии растут пальмы, а в ее столице Лондоне -- бамбук. Отдыхая в Сочи, мы ездим на экскурсию в тисо-самшитовую рощу в Хосте. Но если вы читаете английские детективы, то, наверное, заметили, что при описании классического английского поместья обязательно упоминается тисовая аллея. А клубнику в Норвегии начинают убирать в мае...

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

Среднегодовая температура в России 5,50С. В Финляндии, например, +1,50С. И средняя годовая температура -- еще не все. Основные отличия чувствуются в Европе зимой. Есть еще такое понятие, как "суровость климата" -- то есть разность летней и зимней температур, да и разность ночной и дневной. Тут мы тоже вне конкуренции.

Мы построили свое государство там, где больше никто не живет. Только это отличает нас от "нормальных людей", в остальном мы такие же дети Адама.

Посмотрим на климатическую карту (рис. 1).

Зимой климат в Европе становится более холодным не с юга на север, а с запада на восток, и иногда даже наоборот - с севера на юг, а точнее, с побережий в глубь континента. В Санкт-Петербурге теплее, чем в Москве, а ведь он километров на 400 севернее. А в Хельсинки зимой теплее, чем в Орле, хотя Хельсинки на 1000 км севернее. Под Вильнюсом в июне поспевают черешня, а в Московской области -- нет, потому что вымерзает зимой. Широта почти та же, но Вильнюс на 1000 км западнее.

По суровости зимнего климата одинаковы обитаемая часть Норвегии, юг Швеции, Дания, Нидерланды, Бельгия, Западная Германия (кроме Баварии), Восточная и Центральная Франция, север Италии, Хорватия, Албания, северная Греция, приморские районы Турции, Южный берег Крыма и побережье Кавказа. Средняя температура января там выше нуля. А ведь Норвегия более чем на 3000 км севернее Греции!

В Англии, Западной Франции, Испании, Португалии, на юге Италии и Греции еще теплее, и по климатическим условиям эти территории практически равноценны. В январе +5 --10°C.

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

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

Французский географ прошлого века Жан Элизе Реклю в своем труде "Земля и люди. Всеобщая география" назвал "эффективной" территорию, которая находится на 2000 м ниже уровня моря со среднегодовой температурой не ниже -- 20°C. Лишь треть нашей российской земли -- "эффективная". Оленьих пастбищ в нашей стране (19% площади) существенно больше, чем пригодных для сельского хозяйства земель (13%), а нашей пашни (около 100 млн га) едва ли хватит для самообеспечения России хлебом.

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

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

Городскому жителю, конечно, трудно осознать вот такой факт. Канада в промышленных масштабах производит такие культуры, как соя и кукуруза. В Московской области кукуруза достигла спелости лишь один раз за более чем столетнюю практику ее выращивания -- в 1996 году, а о сое здесь и не слыхивали. Климат обитаемой, индустриально развитой части Канады примерно соответствует климату Калининградской области -- самому мягкому в России. Этой обитаемой части вполне достаточно для 24-миллионного населения Канады. Остальная территория -- только добыча сырья и туризм. Собственно, именно такой страной и хотело бы видеть Россию "мировое сообщество".

И Скандинавия не такая Сибирь, как думают.

На самом деле климат южной (обитаемой) Финляндии примерно соответствует климату Эстонии. Среднегодовая температура в Хельсинки +5°C.

В горном Лиллехаммере (Норвегия) перед Зимней Олимпиадой три года подряд не выпадало снега. В Бергене (далеко не самый юг Норвегии) средняя температура +7,8 °C, как в Мюнхене. В населенных районах Норвегии, к примеру, в домах одинарные рамы -- ведь эта страна протянулась вдоль незамерзающего моря.

Весь этот ликбез кому-то может показаться малоинтересным, но он исключительно важен. Суровость климата России влияет на эффективность любого производства, независимо от того, коммунизм у нас, капитализм или рабовладение.

Итак, какое отношение имеет вышеприведенная климатическая карта к производственным издержкам?

Цена строительства

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

Очень хорошо это видно, например, на карте промерзания грунта (рис. 2).

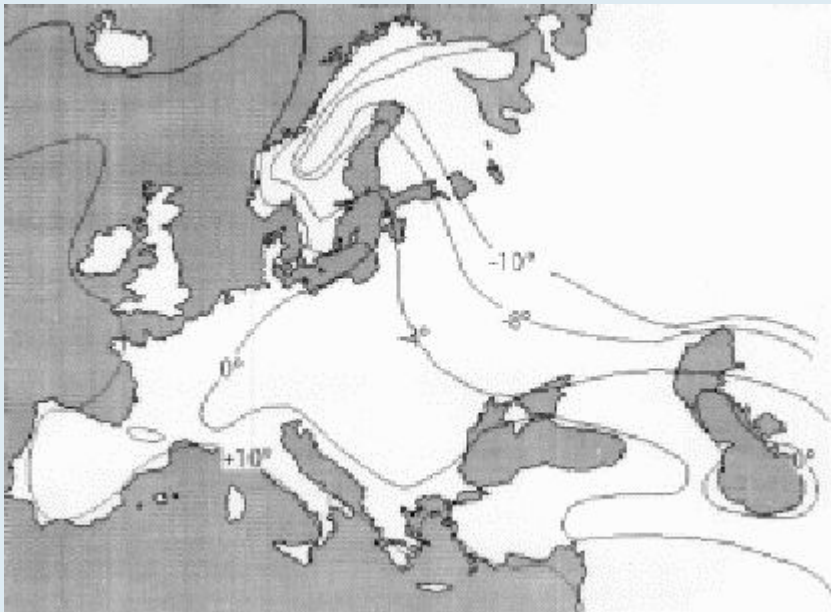
Хорошо видно, что эта схема прямым образом совпадает со схемой зимнего климата. Понятно, что глубина промерзания напрямую зависит от силы и продолжительности морозов. Аналогичные схемы можно составить для необходимой толщины стен, стоимости отопления и т. д.

Согласно СНиП (строительным нормам и правилам) для каждой постройки необходим фундамент, подошва которого расположена глубже границы промерзания, -- а ведь чем глубже фундамент залегает, тем он дороже. Вдвое более глубокий фундамент стоит дороже минимум втрое-вчетверо. Стоимость даже простого фундамента под легкий садовый домик составляет у нас 30% от общей стоимости строительства.

Думаете, заводские корпуса всегда строятся массивными и фундамент везде делается глубоким? В Ирландии или Малайзии достаточно заасфальтировать площадку и поставить каркасную конструкцию типа выставочного павильона. Фундамента на не-промерзающем грунте практически не нужно, достаточно срезать дерн. Именно такими современные заводы и строятся -- одноэтажными. Ведь если земля не дорога, то при одинаковой полезной площади многоэтажные здания дороже одноэтажных и существенно сложнее в конструкции: одни перекрытия сколько стоят.

Двухэтажные здания в Баварии на твердом грунте строятся вообще без фундамента. В английском руководстве по индивидуальному строительству приведены разрезы типичных особняков -- там без фундамента строятся и трехэтажные здания.

В Англии водопровод и канализация идут практически по поверхности земли, а у нас трубы должны идти не выше глубины промерзания. Естественно, зимой любые строительные работы трудны и дороги. Те же канавы обходятся минимум в три раза дороже.



То же самое касается крыш -- из-за снеговой нагрузки.

Для дорожного покрытия даже нынешние гнилые зимы смертельны -- колебания температуры вокруг нуля, с таянием и замерзанием воды в трещинах асфальта, как раз и добавляют впечатлений водителям и хлопот дорожникам. Для западноевропейцев эти проблемы непонятны.

Остекление. Не только на юге Норвегии оконные рамы -- одинарные. В Лондоне двойные рамы являются предметом роскоши и всегда упоминаются при продаже квартиры или сдаче внаем. А в Финляндии, хотя она и гораздо теплее России, делают и тройные рамы -- и правильно делают.

В Англии достаточна толщина стены в 1 кирпич (английский кирпич -- 20 см). Там стены выполняют только несущую функцию. В средней полосе России нужно минимум 3,5 кирпича (90 см). Конечно, это зависит от района, от материала, но и на Кубани 2 кирпича (50 см) -- не роскошь.

А вот в Малайзии и Таиланде, при средней температуре января и июля +28°C, стены нужны только для того, чтобы защитить строение от ветра, и делаются они из металлического, шиферного или пластикового листа. Посмотрите на последствия очередного урагана в Штатах или Японии -- по ветру летят стены, по капитальности сходные со стенами курятника.

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

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

Конечно, можно использовать ранее построенные здания и сооружения. Но если устраиваешься всерьез, то надо выплачивать амортизационные платежи, да к тому же все изнашивается (быстрее, чем в умеренном климате), а любой

ремонт или переделка, отвечающие природным условиям, стоят в России дороже. Перепад в 60--80 градусов -- не для всякого материала. Даже морозостойкие краски и конструкционные металлы стоят дороже обычных.

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

Подведем итог.

В зависимости от вида строительства его стоимость в России выше, чем в Западной Европе, в 2--3 раза. По сравнению с субтропиками -- в несколько раз. Соответственно, выше и амортизационные выплаты, а здания менее долговечны. Таким образом, построить здание или арендовать уже построенное в России существенно дороже, чем в других странах мира.

**Сырье, комплектующие,
оборудование, лицензии,
технологии**

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

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

И управляющий частной нефтяной компанией, и директор хозрасчетного государственного предприятия не могут продавать свою продукцию дешевле только потому, что покупатель -- россиянин. В бизнесе не ориентируются на "патриотизм", там действуют законы рынка. Не подчиняешься им -- разоришься. Поэтому для российских потребителей российское же сырье обойдется в ту же цену, что и для иностранных. Все существующие от этого правила отклонения - временны.

Может быть, в России российское сырье дешевле хотя бы потому, что ближе?

К сожалению, с точки зрения транспортных расходов источники сырья для российской промышленности не ближе, чем для западноевропейской или южноазиатской. Российское сырье находится в Азии, а российская промышленность и рабочие -- в основном в Европе.

Сухопутный транспорт существенно, на порядок, дороже морского, и отвезти морем норильский никель в Лондон и даже в Куала-Лумпур не дороже, а дешевле, чем в Москву, из-за перевалки и длинного железнодорожного плеча.

Доставка даже тюменской нефти в центр России обходится в принципе не намного дешевле, чем в Западную Европу.

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

А вот теперь -- самое главное.

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

По зарубежным оценкам, у нас 7% мировых запасов нефти. Много это? Это мало. Это мизер! У Венесуэлы -- 8%, а Венесуэла поменьше и потеплее России. Даже кот Матроскин знал, что продавать надо что-то ненужное, а нужнее теплоносителей в России ничего нет. У нас города отапливаются мазутом, ведь мы не Венесуэла. Так что наше богатство теплоносителями весьма относительно. Теплоносители нужны не сами по себе, нас интересует тепло, а не вонючие жидкости и газы. Да, у нас есть нефть, но в Индии достаточно открыть окно, чтобы согреть помещение. Так кто богаче теплоносителями?

У нас не так много природных ресурсов, как утверждают сырьевые экспортеры.

Ориентировочные сведения об основных видах собственных запасов полезных ископаемых Российской Федерации содержатся в представленной ниже таблице (из книги: Путь в XXI век / Под ред. академика Д. С. Львова. М.: Экономика, 1999). Расчет проведен, исходя из уровня добычи 1991 года.

Вот и все, что у нас есть на XXI век.

Представим, что мы решили всей страной жить только за счет продажи ресурсов. Так вот, если на каждого "россиянца" расходовать по 2000 долларов в год (166 долларов в месяц), то наших разведанных ресурсов (пусть даже стоимостью 30 трлн долларов -- это оптимистическая оценка 1991 года) хватит ровно на 100 лет. Казалось бы, при нынешнем уровне экспорта, составляющем менее 300 долларов в год на человека, мы шестьсот лет могли бы не беспокоиться. Но не все так просто.

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

Во-вторых, мы не можем увеличить сырьевой экспорт в семь раз, даже если бы мы этого захотели. Сейчас и так продается все, что в принципе можно продать, но минеральных ресурсов -- не более чем на 50 млрд долларов ежегодно. Так что же, олигархи удовлетворяются одной шестисотой от нашего богатства? Почему же они не развивают добычу? Что их лимитирует?

Просто в России не так уж много сырьевых месторождений, пригодных для разработки в условиях мирового рынка. Восточно-европейская равнина вообще не очень геологически изобильный район: кроме железных руд Курской магнитной аномалии, есть только низкосортный уголь. А ресурсы Азиатской России чрезвычайно дороги для разработки.

Даже нефтяные месторождения России экономически малопривлекательны для западных инвесторов. Себестоимость добычи кувейтской нефти -- менее 4 долларов за баррель, а нашей -- 14 долларов (по курсу весны 1998 года). Добычи! Не разведки и обустройства новых месторождений, а добычи! А если цена окажется ниже себестоимости, то где взять деньги на добычу? Предположительно конкурентоспособны лишь месторождения на шельфе Южного Сахалина.

Наше сырье из освоенных месторождений с удовольствием берут, но даже в их поддержание в рабочем состоянии средств не вкладывают. Инфраструктура изношена, знаменитая "труба" (система нефтепроводов из Сибири в Европу) выслужила все сроки. Все трубопроводы уже нуждаются в замене! В лучшем случае при непрерывном и дорогом ремонте они продержатся еще 10 лет.

И такая ситуация не только с минеральными ресурсами. Наши "неисчерпаемые" леса дают примерно по 4 кубометра ежегодного прироста древесины на человека, в Финляндии -- 12 кубов.

Мифы о "неисчерпаемости" России внедряются людьми, имеющими процент от продажи нефти или урана из боеголовок. Это, уважаемый читатель, пора уже понимать.

В общем, те, кто считает, что предел падения нашей страны -- это превращение страны в "сырьевой придаток" Запада, -- неисправимые оптимисты. Мы можем стать "сырьевым придатком" всего на 5--10 лет.

Теперь об уникальных технологиях -- считается, что это тоже наш ресурс, вроде сырья или оборудования. На самом деле подавляющее количество товаров массового потребления делается не по секретным патентам -- джинсы строчить можно в любой точке мира. Но даже и уникальная российская технология, примененная где-либо еще, ликвидирует нашу фору. Технологии -- это первое, что у нас купили в начале "открытости".

Итак, итог неутешителен: по пункту "сырье и комплектующие" у нашего производителя, точнее, у производителя на территории России, выигрыша нет.

И последнее -- для тех, кто всерьез принял мой расчет, сколько долларов придется на каждого россиянина в виде платы за российское сырье. Напомню, что недра уже не государственные и не общественные -- а *частные!* "Священные и неприкосновенные".

Энергия и транспорт

Нормальные уровни энергопотребления в разных странах мира очень сильно зависят от природных условий. Даже в относительно безлюдных производствах приходится поддерживать определенный температурный режим, будь то химическая реакция, перегонка нефти или обжиг цемента. Сколько стоит разогреть цистерну химического продукта, или разгрузить вагон мерзлого угля, или поддерживать температуру какой-нибудь ректификационной установки размером с многоэтажный дом? Если температура наружного кожуха какого-либо агрегата 100о, то при температуре воздуха 30оС тепловые потери через стенку вдвое выше, чем при +30оС. Это обходится в очень большой дополнительный расход топлива.

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

Для средней полосы России доля отопления в объеме общих энергозатрат промышленности составляет три четверти.

Представьте себе, что вы иностранный инвестор и у вас есть выбор: построить завод в России и 6--7 месяцев в году расходовать деньги на его отопление (и какие деньги! в 4--8 раз большие, чем тратятся на энергию непосредственно для целей производства!) -- или построить точно такой же завод в другом месте, где топить не надо совсем.

Так где вы его построите?

Пока у нас чрезвычайно дешевая электроэнергия для бытовых целей: например, в Центре -- около 3 центов за квт.ч (с осени 1998 года -- около 1 цента), на Дальнем Востоке -- 5--6 центов (2--3). В Западной же Европе -- в среднем около 12--15 центов. Но в открытой экономике цены стремятся к мировому уровню. В основном наши тепловая и электроэнергия вырабатываются из топливного мазута, как во всем мире, еще используются те же уголь, природный газ и уран. Их можно продать по мировым ценам. Откуда же разница в цене на электроэнергию? Почему на наших станциях из этого сырья получается электричество по цене в пять раз меньшей, чем мировая?

Если принудительно устанавливать низкие цены на тепло и электричество, обанкротится энергосистема страны, а не потребители тепла и энергии. Зачем поставлять топливо на электростанцию, если она за него не заплатит? Не лучше ли продать сразу за рубеж?

Что касается неисчерпаемых ресурсов -- солнечной энергии и энергии рек, -- то для гелиостанций нет более неподходящей страны, чем Россия. У нас много пасмурных дней (в Москве -- больше половины, около 200 в году), а когда энергия особенно нужна -- зимой, -- и дни коротки. К тому же нынешние технологии получения солнечной электроэнергии дают электричество в сотни раз более дорогое, чем полученное другими способами. И солнечные панели дороги, и какие-то аккумуляторы нужны -- ведь неудобно пользоваться электрическим освещением только днем, не правда ли?

И наши гидроресурсы довольно специфичны. Зимой, когда расход электричества максимальный, замерзшие реки мелеют. Россия -- равнинная страна. Перепад высот на наших реках невелик, в европейской части -- меньший, чем даже в Западной Европе, а сибирские реки-гиганты удалены от основных потребителей электроэнергии.

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

Даже если мы будем учитывать только так называемую "эффективную" площадь страны, то есть ту треть России, на которой среднегодовая температура выше 20С и где сконцентрировано все ее население, то среднее расстояние сократится примерно до 200 м. Вот и прикиньте, во что в России обходится дорожное строительство, связь и транспортные тарифы.

Распространенные у нас виды транспорта -- трубопроводный и автомобильный -- чрезвычайно дороги и энергоемки. Так, очень дорого обходится транспортировка нефти из Сибири в Европейскую Россию. Наша нефть вязкая, ее трудно

перекачивать, и приходится подогревать, особенно зимой. На подогрев и перекачку расходуется, по сути, значительная часть добытых энергоносителей.

А дешевые виды транспорта -- морской и речной -- у нас не распространены.

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

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

Налоги

Для простоты назовем все нерыночные издержки -- или, как их определяют, "прочие затраты" -- налогами. Это не только "налоги, сборы, платежи и другие обязательные отчисления, производимые в соответствии с установленным законодательством порядком", но и другие поборы, определяемые административными правилами, муниципальными актами, в конце концов, местными обычаями. Предпринимателю в принципе это все равно.

Я не слышал ни от кого, что объединенный налогово-криминальный пресс у нас легче, чем в других странах.

Есть ли резерв для налоговых льгот? Ведь когда говорят о "создании благоприятного климата для инвестиций", обычно имеют в виду снижение налогов. Можем ли мы брать самые низкие налоги в мире?

Конечно, теоретически можно избавиться от налогов вообще, но очевидно, что страна без государственного аппарата, минимальной инфраструктуры и хотя бы полиции не представляет интереса для инвесторов. А ведь эти вещи существуют только благодаря налогам! Кроме того, есть еще налоги, предназначенные на социальные цели, на оборону, на экологию.

Так вот, будут ли в "идеальной России" государственные расходы ниже, чем в других государствах мира? Можно ли обойтись совсем без армии, если не оставить в стороне "глобальные интересы"? К нам много территориальных претензий и у соседей, и у довольно далеких стран. Причем претензии предъявляются к самым продуктивным землям, к самым ценным участкам территории, акватории и шельфа, к стратегически важным пунктам. Если нет армии -- нет и "неисчерпаемых природных ресурсов". Почему московские интеллигенты считают, что рыба Охотского моря, или золото Колымы, или нефть Южного Сахалина, или леса Карелии принадлежат им? В мире есть люди, готовые задать такой вопрос.

А главное -- как мы, с нашими-то государственными долгами, можем добиться более низкого уровня бюджетных расходов по сравнению с другими странами? Разве не из бюджета нам придется платить долги и проценты по ним? А из чего бюджет-то формируется, не из налогов разве?

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

Зарплата и социальная сфера

И последняя составляющая расходов на производство -- это содержание наемного персонала.

Говорят, что наша рабочая сила дешевая и квалифицированная.

Квалифицированная? Будем считать, что да. Была.

А что дешевая -- давайте-ка поподробней.

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

По официальным данным, в начале реформ средняя зарплата в стране была около 5 долларов, а затем, с 1993-го по 1998 год, колебалась, грубо говоря, в районе 100 долларов. Последнее "докризисное" значение средней зарплаты, за май 1998 года, -- 160 долларов.

Во многих странах -- производителях товаров народного потребления (Юго-Восточная и Южная Азия, Латинская Америка) вполне приличной считается почасовая оплата 20 центов в час. Это примерно 40 долларов в месяц. Мало? Для китайской швеи 40 долларов очень даже неплохо. Квалифицированный служащий, например бухгалтер небольшой фирмы в Южной Азии, может получать 120 долларов, и это нормально.

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

Сейчас денежная составляющая зарплаты в России упала почти до уровня "третьего мира": за май 1999 года -- 70 долларов. Возникла ли для инвестора благоприятная ситуация? Да, но ненадолго. Впереди маячит более серьезный кризис потребительского рынка: рублевые цены на ликвидные товары должны подпрыгнуть до мировых уровней. Литр бензина, батон хлеба и 7 квт. ч электроэнергии должны стоить доллар. Мы не потянем такие цены с "третьемировой" зарплатой.

В силу ряда причин у нас принято ориентироваться на уровень зарплаты в развитых странах Запада. Да, там рабочий получает больше. Но то, что получает (пока) европейский и североамериканский рабочий, -- это не экономическая категория, не плата за его рабочую силу, это нечто другое. Не буду объяснять почему, но зарплата американского рабочего -- это не совсем зарплата, это скорее доля от эксплуатации всего мира. Она определяется не только и не столько рынком, но и, как говорится, административно-командным способом, то есть законом. По-моему, это что-то около 6 долларов в час. В любом случае такой зарплаты нам не видать, и потенциальный инвестор ориентируется на среднемировую цену рабочей силы, а не на зарплату в США. Кстати, буржуй есть буржуй, и не в последнюю очередь из-за стоимости рабочей силы производство перемещается в развивающиеся страны. Сам процесс перемещения производств в более выгодные регионы получил на Западе наименование "глобализация экономики".

И еще интересный момент.

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

Не с чем сравнивать зарплату нашей швеи: в Штатах почти ничего не шьют; американские джинсы шьют в Таиланде.

Нельзя узнать, сколько получает американский сборщик радиоэлектронной аппаратуры: вся электроника производится в Юго-Восточной Азии.

А какова зарплата американского оружейника? Трудно сказать, ведь "Ремингтоны" и "Моссберги" уже давно делают в Бразилии и Мексике.

Сколько сейчас получает оптик с завода "Практика", известного нам по бывшей ГДР? Увы, фотоаппараты "Практика" собирают теперь на Тайване.

Так вот, даже если мы интегрируемся в мировую экономику, мы не можем рассчитывать на уровень зарплаты, принятый в западных странах и Японии. Мы должны смотреть на зарплату в Пакистане, Индии, Бразилии, Аргентине -- странах-производителях. Причем это не касается зарплат бюджетников -- в этих странах врачей и учителей гораздо меньше, чем у нас.

Той зарплаты, на которую согласен и может прожить среднемировой промышленный рабочий, в наших условиях не хватит не то что на расширенное, но и на простое воспроизводство рабочей силы. То есть нашему рабочему среднемировой зарплаты не хватит не только на то, чтобы вырастить детей, но и на то, чтобы прокормиться самому.

А что для нас значат коммунальные услуги?

Цитата из статьи профессора В. Клименко "Россия: тупик в конце тоннеля?" (Общественные науки. 1995. № 5): "Чем холоднее климат и чем больше территория страны, тем выше уровень удельного потребления, обеспечивающий жителям данной страны приемлемые условия существования".

Если в странах с почти идеальным климатом (к ним относятся, например, Иордания, Кипр, Таиланд, Малайзия, Зимбабве) расходуется на создание "единицы комфорта" одна "единица энергии", то в других странах удельный расход выше. В Мексике -- в 1,6 раза, в Южной Корее, Японии, Австрии, западноевропейских странах -- в 2--2,5 раза, в США -- в 5 раз, в России (обитаемая часть) -- в 8 раз.

В список совершенно необходимых расходов россиянина входят расходы на шестимесячный отопительный сезон. Даже для европейца то, что мы расходуем на отопление, -- чувствительная сумма, а для промышленного рабочего "третьего мира" -- целое состояние. По мировым ценам на горючее это несколько тысяч долларов на семью из четырех человек -- как раз зарплата всей семьи из "третьего мира".

Даже если наш рабочий обойдется инвестору дешевле западноевропейского, то уж перед малайским рабочим у нашего никакого преимущества нет. Конечно, наш рабочий может урезать свои запросы, но не ниже определенного прожиточного минимума. А у нас другой минимум, в отличие, например, от Филиппин.

Чтобы победить жителя "третьего мира" в конкурентной борьбе за рабочее место, наш рабочий должен согласиться на месячную зарплату, эквивалентную одной-двум заправкам бензобака высокооктановым бензином!

Доказательство

Итак, подытожим.

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

Поэтому *в условиях свободного перемещения капиталов ни один инвестор, ни наш, ни зарубежный, не будет вкладывать средства в развитие какого бы то ни было производства на территории России.* И дело не в отсутствии патриотизма у наших капиталистов -- дело в законах экономики, ориентированной на прибыль.

То есть каждый буржуй понимает, что значительная часть его денег, вложенная в российскую промышленность, будет потрачена просто на борьбу с неблагоприятными условиями, без всякой пользы для конечного продукта. Если этого не понимает инвестор, то понимает банкир, дающий инвестору кредит и проверяющий его бизнес-план.

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

Да, голубая мечта наших реформаторов -- неограниченное вхождение страны в "мировое экономическое пространство" -- пока не исполнилась полностью. Но по ряду параметров мы уже близки к желанной цели. Правда, по мере приближения к идеалу жизнь из нашей экономики уходит. Изнашиваются инфраструктура и основные фонды, донашиваются и проедаются запасы. А каждый появившийся у нас доллар немедленно бежит туда, где он сможет получить большую, чем у нас, прибыль.

Возможно, вы уже догадываетесь почему.

И небольшое пояснение. Нигде в тексте вы не найдете указаний, что теорема действует только применительно к частным предприятиям, а государственные обладают иммунитетом. И все дело не в рынке, а в мировом рынке, а точнее, даже в мировом рынке промышленного капитала.

Наш народ и мировой рынок промышленного капитала -- несовместимы. Либо одно -- либо другое.

