

Дмитрий Зыкин

Запрещенная ЭКОНОМИКА

Что сделало Запад богатым,
а Россию бедной



Николай Стариков

РЕКОМЕНДУЕТ ПРОЧИТАТЬ

Annotation

Сегодня в мире есть две экономики. Одну проповедуют российские либералы.

В ней «невидимая рука» рынка расставляет все по своим местам.

В ней уровень жизни страны зависит от количества политических партий и частоты выборов. Много чего есть в этой экономике, нет только одного – ее самой.

Она не существует в реальности. Ее нет.

А что есть? Есть реальная мировая экономика. В которой нет никакой свободной конкуренции, но есть жесткая борьба. Не на жизнь, а на смерть. С применением очень эффективного оружия.

Его имя протекционизм. Защита своих производителей от производителей чужих. История этой борьбы описана в книге Дмитрия Зыкина «Запрещенная экономика: что сделало Запад богатым, а Россию бедной».

- Навигационный акт как начало могущества Британии.
- Причины экономического прозябания Латинской Америки.
- Секреты успеха Южной Кореи, Тайваня и Японии.
- История поддержки своих производителей русскими царями.
- Что писал о таможенном тарифе Д. И. Менделеев.

И многое другое.

Что может быть интереснее истории экономики?

Тем более запрещенной...

Дмитрий Зыкин

**Запрещенная экономика: что сделало
Запад богатым, а Россию бедной. С
предисловием Николая Старикова**

Предисловие Николая Старикова

Разрешить запрещенную экономику

Сегодня в мире есть две экономики. Одну проповедуют российские либералы. В ней «невидимая рука» рынка расставляет все по местам. В ней происходит честная конкуренция, которая приводит к снижению цен и увеличению производства. В этой прекрасной экономике нужно дробить крупные предприятия, чтобы получить много эффективных мелких. А уровень жизни страны зависит от количества политических партий и частоты выборов. Много чего есть в этой экономике, нет только одного – ее самой. Она не существует в реальности. Ее нет.

А что есть? А есть реальная мировая экономика. В которой нет никакой свободной конкуренции, а есть жесткая борьба. В реальной мировой экономике господствуют протекционизм и поддержка своих против чужих. В этой реальной мировой экономике созданы структуры, главная задача которых – «вскрывать» и открывать чужие рынки для своих товаров. И в этой экономике сегодня живет человечество.

Реальная экономика и ее правдивая история сегодня под запретом. Это и есть «запрещенная экономика». Историю ее создания и рассказывает книга Дмитрия Зыкина, который уже издавался в данной серии с работой «Как оболгали великую историю нашей страны», получившей высокую читательскую оценку.

В своей новой книге Дмитрий Зыкин коснулся экономики более, чем истории. Исторические примеры помогают понять главную истину, которую старается донести до своего читателя автор. Только протекционизм, только поддержка своего производителя делает страны сильными, а их экономику самодостаточной и эффективной. Все остальные рецепты даются от обратного. Эти рецепты высказывают те самые российские либералы. Следуя их правилам и пожеланиям, Россия зашла в колоссальный тупик, из которого понемногу старается выбраться. Но это будет сложно, а может, и невозможно без тщательного изучения истории мировой экономики. Той самой – запрещенной, настоящей, которую от нас скрывают.

С чего началось могущество англосаксонского мира? С победы над Непобедимой армадой Испании? Автор этой книги уверен, что нет. Прежде чем создать частный эмиссионный центр под названием Банк Англии в

1694 году, англичане ввели в действие Навигационный акт. Он стал первым шагом на пути создания богатого общества на бедном и забытом Богом Острове.

«Навигационный акт Кромвеля 1651 года предусматривал следующий комплекс мер.

1. Товары из Африки, Азии и Америки разрешалось ввозить в Англию только на судах, принадлежащих британцам и экипаж которых на три четверти укомплектован британцами. Из Европы можно было привозить товар, но только на кораблях стран, которые этот товар произвели. Эта мера была направлена против голландских перекупщиков, привозивших в Англию чужую продукцию.

2. Ввоз соленой рыбы разрешался, только если ее выловили британские суда.

3. Торговля вдоль английских берегов запрещалась для всех, кроме британцев».

Никакого «свободного рынка», никаких «невидимых рук». Вся торговля через Британию. Через ее казну. Налоги, рабочие места. И захват чужих рынков. Так страна, вывозившая сырье, стала величайшей морской и торговой державой. Ведь «в 1660 году Акт Кромвеля дополнили целым рядом новых ограничений. Отныне вся продукция из колоний должна сначала свозиться в английские гавани, а для торговли с колониями разрешалось использовать только британские суда. Иностранцам судам запрещалось привозить из Европы в Англию такие товары, как дрова, соль, оливковое масло, хлеб, сахар и ряд других».

Никакая промышленность не появляется сама собой, просто в результате действия «рыночных стихий». Это результат кропотливой поддержки своего производителя и ограничения на своем рынке производителя чужого. Всякое обратное действие ведет к неминуемым последствиям. Что мы и наблюдали в СССР. Открыли рынки, прекратили помощь своим – лишились почти всей промышленности. Начали помогать – началось восстановление. Но до тех пор, пока Россия в ВТО, ничего хорошего нам ждать не приходится. Разве что благодаря санкциям, введенным против нас США и Европой, – по факту они этим действием отменили нормы ВТО.

Правила восстановления экономики, ее укрепления и развития не так уж сложны. Закрывать свои рынки, создавать промышленность, открывать чужие рынки и, осуществляя там экспансию, выкашивать конкурентов на их поле. Есть и нюансы, которые на множестве примеров разбираются в этой книге. «Если для производства того или иного товара нет своего

сырья, то не следует ограничивать импорт этого сырья. А между тем в современной России многие годы тянется эпопея, связанная с пошлиной на какао-бобы. Всем понятно, что они у нас не растут, соответственно, их ввоз никак не вредит сельскому хозяйству, однако пошлина повышает стоимость производства отечественного шоколада. Рынок и без того завален импортным шоколадом, так еще и пошлину взимают на какао-бобы, тем самым осложняя жизнь нашей кондитерской промышленности».

Самое важное в экономике – это здравый смысл. О чем также пишет Дмитрий Зыкин: «Свободная торговля убивает наше производство, но опасна и другая крайность. Если долго поддерживать слишком высокие протекционистские барьеры, то промышленник, избалованный гарантированным сбытом, потеряет стимулы для внедрения новых технологий, повышения качества и снижения цены своей продукции».

История развития и «неразвития» латиноамериканских стран. Цифры развития николаевской России, той самой, «которую мы потеряли». История становления японской экономики и японского качества. История протекционизма во многих государствах, где вдруг происходило «экономическое чудо».

Например – Тайвань. «Кредитная сфера контролировалась административно, размер ставок по займам строго ограничивался, в результате чего промышленность получила доступ к дешевым деньгам». Каков процент по кредитам для бизнеса? Покуда он будет выражаться двузначными числами, развития промышленности не будет. И на Тайване бы ее не было, и в Корее. Стоимость денег есть ключевой момент современной экономики.

Нигде новая экономика не создавалась «свободным рынком», везде жестким администрированием и при активной позиции государства.

Южная Корея: «Государственные корпорации заняли важное место в ряде ключевых сфер экономики, и даже акционерный капитал частных банков был поставлен под контроль государства. Власть установила жесткий режим валютного управления, в соответствии с которым предприниматель имел право импортировать товары только на ту сумму, которую он зарабатывал своим же экспортом. Исключение делалось лишь для тех проектов, реализация которых инициировалась или поддерживалась государством».

В 1684 году эти принципы государственного управления экономикой сформулировал Филипп фон Хорнигк – экономист Священной Римской империи германской нации. Он утверждал, что следование этим правилам неизбежно приведет к процветанию страны. Правила Хорнигка вы найдете

на страницах данной книги.

Рядом с ним – большая цитата из работы выдающегося русского ученого-химика Д. И. Менделеева. Он интересовался и экономикой, а его монография называлась «Толковый тариф, или Исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года».

Что может быть интереснее истории экономики?

Тем более запрещенной...

Государственное невмешательство, т. е. «laissez faire», и «свобода торговли» (free trade) не есть общий закон, человечеству обязательный и полезный, а непременно приведет к экономической гегемонии народов, у которых промышленность успела развиться ранее признания указанного принципа, над народами, принявшими принцип невмешательства ранее, чем у них развилась своя промышленность, могущая бороться с иностранною.

Дмитрий Менделеев

Глава 1. Как Россия неожиданно стала Латинской Америкой

В XIX веке практически все колонии Нового Света получили формальную независимость от Испании, но тут же превратились в фактические колонии промышленных лидеров Европы и Соединенных Штатов. Страны, обладавшие колоссальными запасами минеральных и сельскохозяйственных ресурсов, казалось бы, имели все предпосылки для того, чтобы купаться в роскоши. На деле Латинская Америка стала территорией социального бедствия, постоянных военных переворотов, дефолтов и общей экономической отсталости.

В колониальные времена Латинская Америка переболела тяжелейшими лихорадками: изумрудной, золотой и серебряной. Потоки драгоценностей уплывали в Европу, обогащая кого угодно, но только не тех, кто их непосредственно добывал. В эпоху «независимости» прибавились новые болезни: «сахарная», «кофейная», «каучуковая», «фруктовая» и ряд других.

Латифундия, по-русски говоря – поместье, стала символом и проклятием значительной части Нового Света. Крупные сельскохозяйственные предприятия обеспечивали огромные прибыли владельцам-латифундистам на фоне чудовищной нищеты всех остальных. В Латинской Америке с издевательским постоянством разыгрывалась одна и та же трехактная пьеса.

Акт первый: появляется источник сверхдоходов, например сахарный тростник. Все силы и средства сразу же бросаются на его возделывание. Каждый клочок земли, пригодный для выращивания тростника, отводится под эту культуру, в ущерб всем остальным.

Экономика тут же выстраивается по принципу: «продадим сахар, а все остальное купим на мировом рынке». Это правило распространяется даже на продукты питания, которые импортируются и продаются в лавках тех же латифундистов. Колоссальные прибыли идут на сверхпотребление олигархии, строятся дворцы и театры, в которых выступают мировые звезды. Особо одуревшие от денег сеньоры раскуривают сигары крупными купюрами. Латифундист не вкладывает деньги в другие сферы. Зачем? Есть же сахар, и он дает наивысшую прибыль.

В Европе и США закупается абсолютно все, вплоть до конфет, которые

сделаны из латиноамериканского сахара. Ясно, что в таких условиях неоткуда взяться местной промышленности. Латифундия использует практически бесплатный труд людей, которым платят ровно столько, сколько хватает на скудное пропитание. Причем продукты батрак покупает в магазине латифундиста, который таким образом повторно грабит работника.

Акт второй. Земля, отведенная под монокультуру, быстро истощается, чтобы восполнить ее убыль, вырубаются леса, освободившиеся участки вновь отводятся под тростник.

И наконец, финальный аккорд: цены на сахар падают, экономика оказывается банкротом, а тростник оставляет за собой пустоши ни на что не пригодных земель.

Тем не менее судьба дает новый шанс. Кофе и какао. И что вы думаете? Может быть, сейчас латифундист опомнится и сделает выводы из прошлого печального опыта? Ничего подобного. Все повторяется в деталях, вплоть до закупок шоколада в Европе, сделанного из латиноамериканского какао! История знает и другие примеры фантастических взлетов и столь же оглушительных падений. Каучуковый бум является хрестоматийным случаем. Менее известна хлопковая лихорадка, но ничего принципиально нового не случилось и здесь. Сырье уходило за границу, а потом там же закупались ткани, сделанные из этого же самого хлопка. Сверхприбыльные отрасли порождали нищету миллионов и надежно препятствовали возникновению собственной промышленности.

Такое впечатление, что сам черт заставил бегать Латинскую Америку по дьявольскому кругу. Но отбросим мистику и зададимся вопросом: почему? Всем ясно, что наивысшую прибыль получает не страна-экспортер сырья, а страна-промышленник, которая делает конечный продукт и потом сбывает его как раз тому, кто и поставляет сырье. Протекционизм (порусски – защита, покровительство) – залог промышленного развития страны и ее процветания, так неужели до олигархов не доходила простая истина? Разумеется, они не были глупцами. Напротив, эти люди обладали мертвой деловой хваткой и прекрасным образованием, полученным в лучших университетах мира. Всё они видели и всё прекрасно понимали. Так в чем же причина такого странного поведения?

Алчностью это не объяснишь, как раз наоборот: именно алчность и должна была бы их заставить развивать не экспорт сырья, а собственное производство. Это же доходнее, тем более что латифундия опиралась на почти бесплатные рабочие руки, а до этого и вовсе на даровой труд рабов.

К людям относились как к расходному материалу: выжимали их до предела и равнодушно смотрели, как они умирали, далеко не дожив до «пенсионного» возраста. Разумеется, пенсии не полагались, не полагалось никакой социальной защиты, отпусков, и даже воскресенье долгое время было рабочим днем. С таким низким уровнем издержек, при таком невиданном обилии разнообразного сырья можно было бы развернуться и превратить Латинскую Америку в промышленного гиганта. Но не тут-то было.

Еще задолго до того, как Испания и Португалия потеряли свои колонии, Латинская Америка превратилась в рынок сбыта фабрично-заводской продукции европейских лидеров и в первую очередь Британии. В свое время англичане поднялись на том, что ввели у себя в стране жесточайшие протекционистские порядки. То есть взимали высокий налог на импорт промышленной продукции, стимулируя одновременно закупки сырья и экспорт своих готовых товаров. В те годы Испания и Португалия почивали на лаврах. Из колоний они выкачивали золото и серебро, а их собственный рынок был открыт для соседей. Английские и французские товары убивали испанскую и португальскую промышленность, но пока колонии обеспечивали бесперебойный поток драгоценных металлов, можно было жить, и жить (в смысле потреблять) неплохо.

Хотя формально метрополия обладала монопольным правом торговать со своими колониями, фактически испанцы и португальцы превратились лишь в посредников, ставящих свое клеймо на иностранных товарах и переправлявших продукцию далее в Латинскую Америку. Кроме того, существовала широчайшая контрабандная торговля, пресечь которую испанцы и португальцы не смогли. А если уж метрополии, Испания и Португалия, не защитили свой рынок и постепенно теряли свое производство, то где уж этого ожидать для колоний? Таким образом, на момент обретения независимости промышленность Латинской Америки была очень слабой. С самого начала она не могла конкурировать с мировыми лидерами.

Единственный выход: поставить на пути импорта заграждение в виде пошлины, фактического налога на иностранную продукцию, как это сделали в свое время англичане, как это сделали позже немцы, а затем и североамериканцы. Это понимали все, разумеется, понимали и европейцы. Они развились под защитой сурового протекционизма и только потом взялись рекламировать принципы свободной торговли. Но пропагандой дело не ограничивалось. В ход пошло всё: подкуп чужих элит, в первую очередь военных, спонсирование войн, переворотов, навязывание

кабальных договоров, предоставление займов под высокий процент и так далее.

В Латинской Америке регулярно появлялись лидеры, которые пытались ввести протекционизм, пытались покончить с властью латифундий и зависимостью от монокультур. Но с той же самой регулярностью их свергали. После чего в президентское кресло садился человек, отменявший протекционистские (покровительственные) ограничения и заодно раздававший иностранцам выгодные концессии по символическим ценам. Военные режимы, так называемые хунты, служили латифундии: сгоняли крестьян с земель, превращая их в экономических рабов, и расстреливали тех, кто пытался протестовать.

В конечном итоге сами латифундисты служили США и Европе, получая за это сравнительно небольшой процент от прибылей. Но поскольку доходы исчислялись астрономическими величинами, то даже малой их доли хватало на безумные кутежи и запредельную роскошь.

К чему я это все говорю? А к тому, что на заре рыночных реформ в России конца 1980-х – начала 1990-х годов печальный опыт Латинской Америки был прекрасно известен всему миру. Отлично его знали и в СССР, где о неокOLONиализме выходили горы литературы. К чему приведет отмена протекционизма, было известно заранее. Промышленность не появляется в результате действия свободной рыночной стихии и участия в мировой конкурентной борьбе. Это было доказано на опыте множества стран. Капитал тут же утекал в немногие прибыльные сферы, а вся остальная экономика гарантированно уничтожалась.

Весь латиноамериканский механизм воспроизвелся в России до мелочей, порой трагикомичных. Латифундисты выписали как-то великого Карузо, который пел для них в сельве, ну так и не менее известный Паваротти в 1997 году выступал с концертом в Москве, а спустя всего лишь год нашу страну потряс финансовый кризис. По злой иронии судьбы, спасти от дефолта тут же пригласили аргентинца Доминго Кавалло, но реально спасли нашу страну от экономического и социального хаоса Примаков и Маслюков. А когда они справились с тяжелейшей задачей, то их отправили в отставку, и Россия вернулась к тому же самому курсу, благо цена на «сахар, какао и каучук», то есть нефть и газ, пошла вверх.

Когда российская «монокультура» дешевеет, сразу начинаются разговоры о кризисе, о том, что пора затянуть пояса, начать экономить, сокращать расходы и пр. Но ведь Россия – это континент. Казалось бы, как может целый континент с его несметными богатствами заниматься подсчетом копеек? Впрочем, нынешнее наше состояние – это типичная

неоколониальная ситуация, так что удивляться не приходится.

Глава 2. Диктатор, умерший за Родину

Рим эксплуатировал только средиземноморский бассейн, Англия эксплуатирует большую часть земного шара.

Вильфредо Парето

Латиноамериканская тема представляет для нас не абстрактный интерес. Протекционистский опыт других государств будет нам полезен, если Россия решится начать новую индустриализацию.

Уже говорилось, что европейские страны, вырвавшиеся в индустриальные лидеры, широко использовали меры защиты своего внутреннего рынка, и лишь поднявшись, взялись убеждать всех остальных в необходимости свободной торговли. И не только убеждать, но и заставлять других идти по самоубийственному пути. Не по наивности или глупости лидеры многих стран отрекались от протекционизма. Их просто заставляли, а несгибаемых – убивали. Считаю необходимым остановиться на этом подробнее.

Итак, в начале XIX века Испанская империя агонизировала. Антиколониальное движение побеждало, одна за другой заморские владения добивались отделения. Аристократия Буэнос-Айреса организовала Майскую революцию 1810 года, в результате которой вице-королевство Рио-де-ла-Плата вышло из-под контроля Мадрида. На развалинах вице-королевства в конце концов образовалось четыре государства: Аргентина, Уругвай, Боливия и Парагвай. Первые три тут же оказались во власти латифундистов, со всеми вытекающими последствиями. А вот Парагваю повезло больше. Там у руля страны встал диктатор, причем настоящий, не декоративный правитель, слуга местных и внешних олигархов, а правитель-самодержец в полном смысле этого слова. Его имя – Гаспар Родригес де Франсия.

Если верить всему, что он нем пишут, Франсия отличался довольно экстравагантным мировоззрением. Однако к этим свидетельствам надо относиться осторожно. Его вполне могли и оклеветать, с учетом того, что именно его политика была костью в горле у хозяев мира и местных латифундистов, с которыми он беспощадно боролся. Франсия чем-то напоминал Каддафи, который тоже добился для своего народа процветания,

хотя при жизни его и критиковали на все лады и по любому поводу. Теперь, когда Ливия уничтожена, период правления Каддафи вспоминают как золотой век, а «свобода», о которой мечтала оппозиция, обернулась бандитской анархией.

В политике Франсия был противником демократии. В 1816 году он забрал себе всю власть в стране и не выпускал бразды правления до самой смерти в 1840 году. Этого отрицать нельзя. Но что такое демократия, как не лживая оболочка, камуфлирующая олигархию? Нет денег – нет реальных прав и свобод, и чем больше нищета народа, тем больше настоящей власти у тонкого слоя сверхбогатых людей. В этом смысле никакой демократии не было ни в Бразилии, ни в Аргентине, нигде в Латинской Америке.

Да и не только там. Для сравнения: просвещенной Францией в те годы правил император Наполеон, а в США царило рабство буквально в стиле Древнего Рима. Поэтому обвинение Франсия в автократии – это смесь наивности и лицемерия. Он не позволил превратить свою страну в базар, на котором правят местные торговцы, в свою очередь полностью зависимые от мировых промышленных боссов. Вот это и есть истинная причина многолетней кампании по дискредитации Франсия.

Парагвайский протекционизм тех времен отличался такой степенью радикализма, что его правильнее называть изоляционизмом с очень высокой ролью государства в жизни страны. Франсия на практике доказал, что можно успешно развиваться, независимо от мировой торговли. Можно покончить с голодом – настоящим бичом Латинской Америки, можно подавить преступность и даже сгладить имущественное расслоение в обществе до величин, обеспечивающих социальную стабильность.

После смерти Франсия Парагвай возглавил Карлос Антонио Лопес. В основных вопросах он придерживался линии своего предшественника, несколько ее модифицировав с учетом требований своего времени. Лопес считал изоляционизм уже ненужным, установил дипломатические отношения со многими странами, поощрял переезд в Парагвай иностранных специалистов, но при этом твердо следовал протекционизму. Экономический рост в стране продолжался, открывались новые фабрики, пороховые заводы, развивалось производство тканей, стройматериалов, бумаги, и, что немаловажно, пушек и ядер. Парагвай, несмотря на незначительные территориальные размеры, превращался в заметную военную величину.

Мало того, на собственных судоверфях строились корабли, появился свой флот, ходивший не только по реке Парана, но даже и в Европу. Причем внешняя торговля была монополией государства, поэтому экспортно-

импортные операции не контролировались латифундистами и стоявшими за ними иностранцами, как это было во всей остальной Латинской Америке. В то время как огромная Бразилия задыхалась от неподъемных внешних долгов, Парагвай абсолютно не зависел от мировых кредиторов.

В 1862 году Карлос Лопес умирает, но стране снова повезло: к власти пришел Франсиско Солано Лопес, третий и последний великий диктатор-протекционист Парагвая. Тут уже в Лондоне окончательно позеленели от злости. Это что же получается: половина столетия прошло, вся Южная Америка платит Британии дань и полностью зависит от ее воли, а в центре континента наперекор всему живет небольшое, но крайне упрямое государство. Оно не признает диктата невидимой руки рынка и прочей демократии.

Терпеть Лопеса, который удерживает заградительные пошлины на уровне 45% (от цены продукции по товарной накладной), больше невозможно. А вдруг пример Парагвая окажется заразительным и для всех остальных? Самим фактом своего существования и успешного развития Парагвай опровергал пропагандистские бредни о безусловной благости свободной торговли. За дело взялась английская дипломатия, и Лондону удалось создать военную коалицию из Бразилии, Аргентины и Уругвая. Им выпала «честь» похоронить протекционизм соседней экономики. Причем с помощью ряда провокаций удалось сделать так, что сам Парагвай и объявил войну Бразилии. Что и говорить, здесь чувствуется рука мастера. Как бы то ни было, а после нескольких лет ожесточенных сражений Парагвай был разгромлен. Слишком неравны оказались силы, но сам факт, что в течение пяти лет Парагвай в одиночку противостоял таким тяжеловесам, как Бразилия и Аргентина, да и Уругвай не стоит сбрасывать со счетов, говорит о многом. Правление трех диктаторов позволило создать прочную экономическую основу, благодаря которой Парагвай и смог так долго держаться.

Франсиско Лопес не стал отсиживаться в тылу, не попытался сбежать или получить для себя личные гарантии в обмен на капитуляцию. Он сражался до последнего и был убит в бою, перед смертью успев сказать слова, которые до сих пор помнят в Латинской Америке: «Я умираю вместе с моей Родиной!»

Парагвай потерял почти половину своей территории, а главное – его заставили открыться для мировой торговли, что быстро превратило процветающее государство в одну из самых бедных стран мира. Едва окончилась война, как Парагвай получил кредит от Британии. Это было сделано на совершенно издевательских условиях: формально

предоставлялся один миллион фунтов стерлингов, но реально до страны дошло менее половины, а вскоре долг пересчитали, и теперь уже Парагвай оказался должен три миллиона.

А что же получили победители? Уругвай – ничего. Бразилия и Аргентина присвоили себе почти половину территории Парагвая, но поскольку они вели войну на деньги английских банкиров, то в результате оказались в полнейшей финансовой кабале. И кто же тут реальный победитель? Ответ очевиден.

Пожалуй, самым точным символом поражения Парагвая явилось то, что территория, где когда-то стояли его военные заводы, стала называться «Минакуэ», что в переводе на русский означает «здесь была шахта»{Галеано Э. Вскрытые вены Латинской Америки. – М.: Дело, 2010. С. 273.}. Да, там действительно были и шахта, и промышленность. Но вскоре от нее остались только воспоминания. Помню, как у нас в 1990-е годы лево-патриотические публицисты сравнивали результаты рыночных реформ с войной. И они были правы. Ущерб, который понесла Россия от антипротекционистских мер, сравним с нашествием неприятельской армии.

Глава 3. Английская Великая армада: разгром, о котором предпочитают молчать

Свободная конкуренция на рынках стада для Англии истиной в последней инстанции лишь после того, как Англия уверилась, что она самая сильная, и после того, как она развила собственную текстильную промышленность под защитой самого сурового в Европе протекционистского законодательства. Запрещалось даже хоронить покойника, пока приходской священник не засвидетельствует, что саван соткан на английской фабрике.

Эдуардо Галеано

Все знают о катастрофическом поражении Непобедимой армады 1588 года. Испанцы поставили амбициозную цель: высадить свою армию на территорию Англии и захватить Лондон. Но, как известно, морской поход обернулся оглушительным позором. Это правда, но правда и то, что окрыленные успехом англичане вскоре собрали свою Великую Армаду и поплыли с ответным визитом в Испанию. В составе флота было 6 галеонов, 60 вооруженных торговых транспортов, 60 голландских легких кораблей, 20 пинас, всего 146 кораблей, на которых находилось порядка 23 тысяч человек. Для сравнения: испанская армада насчитывала 130 кораблей и 30 тысяч человек. В 1589 году англичан ждал форменный разгром. По разным оценкам они потеряли до 20 тысяч человек, примерно такие потери были у испанцев годом раньше во время поражения их Непобедимой армады. Как говорится, стороны обменялись любезностями. До сих пор широко распространено заблуждение, будто бы Англия после победы над испанской Армадой стала первой морской державой мира. Ничего подобного. Даже мирные переговоры и те начались по инициативе Англии, и договор, завершивший войну в 1604 году, в целом был в пользу испанцев.

Испания извлекла уроки из поражения своей армады и быстро восстановила мощь флота. А что же Англия? Война разорила ее дотла, и хваленый английский флот вскоре превратился в совершенно жалкое зрелище. Упадок дошел до того, что африканские пираты взялись

хозяйничать у берегов Британии, захватывали корабли, а моряков превращали в рабов. Пираты даже имели наглость требовать предоставить им пушки в качестве выкупа за пленных. Английскому правительству ничего не оставалось, как подчиниться требованиям корсаров, потому что королевский флот не мог с ними справиться.

Путь Британии к статусу владычицы морей и положению ведущей индустриальной державы мира был долг и мучителен. Англичан били еще много раз. Истинными хозяевами океанов еще долго продолжали оставаться испанцы и голландцы, серьезной силой были и французы. Да это легко заметить, просто посмотрев на политическую карту тех времен. Англичанам еще предстояло создать обширную колониальную империю, и, как известно, они добились успеха. Важную роль в этом невероятном подъеме сыграл, как вы уже наверняка догадались, протекционизм, и очень символично, что английские протекционистские законы вошли в историю под названием «Навигационные акты».

Мысленно вернемся в начало XVII века, в период, последовавший за окончанием англо-испанской войны. Не только флот, но и экономика Англии в целом пришла в упадок. Английский экспорт почти полностью свелся к вывозу сырья, который к тому же осуществлялся в основном иностранными кораблями. Промышленные товары импортировались. Ничего не напоминает? Перед нами экономическая модель, очень похожая на латиноамериканскую. Шли годы, Франция успешно поставляла на английский рынок свою продукцию, голландцы в 1602 году основали свою Ост-индскую компанию, которая развернула сверхприбыльную торговлю чаем и пряностями. Испанцы продолжали контролировать свои обширные владения в Америках, а вот Англия всерьез рисковала превратиться в колонию более развитых стран. К счастью для Британии, местная элита вовремя спохватилась и приняла радикальные меры.

Впрочем, первые попытки Карла I исправить ситуацию оказались неудачными. Это наглядно проявилось во время позорного похода на Кадис 1625 года, когда английский флот из 9 военных и 73 коммерческих судов потерпел поражение, причем два корабля и вовсе дезертировали, став пиратскими. Дисциплина на флоте практически отсутствовала, матросов кормили из рук вон плохо, служба на море стала восприниматься как наказание. Весной и осенью 1628 года англичане отправляли свои корабли на помощь Ла-Рошели, осажденной армиями Ришелье, и вновь безрезультатно. Королевский флот оставался в кризисном состоянии, пока в 1634 году строительством кораблей не занялось государство. Вот тут дело сдвинулось с мертвой точки, и в скором времени Англия заметно усилилась

как морская держава, а еще подоспел Навигационный акт Кромвеля 1651 года, предусматривавший следующий комплекс мер:

1. Товары из Африки, Азии и Америки разрешалось ввозить в Англию только на судах, принадлежащих британцам и экипаж которых на три четверти укомплектован британцами. Из Европы можно было привозить товар, но только на кораблях стран, которые этот товар произвели. Эта мера была направлена против голландских перекупщиков, привозивших в Англию чужую продукцию.

2. Ввоз соленой рыбы разрешался, только если ее выловили британские суда.

3. Торговля вдоль английских берегов запрещалась для всех, кроме британцев.

Обратите внимание, как жестко англичане защитили и простимулировали развитие своего собственного кораблестроения, отрасли, которая стала основой британского могущества на многие годы. Одновременно они лишили голландцев заметной части их доходов. Отношения между странами резко обострились. Осенью 1651 года вышел Навигационный акт, уже летом 1652 года началась первая англо-голландская война. Англичане бросили все силы на дальнейшую модернизацию своего флота и в конечном итоге смогли отбиться. То есть голландцам не удалось заставить Британию отказаться от протекционизма.

В 1660 году Акт Кромвеля дополнили целым рядом новых ограничений. Отныне вся продукция из колоний должна сначала свозиться в английские гавани, а для торговли с колониями разрешалось использовать только британские суда. Иностранным судам запрещалось привозить из Европы в Англию такие товары, как дрова, соль, оливковое масло, хлеб, сахар и ряд других. Отметим, что протекционистские ограничения распространялись и на торговлю с нашей страной.

Тем временем по ту сторону Ла-Манша во Франции фактическое руководство экономики перешло в руки Жана-Батиста Кольбера. Комплекс мер, реализованный этим выдающимся приближенным Людовика XIV, вошел в историю под названием «кольбертизм». В 1664 году во Франции ввели жесткий протекционистский заслон на пути иностранных товаров, но упрощали и удешевляли ввоз необработанного сырья. Мало того, Кольбер под угрозой уголовного наказания буквально запрещал мастерам-мануфактурщикам уезжать из Франции, одновременно приглашая ценных специалистов со всей Европы, скупая иностранные технологические секреты и машины.

Значительное внимание Кольбер уделял развитию флота,

покровительствовал грузоперевозкам, которые осуществлялись на французских судах, а в 1667 году Франция приняла новый тариф, поднявший и без того высокие пошлины на импорт.

Это вызвало крайне болезненную реакцию других стран-конкурентов, и Франции после тяжелых войн пришлось несколько снизить таможенные сборы. Тем не менее уровень покровительственной защиты экономики при Кольбере оставался значительным, и результаты не заставили себя ждать. Резкий рывок промышленности, технологический взлет, увеличение доходов страны, усиление армии и флота – все это достижения «кольбертизма».

Я думаю, читатель уже заметил, что укрепление экономики той или иной страны сталкивается с резким противодействием других государств. Так было и с Францией, так было и в случае с Парагваем, когда Британия стимулировала создание антипарагвайской коалиции. Но и Англия, как уже говорилось, столкнулась с военной угрозой Голландии, которой оказались не по нутру английские протекционистские законы.

Помимо войны 1652 года, Англия и Голландия вскоре повоевали еще дважды. Британии пришлось непросто. В 1666 году голландцы взяли верх в Четырехдневном сражении, в 1667 году голландский флот вошел в Темзу и сжег английские верфи, в 1672 году адмирал Рюйтер побеждает англичан при Солебее, а в 1673 году англичане неудачно действуют в битве при Текселе. Но голландцы тоже терпели поражения, и британский флот закалялся в боях. Судя по всему, затяжное противостояние привело элиты двух стран к мысли о необходимости найти какой-то компромисс, и он был найден, причем в очень неожиданной форме. В 1688 году английский монарх был свергнут с престола, а на его место пригласили правителя Нидерландов Виллема ван Оранье-Нассау, ставшего в Британии Вильгельмом III. Началась эпоха экономической англо-голландской кооперации.

Между тем жесточайшие покровительственные меры не отменялись. Ввоз целого ряда товаров, включая шерстяные и хлопчатобумажные ткани, облагался 50%-ной пошлиной. Поначалу эти изделия были дороги в Англии, что, конечно же, вызывало известное недовольство потребителя, но именно дороговизна импорта и подталкивала местного бизнесмена браться за производство таких товаров. Появившаяся промышленность давала работу, повышала доходы населения, что, в свою очередь, делало промышленные изделия доступными. Кроме того, предприниматели конкурировали друг с другом, и эта борьба за покупателя тоже способствовала снижению цен на продукцию внутренних предприятий. В

итоге выигрывали все.

А что касается сотрудничества Британии и Голландии, то англичане многому научились у своих старых соперников.

«Развитые финансовые институты позволили Голландии не только финансировать свою внешнюю торговлю, но и защищать ее силами первоклассного военно-морского флота. Теперь эти институты должны были заработать в Англии – в гораздо большем масштабе»{Фергюсон Н. Империя. Чем современный мир обязан Британии. – М.: Астрель, 2013. С. 64.}.

И действительно, в 1694 году учрежден Английский банк, по образу и подобию старого, почтенного Амстердамского банка. Также голландский опыт помог Лондону в развитии фондового рынка, ведении кредитных операций и так далее. Как видим, финансовые инструменты, которые обычно связывают с идеями свободного предпринимательства, действовали в рамках, задаваемых протекционистскими правилами игры. То есть протекционизм не враг частной инициативы и бизнеса, а помощник. Хотя, конечно, он может стать и врагом в руках неумелых или злонамеренных политиков, а также коммерческих лоббистов.

Так было в Англии, точно так же обстояли дела и в Российской империи. Дмитрий Менделеев, отстаивая идею протекционизма, приводил следующий пример.

В США керосин стоил дешевле, чем у нас: 2,5 рубля за пуд против 3,5 рублей. По этой причине наша страна закупала довольно много керосина в Америке. И вот в 1868 году было принято решение обложить ввоз пошлиной (55 копеек с пуда). Импорт керосина начал постепенно падать, свое производство, напротив, развиваться, и дошло до того, что Россия сама превратилась в крупного экспортера керосина. В 1890 году его вывоз достиг 39 млн пудов, причем цена керосина на внутреннем рынке упала до 15 копеек за пуд.

Таким образом в нашей стране появилась новая, высокотехнологичная по тем временам отрасль промышленности. Масса людей получили хорошо оплачиваемую работу, появились и дополнительные стимулы для торговли. Один только акцизный сбор с керосина стал в год давать государству более 10 млн рублей. Менделеев прямо говорил, что не будь таможенного обложения керосина – не было бы русского нефтяного дела.

Это – результат разумного протекционизма, но тот же Менделеев предостерегал и от ошибок. Если для производства того или иного товара нет своего сырья, то не следует ограничивать импорт этого сырья. А между тем в современной России многие годы тянется эпопея, связанная с

пошлиной на какао-бобы. Всем понятно, что они у нас не растут, соответственно, их ввоз никак не вредит сельскому хозяйству, однако пошлина повышает стоимость производства отечественного шоколада. Рынок и без того завален импортным шоколадом, так еще и пошлину взимают на какао-бобы, тем самым осложняя жизнь нашей кондитерской промышленности. Вы будете смеяться, но у нас действует пошлина на апельсины, грейпфруты, бананы и т. п. Конечно, государство получает от этого кое-какой таможенный доход, но не лучше ли поддержать производство сока?

Глава 4. Португалия и Испания: метрополии, предвосхитившие судьбу своих колоний

Португалии – небольшой стране, которой постоянно угрожала Испания, – тем не менее удалось создать крупную колониальную империю. Как отмечал немецкий историк Людвиг Дехийо, ее учителями были итальянские державы, суда которых заходили в удобную океанскую гавань Лиссабон. Коммерческий дух итальянцев, их открытия и научные методы соединились с рыцарской боевой традицией португальцев {Дехийо Л. Хрупкий баланс. – М.: Товарищество научных изданий КМК, 2005. С. 83.}. Организатором целого ряда успешных колониальных экспедиций был Энрике Мореплавателю – сын короля Жуана I, ставший великим магистром духовно-рыцарского ордена Христа. Он задумал отыскать морской путь в дальние страны, богатые пряностями. Напомню, что Суэцкий канал заработал только в 1869 году, а Северный ледовитый океан для кораблей XV века представлял собой непреодолимую преграду. Таким образом, чтобы попасть в Индию из Европы, необходимо было идти в обход Африки. Чтобы решить эту колоссальную задачу потребовалось много лет.

Сначала португальцы закрепились на Мадейре, затем на Островах зеленого мыса, добрались до устья Сенегала. Продвигаясь все дальше на юг, португальцы создавали в Африке свои торговые поселения, становившиеся базами для дальнейших колониальных захватов. В новых землях они нашли золото, а кроме того занялись работоторговлей.

Энрике Мореплавателю умер в 1460 году, но у его дела нашлись продолжатели, и вот почти тридцать лет спустя Вартоломеу Диаш обогнул юг Африки и вышел в Индийский океан. Вскоре ему пришлось повернуть назад, поскольку на кораблях зрел бунт, но через десять лет, опираясь на опыт Диаша, португалец Васко да Гама достиг Индии. Он сразу же попытался начать торговлю, но тут же камнем преткновения стал вопрос пошлин, уплату которых потребовали индийские власти. Тем не менее этот поход оказался успешен даже с финансовой точки зрения, поскольку Васко да Гама не погнушался пиратством и захватил несколько торговых судов. Товар, который он привез на родину с Востока, оказался столь ценным, что многократно окупил экспедицию.

С этого момента Португалия начала возить в Европу пряности. А в

1500 году во время очередной экспедиции на Восток мореплаватель Педру Алвариш Кабрал уклонился от привычного маршрута на запад и случайно оказался у берегов Южной Америки. Так началась колонизация Бразилии, а вскоре удача вновь улыбнулась португальским капитанам: они отыскали остров Цейлон.

В Португалию хлынули огромные богатства, но ее положение было крайне уязвимым в военном плане. Когда случился династический кризис, испанский король Филипп II предъявил права на португальский престол, подкрепив свои притязания сильной армией. В 1580 году Испания получила Португалию и все ее колонии, присоединив эти земли к своим и без того обширным владениям. Ко всему прочему Филипп II был еще и королем Нидерландов, а также Неаполя и Сицилии. При нем испанцы закрепились на Филиппинских островах, и казалось, что перед Испанией открывались фантастические перспективы, но не тут-то было.

С 1503 по 1510 годы Испания вывезла из колоний пять тонн золота, а в середине XVI века – свыше 42 тонн, серебро поставлялось в метрополию еще в больших масштабах^[1]. Пятая часть всех драгоценных металлов шла королю в виде налога от использования рудников. Бюджет располагал и другими источниками денежных поступлений, однако в 1556 году Филипп восходит на престол и неожиданно узнает, что все доходы государства до 1561 года зарезервированы^[2]. То есть Испания набрала долгов под залог своих будущих прибылей на несколько лет вперед. В 1557 году государство объявило себя банкротом.

Возникает вопрос: куда же делись колоссальные ресурсы, выкаченные из многочисленных и богатейших заморских владений? А этот вопрос лучше всего адресовать отцу Филиппа дону Карлосу. Он же Император Священной Римской империи Карл V, ввязавшийся во все войны, которые только можно себе представить. Карл сражался с Францией, Англией, итальянскими государствами, османами, а под конец правления еще и с германскими протестантами. Понятно, что столь воинственная политика способна разорить кого угодно. Испытывая недостаток средств, испанское государство стало все чаще прибегать к займам, предлагая кредиторам векселя под 10% годовых. Ясно, что деньги утекают в те сферы, которые максимально прибыльны, и значительная часть капиталов пошла на фондовый рынок, а вовсе не в промышленность.

Экономическая политика Карла V отличалась известным своеобразием. Управленческие решения сводились к чисто тактическим метаниями из стороны в сторону. Так, например, в 1548 году пошлины на

импорт тканей были полностью отменены. Это ударило по испанской промышленности. Но в 1552 году последовало еще одно креативное решение: на этот раз запретили экспорт испанских тканей за пределы империи. Три года спустя катастрофические последствия такого шага стали очевидны. Власть дала обратный ход, отменила экспортный запрет, но поздно: иностранные рынки уже оказались в значительной степени потеряны. Более того, Испания стала нетто-импортером тканей вплоть до XIX века {Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. – М.: Росспэн, 2001. С. 172.}. Нечто подобное произошло, когда от пошлин освободили импорт зерна {Там же. С. 171.}.

Колониальная политика также напоминала маятник. Зарубежным купцам то разрешали торговать с испанскими колониями, то запрещали. Впрочем, иностранцы создавали подставные фирмы, лишь формально являющиеся испанскими, и тем самым обходили запрет.

Карл V ставил великие цели, но не добился их. Его амбиции столкнулись с противодействием слишком могущественных сил. Экономические ошибки и бесконечные войны разорили страну. В конце концов Карл осознал недостижимость своих планов, но это не принесло мира Испании, которая при Филиппе II вновь повоевала с турками и англичанами. А к тому же появилась еще одна проблема: Нидерландская революция, когда голландцы восстали против испанского владычества.

Испанским монархам приходилось тратить деньги еще и на подкуп элиты, причем не только чужой, но и своей. Лояльность аристократов стоила немалых средств. Конечно, гранды готовы были поддержать своего короля, но ждали от него всевозможных субсидий, льгот, прощения долгов и так далее. Как правило, они получали то, чего хотели, и привыкли к расточительности. Впрочем, это имело и положительный эффект. Роскошная жизнь элиты давала заказы мастерам, возводившими помпезные дворцы и замки. Городское хозяйство процветало, и до сих пор архитектура той эпохи поражает туристов со всего мира. Кроме того, в Испании развивалась высокая культура, в частности скульптура, живопись и литература. Дворяне, соперничая друг с другом, собирали огромные библиотеки и коллекции картин. Грамотность населения росла, создавались новые университеты, в которых учились тысячи студентов. Империя выстояла и вошла в XVII век еще довольно сильной, но десятилетия тяжелейших и не всегда удачных войн дорого обошлись Испании.

Было упущено главное – время. Капитал, извлеченный из колоний, мог бы стать трамплином для куда более мощного промышленного взлета, но оказался растрочен не самым лучшим образом. Колониальное серебро и

золото проще было потратить на закупку иностранных готовых изделий, чем заниматься трудоемким и сравнительно малоприбыльным производством. Конечно, это подрывало промышленное развитие Испании, а к тому же значительная часть фабрикатов поступала в страну контрабандно.

А во Франции кардинал Ришелье энергично создавал мануфактурное производство. Налоговые льготы и дотации промышленности сочетались с высокими таможенными пошлинами на импорт. Кольбер, о котором мы уже говорили выше, во многом опирался на традиции протекционизма, заложенные его предшественниками, в том числе Ришелье. Французские монархи тоже вели многочисленные войны, а роскошь двора также поражала воображение. Но Франция не располагала столь богатыми колониями, как Испания, и поэтому ее правителям приходилось делать ставку на свою промышленность и сельское хозяйство. Франция становилась самым серьезным противником.

И вот в 1618 году в Европе разгорелась очередная, на этот раз Тридцатилетняя, война, которая буквально потрясла основы Испанской империи. Напомню, что в то время Священной римской империей и Испанией правили две ветви династии Габсбургов. Они действовали заодно, но против них выступили Швеция, Франция, Англия, Шотландия, Швейцария, Республика Соединенных Провинций Нидерландов и ряд других менее крупных государств. Как водится, на восточном фронте воевало Русское царство, сражавшееся тогда с союзной для Габсбургов Речью Посполитой.

Война велась с полным напряжением сил, пожирая огромные средства. Рос налоговый гнет, население нищало, страдало от рекрутских наборов. На этом фоне в Испании обострились сепаратистские настроения, поскольку у местных элит тоже накопились серьезные претензии к центральной власти, поддержанные иностранными государствами. В 1640 году начались восстания в Португалии и Каталонии. Попытки отложиться предприняла Андалусия и Арагон, в 1647-48 восстали неаполитанцы и сицилийцы {Лалагуна Х. Испания: История страны. – М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2009. С. 129.}. С огромным трудом Мадриду удалось избежать полного распада королевства. Тем не менее удержать Португалию не удалось, а Тридцатилетняя война завершилась поражением Испании, которая потеряла целый ряд важных территорий и признала независимость Республики Соединенных провинций Нидерландов.

Для целей книги стоит рассмотреть, что произошло дальше с восстановленной Португальской державой. В конце XVII века граф де

Эрисейра разработал план развития промышленности. Как и Кольбер, он выписал иностранных мастеров из-за границы и оказал поддержку производителям текстиля. В 1684 году Португалия запретила ввоз сукна, сумев самостоятельно обеспечить как внутренние потребности страны, так и запросы своих колоний. Столь стремительный взлет вчерашней испанской периферии показывает, каким фантастическим потенциалом обладает протекционизм. Англия попробовала было заняться ввозом запрещенного товара под видом очень похожего, но разрешенного, однако португальцы быстро разобрались с английскими хитростями и просто ужесточили покровительственные законы.

Но англичане не были бы англичанами, если бы не употребили все свое влияние для того, чтобы отменить реформы Эрисейры. Помог им в этом очередной европейский конфликт: Война за испанское наследство. Уязвимая в военном отношении Португалия нуждалась в могущественном союзнике. Англия согласилась прийти на помощь, но в обмен на торговые уступки. В 1703 году в Лиссабоне английский посланник лорд Метуэн добился от португальских властей подписания очень любопытного документа.

Все было обставлено как взаимовыгодное сотрудничество. Португальцы получили привилегию на торговлю вином в Англии, а взамен открыли для англичан свой рынок для ввоза шерстяных изделий. Пикантность ситуации заключалась в том, что в Англии и не было развитого виноделия. Британцы ничего не теряли от импорта дешевого вина, а вот португальская промышленность, созданная Эрисейрой, оказалась разрушена. Причем за импорт Португалия расплачивалась золотом и серебром из своих колоний. Англия использовала эти драгоценные металлы для торговли и еще больше обогатилась. Британские купцы везли восточные товары в Европу, в Европе закупали сырье, сырье переправляли в Англию. Там из него выделялась промышленная продукция и сбывалась на внешних рынках. Обратите внимание, как строго сама Англия придерживалась протекционистского правила: закупай сырье, делай и продавай готовые изделия. На каждом таком витке английская промышленность все больше поднималась, а Португалия все больше превращалась в поставщика сырых продуктов.

Тем временем Война за испанское наследство завершилась очередным поражением Мадрида. Лондон тут же навязал Испании торговое соглашение, по которому англичане получили квоту на поставки своих товаров в испанские колонии.

К тому времени габсбургская династия в Испании пресеклась и на

престолу оказался французский претендент Филипп V, внук Людовика XIV. Как ни странно, это дало Испании шанс на возрождение. Филиппа V окружали французские советники, которые принесли на испанскую землю идеи Кольбера, и после долгого упадка испанская промышленность начала оживать.

Протекционизм оказался половинчатым, осложнялся контрабандным провозом импортных промышленных товаров, но тем не менее общая ситуация в Испании заметно улучшилась. Укреплялся флот, отстраивалась экономическая инфраструктура, дороги, мосты, ирригационная система. Благодаря протекционизму Испания избежала катастрофического падения. Конечно, уже другие государства, куда более строго и последовательно придерживавшиеся протекционистской политики, заняли доминирующее положение в мире. Однако почти весь XVIII век Испания продолжала оставаться влиятельной державой, сохраняя значительные колониальные владения. Последний удар, поставивший крест на великодержавном статусе Испании, нанес Наполеон. Колониальная империя посыпалась, но это произошло только в XIX веке.

Что касается Португалии, то в середине XVIII века министр Себастьян Помбал при поддержке короля Жозе I вернул страну на путь протекционизма. Он вновь повторил известный рецепт: ввел ограничение на экспорт сырья и поддержал промышленность. Результаты не заставили себя долго ждать: Португалия сделала мощный экономический рывок. Но после смерти короля Помбал стал жертвой интриг своих политических оппонентов. Его отстранили от власти, а реформы свернули.

Подводя итог сказанному, нетрудно заметить, что Португалия и Испания во многом предвосхитили судьбу собственных колоний. Негативные тенденции, которые неоднократно проявлялись в политике метрополий, потом в более разрушительной форме повторились и в Латинской Америке. Снижение протекционистских барьеров в Испании и Португалии приводило к упадку. Шальные деньги, выкачанные из колоний, в значительной степени шли на импорт и сверхпотребление элиты. Бесконечные войны усугубляли и без того не слишком прочное экономическое положение. А конкуренты прикладывали значительные усилия, чтобы навязать испанцам и португальцам так называемые принципы свободной торговли, сами при этом не отступая от жесткого протекционизма. Как мы видим, двойной стандарт бывает не только в политике, но и в экономике.

Глава 5. Россия: борьба за протекционизм

А что же наша страна? Мы долго говорили о других, пора уже вернуться к родному отечеству.

Английский дипломат и купец Джон Мерик во время аудиенции у Михаила Федоровича – первого русского царя династии Романовых – произнес весьма занимательную речь, в которой он кратко и точно изложил основной принцип протекционизма на примере своей страны. Разговор начался с того, что Мерик посоветовал нашему государю запретить вывоз смолы, то есть необработанного сырья, а потом от частного перешли к общему.

«Государи и власти не позволяют товар неприготовленный и неисправленный из своей земли отпускать и у людей своих промыслы отнимать. Из английской земли в прежнее время шерсть баранью вываживали в другие государства, а от этого в английской земле многие люди обнищали было; рассудив то дело поразумнее, Королевское Величество приказал (то есть запретил. – Примеч. Д. Зыкина) шерсть вывозить из земли и тем опять бедных людей воскресил: сукно в своей земле делать велел и теперь лучше этих сукон ни в которых государствах не делают.

Этим и иноземных мастеров в английскую землю приняли, землю и подданных обогатили так, что славнее и богаче нашего государства не было между окрестными. И теперь недавно Королевское Величество приказал из английской земли белые сукна вывозить в другие государства, потому что прежде иноземцы наши сукна красили и оправляли, и от того богатели, и теперь это поворотилось к королевским подданным»^[3].

После этого Михаил Федорович созвал совет из купцов и спросил их мнение. И вот что интересно: те купцы, которые отстаивали интересы внешней торговли, категорически воспротивились идеям протекционизма. Они говорили, что если экспорт смолы запретить, то на внутреннем рынке цена на нее упадет и бюджет понесет убыток. Однако на совете присутствовали и те купцы, которые имели опыт руководства таможнями в Архангельске. И вот что они сказали:

«Отпуск смолы следует прекратить: от этого будет прибыль казне и польза для всех; в казну пойдет тогда три пошлины – 1, с крестьян, которые торговым людям продают, 2, когда купцы продают по канатному делу, и 3, – с канатов весовая пошлина. А если отпускать смолу за море, то пошлина с

нее меньше, а с канатов никакой – станут возить сырую пеньку да смолу и смолить канаты за морем, канатное дело за смолою остановится, бедным будет кормиться нечем и канатные мастера переведутся»^[4].

Иными словами, купцы предложили собирать пошлину не с продажи сырой смолы, а самим смолить канаты, их продавать за границу и уже с этого взимать налог. Перед нами главный принцип покровительственной системы в действии: экспортируй не сырье, а готовый товар.

Царь Михаил Федорович продемонстрировал государственное мышление и принял сторону протекционистов. Экспорт смолы был резко ограничен. К сожалению, этот подход не распространили на другие сферы экономики, да к тому же иностранные оптовые торговцы имели право беспошлинной торговли в целом ряде русских городов. Более того, из политических соображений правительство смотрело сквозь пальцы на то, как иностранные купцы путем сговора удерживали низкие цены на российские товары.

Но все-таки в некоторых принципиальных вопросах царь не уступал. Так, например, иностранцам запрещалась прямая торговля с Персией. Этот бизнес держали русские купцы, которые сами возили товары по Волге и Каспию, а потом перепродавали их западным европейцам. Коммерческие связи России с Востоком были тесны даже на официальном уровне. Так, например, Федот Котов был торговым представителем Михаила Федоровича в Персии. До нас дошли занимательные воспоминания Котова «О ходе в Персидское царство и из Персиды в Турскую землю и в Индию и в Ормуз, где корабли приходят». Из этой книги прекрасно видно, что торговые маршруты из России на Восток были хорошо известны и освоены нашими деловыми людьми.

Что только англичане ни делали, чтобы перехватить эту торговую артерию. Мерик и деньги казне предлагал, и беспроцентные кредиты купцам, и клятвенно обещал, что англичане не будут торговать теми товарами, которыми занимаются русские. Михаил Федорович вновь созвал совет, на котором решили запросить у англичан очень солидную плату за транзит. Мерик заявил, что не располагает необходимыми инструкциями от своего правительства и ничего ответить не может. В итоге не договорились. Вслед за англичанами приходили французы, датчане, голландцы и голштинцы, но безнадежно.

Следующий русский монарх Алексей Михайлович пошел дальше. Он отменил льготы для иностранцев, поставив их в равное положение с русскими купцами. А еще через некоторое время вышел указ, позволяющий зарубежным торговцам вести дела во внутренних городах

России только по специальному разрешению, за которое взимались плата.

В 1667 году был принят Новоторговый устав. Этот документ носил протекционистские черты, и, кстати, в нем закреплялась государственная монополия на торговлю целым рядом товаров. При царе Алексее выписывались иностранные мастера, строились мануфактуры, развивалось свое шелкоткацкое производство, делались бумага, стекло, порох, пушки, ядра, колокола и многое другое.

Обычно считается, что до Петра I Россия поставляла в Европу исключительно сырье. Это не так, задолго до царя-реформатора наша страна экспортировала на Запад мыло, кожаные варежки, кнуты, мачты, сукно и полотно. По мнению иностранцев, Россия уже в те годы могла обойтись без импорта промышленной продукции, полностью обеспечив свои потребности собственным производством. Однако по некоторым причинам Алексей Михайлович не решился на столь крутые меры. Он дорожил сотрудничеством с западными государствами. А главное, в самой Москве существовала влиятельная купеческая партия, лоббировавшая свободную торговлю, поэтому протекционизм прививался очень медленно.

Настоящий перелом в политике государства наступил при Петре I. В 1717 году наш деятельный монарх побывал во Франции. Парижские мануфактуры его заинтересовали куда больше, чем придворные развлечения. Что очень важно, Петр интересовался не только техническим оснащением предприятий, не только технологиями производства, но и законами, регулировавшими их функционирование, а, как мы знаем, во Франции тогда процветал кольбертизм.

Вернувшись домой, Петр разрешил беспошлинный ввоз сырья, но ограничил его вывоз, включая драгоценные металлы. Кроме того, для отечественных предприятий вводились налоговые льготы, а импорт готовых изделий, напротив, затруднялся, для чего вводились высокие пошлины {Ладыженский К. История русского таможенного тарифа. – СПб.: Типография В. С. Балашева, 1886. С. 61.}. По мере развития русского кораблестроения вводились и льготы для торговли на русских судах, что было в духе идей Навигационного акта, о котором мы говорили ранее.

Перед нами все тот же протекционистский рецепт, уже доказавший свою эффективность и в Англии, и во Франции. Кроме того, устанавливался жесткий надзор за качеством отечественных товаров, нарушителям грозил не только кнут, но и каторга. Правда Петр уделял недостаточно внимания стимулированию экспорта промышленных изделий, и этим его экономические реформы существенно отличались от политики Кольбера. Судя по всему, Петр исходил из того, что в первую

очередь необходимо насытить внутренний рынок товарами, и на это были серьезные причины.

Индустриализация шла такими колоссальными темпами, что действительно отечественные запросы на готовые изделия были значительны.

Как и следовало ожидать, шаги Петра вызвали недовольство западных коммерсантов. Да и во всяком новом деле возникают ошибки, что и позволило иностранцам указать на отдельные недочеты в таможенных правилах Петра. Они старались внушить руководству нашей страны мысль, будто бы неверен сам принцип протекционизма. Не стоит отрицать очевидного: контрабанда и коррупция на таможе действительно имели место. Когда Петр умер, не стало человека, способного держать в узде иностранных государственных советников, и началось отступление от покровительственных правил. Мало того, англичане добились для себя торговых льгот. Кое в чем экономические порядки откатились к временам Новоторгового устава.

Лишь при Елизавете Петровне Россия вновь вернулась на путь, проложенный Петром, и в 1757 году была принята система пошлин, в главных чертах повторившая ярко выраженный протекционистский тариф 1724 года. Правда, Елизавета Петровна разрешила вывоз драгоценных металлов при уплате незначительного таможенного сбора, но все же протекционизм постепенно утверждался.

К сожалению, не дремали и противники. В нашей стране, как и везде в мире, всегда находились влиятельные силы, заинтересованные в максимально свободной торговле. Налицо замкнутый круг: если своя промышленность слаба, то необходимо вводить протекционизм, но именно слабость внутреннего производства не позволяет сформироваться влиятельному слою отечественных предпринимателей, которые бы могли добиться соответствующих законов. В то же время лоббисты, получающие доходы от дешевого импорта, располагают деньгами и связями, которые употребляют на то, чтобы отстаивать свои личные интересы. Им на руку играет и тот очевидный факт, что первые шаги новых отраслей всегда сопряжены с неудачами, поначалу и товары получают дороже импортных. А тут еще и расцветает контрабанда.

Нужны годы для того, чтобы отечественная промышленность твердо стала на ноги и обеспечила внутренний рынок качественной и дешевой продукцией. А вот неудобства покровительственного тарифа потребитель чувствует буквально на второй день после повышения пошлины. Силы двух партий, условно говоря – импортеров и промышленников, совершенно

неравны. В результате протекционизм отменялся, и производство обваливалось.

Разомкнуть этот круг обычно удавалось только сверху, путем волевого решения сильной личности, способной обуздать аппетиты импортеров. Кромвель и Ришелье, Кольбер и Петр – примеры лидеров, которым удавалось это сделать. Но мы уже видели немало примеров, когда лоббисты-импортеры брали верх. Стоило в 1757 году повысить пошлины, так сразу в это решение полетели критические стрелы. Тем не менее, когда в 1766 году при Екатерине II появился новый тариф, его суть осталась все же умеренно протекционистской.

Согласно дореволюционному исследователю Лодыженскому, на большинство товаров пошлина не превышала 30% от таможенной стоимости. В отдельных случаях пошлина повышалась до 200%, а импорт некоторых товаров и вовсе запрещался. Беспшлинно или с минимальным обложением разрешалось привозить то, что Россия не производила в принципе, например лимоны, перец, пробковое дерево, миндальное масло. Поощрялся ввоз олова, хлопка, различных материалов, необходимых для русских заводов. Около четверти импорта облагалось пошлиной в 30%. Под это правило попали большинство тканей, кожаных, бумажных и железных изделий.

В тексте документа прописали категорию продукции, о которой говорилось, что Россия сама может ее производить, но пока этого не делает. Для этой группы товаров, а также тех, которые у нас производились в недостаточном количестве, действовала невысокая пошлина – 12%. Речь шла о косах, серпах, оконных и зеркальных стеклах, сельди, лапше и др. Отдельные предметы роскоши облагались сурово – 100%, а вот на мелкие товары, удобные для провоза контрабандой, пошлина составляла всего лишь 10%. Что касается отечественного экспорта, то льготы предоставлялись готовым изделиям. Причем чем выше степень обработки сырья, тем ниже пошлина.

В 1782 году таможенные правила несколько изменили: снизили обложение привозного сырья, уменьшили торговые льготы англичанам, но вместе с тем были практически отменены запретительные меры. Российская элита очень любила иностранные предметы роскоши, в результате чего их импорт резко возрос. Высшая власть обратила внимание на эту проблему и постаралась ограничить привоз дорогих товаров. А тут еще и подвернулся удобный повод: во Франции началась революция, и России ввела экономические санкции против нелегитимного режима.

В 1793 году Екатерина II полностью запретила импортноэкспортные

операции с Францией. Под предлогом борьбы с реэкспортом французских товаров через другие страны Россия ввела запрет не только на продукцию из Франции, но и вообще отменила ввоз многих предметов, причем необязательно относящихся к роскоши. Фактически в России вновь ввели жесткий протекционистский тариф, признав ошибочность подходов, связанных с идеями свободного рынка. Как и следовало ожидать, это возмутило английское правительство, но его протесты остались без внимания, и отечественная экономика получила мощный импульс для своего развития. Но вскоре императрица умерла, и многие ее начинания были свернуты.

Преемник Екатерины на царском престоле Павел I пошел на сближение с Францией и смягчил условия торговли с ней. Тариф, опубликованный в его правление, снижал уровень защиты российской промышленности до параметров, обозначенных в документе 1782 года. Через некоторое время Павел понял, что России необходимы строгие покровительственные меры, и вообще запретил ввоз стеклянных изделий и стекла, фарфора, фаянса, шелковых, бумажных, льняных и пеньковых материй {Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. – СПб.: Типография В. С. Балашева, 1886. С. 158.}. Затем последовал период политического сближения с Францией, и в феврале 1801 года было объявлено о восстановлении с ней коммерческих отношений. В марте в результате государственного переворота Павла свергли и бразды правления перешли к Александру I.

Как известно, новый монарх увлекался идеями Адама Смита о свободной торговле. Сами придерживаясь протекционизма, англичане пытались убедить другие народы открывать собственные рынки. Министр коммерции граф Румянцев пытался убедить Александра в том, что предложения Смита нам невыгодны. Но царь настоял на своем, и вскоре появился проект нового тарифа, согласно которому самая высокая пошлина не могла превышать 20% от цены товара. И вот тут в экономику вмешалась политика, на этот раз сыграв в пользу протекционизма.

Европа вновь вступила в полосу войн. Торговые связи нарушились, Британия блокировала порты Франции, Наполеон в ответ организовал так называемую континентальную блокаду Англии и заставил Россию в этом участвовать.

Внешнеторговые обороты нашей страны резко сократились с 120 млн рублей в 1806 году до 83 млн рублей 1808 году^[5]. Стремясь оживить торговлю, царь поощрял купечество и сбавил на 50% пошлину на соль, если ее привозили на русских судах. Однако вскоре Наполеон потерпел

поражение, и ничто уже не могло помешать Александру I осуществить свою давнюю мечту ослабить таможенную защиту российской экономики. Тариф 1816 года и в особенности 1819 года четко отражал рыночно-либеральное мировоззрение императора. Поток ранее запрещенных товаров хлынул на российский рынок. Импорт взлетел с 177,1 млн рублей в 1819 году до 245,2 млн рублей в 1820 году^[6]. Александр I был либералом, но не был дураком. Ему хватило ума и мужества признать свою ошибку. Вот что Александр писал прусскому королю уже в 1822 году:

«Мои государства – Россия и Польша – сделались обширным складом всех заграничных мануфактурных изделий; они видят не только как падает, благодаря этому чрезмерному ввозу, их промышленность, но и как все заграничные порты, один за другим, закрываются для продуктов их почвы. Земледелие без сбыта и промышленность без поощрения не могут более держаться, монета уходит, фирмы, наиболее солидные, поколебались, и народное богатство не замедлит почувствовать следствия гибели благосостояния частных лиц»{Министерство финансов. Т. 2. – М.: Типография НПО «Полигран», 1994. С. 143.}.

В марте 1822 года в России ввели очередной тариф, и с этого момента в течение двадцати последующих лет руководство нашей страны последовательно проводило в жизнь протекционистские идеи.

Глава 6. Протекционизм Николая Первого

Протекционистское двадцатилетие первой половины XIX века связано с именем министра финансов Егором Францевичем Канкриным. Уже во время войны 1812–1815 годов Канкрин зарекомендовал себя отличным управленцем. Именно он отвечал за снабжение русской армии продовольствием и фуражом. Мало того, Кутузов оценил и военный талант Канкринина, привлекая его к разработке планов движения войск. Когда боевые действия перенеслись за пределы России, Канкрину пришлось улаживать многие спорные финансовые вопросы. Правительства союзных с нами государств выставляли значительный счет за содержание русских армий, а Канкрину удалось показать несостоятельность большинства претензий^[7]. После войны Егор Францевич занимал целый ряд важных административных постов, где проявил себя борцом за интересы казны.

Помимо навыков практического управления Канкрин внес вклад и в экономическую науку. Он не считал Адама Смита непререкаемым гуру и прямо говорил, что хотя покровительственную систему и есть за что критиковать, но многим государствам нельзя от нее отказываться. Сторонники идей свободной торговли твердили тогда о том, что дешевле импортировать готовую продукцию из-за рубежа, а раз дешевле, то и выгоднее. Канкрин на это возражал, что отсутствие промышленности означает утрату независимости. Даже если себестоимость отечественных товаров окажется выше иностранных, нельзя России оставаться земледельческой и торговать лишь сырьем и необработанными продуктами с полей. С тех пор прошло много лет, но аргументы противников протекционизма остались неизменными, хотя они многократно опровергались еще во времена Канкринина.

Предостерегал он и от другой крайности. Пренебрежение сельским хозяйством, чрезмерный индустриальный крен приведет к потере продовольственной безопасности. Государство, считал Канкрин, должно вмешиваться в управление экономикой, дабы не допустить несбалансированного развития. Очевидно, что этот подход не потерял своей актуальности до сих пор.

Многие годы министр финансов отбивался от критиков, и, возможно, тогдашние «свободные рыночники» быстро бы его свалили, но сам Николай I поддерживал точку зрения Канкринина. Как-то посещая московскую выставку, царь обратился к отечественным бизнесменам со

словами: «заводите и размножайте ваши заведения, на все иностранное возвышу пошлины, если станете достигать усовершенствований»{Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. – СПб.: Типография В. С. Балашева, 1886. С. 207.}.

В чем же заключался протекционизм по Канкрину? В тарифах прошлых лет регулярно присутствовал запрет на импорт довольно широкого круга товаров. Канкрин считал, что лучше закупки разрешать, но облагать их очень высокой пошлиной. Тем самым государство повысит таможенный доход, а отечественный предприниматель все равно получит привилегию. Руководство нашей страны резонно полагало, что Россия не должна превращаться в заповедник для архаичной промышленности, полностью огражденной от иностранных конкурентов. Соперничество с передовыми странами может оказать благотворное воздействие на экономику, если тарифная система будет хорошо продуманной. Свободная торговля убивает наше производство, но опасна и другая крайность. Если долго поддерживать слишком высокие протекционистские барьеры, то промышленник, избалованный гарантированным сбытом, потеряет стимулы для внедрения новых технологий, повышения качества и снижения цены своей продукции.

В целом же меры Канкринна находились в русле хорошо отработанной протекционистской модели. Он с успехом повторил то, что уже многократно доказало свою эффективность в европейских странах. Импорт сырья облагался сравнительно небольшой пошлиной по сравнению с привозом индустриальной продукции. Конечно, российский экспорт продолжал оставаться сырьевым, в основном сельскохозяйственным. Европа, уже давно создавшая мощную промышленность, не нуждалась в российских фабрикатах. Однако Россия, развивая свое производство, быстро двигалась по пути импортозамещения и все больше обеспечивала потребности своего внушительного внутреннего рынка.

Николаю I и его министру Канкрину наша страна обязана многим, и неудивительно, что именно эти два человека до сих пор подвергаются совершенно неадекватной критике.

Как же! Они же посмели замахнуться на «святое» – на учение Адама Смита. Канкрину постоянно ставят в упрек его отрицательное отношение к железным дорогам. Мол, в Европе уже всюду ходят поезда, а в России министр финансов препятствует прогрессу. Однако в те годы были очень сильные сомнения, что в наших тяжелых климатических условиях паровозное движение окажется эффективным.

В экспериментальных целях сначала построили короткую

Царскосельскую дорогу. Вскоре начались работы по созданию железнодорожного сообщения между Варшавой и Венной, а в 1841 году уже было готово финансовое обоснование знаменитой дороги из Петербурга в Москву. Все это произошло при Егоре Канкрине. Конечно, нетрудно сказать, что железнодорожное строительство началось не благодаря, а вопреки министру, но согласитесь, это универсальный «аргумент», который нетрудно применить к кому угодно.

Канкрин оставался на посту министра практически до самой смерти. Лишь после того, как он серьезно заболел, царь разрешил ему уйти в отставку в 1844 году. Вскоре Канкрин умер. Новым министром финансов стал Федор Павлович Вронченко, которому тут же пришлось отбивать натиск лоббистов свободной торговли.

Некий крупный бизнесмен Попов написал аналитическую записку, в которой указывал, что Россия проигрывает конкуренцию Канаде, Австралии и США на европейском рынке сырья. Он прогнозировал, что если не изменить тарифную политику, отменив вывозные пошлины, то внешняя торговля нашей страны придет в упадок. Более того, Попов писал, что на пути импорта тоже не следует ставить серьезных преград. Как водится, в записке говорилось и о том, что протекционизм порождает контрабанду.

Эта записка дошла до Председателя Государственного Совета графа Орлова и произвела на него солидное впечатление. Он доложил Николаю I о вопросах, которые поднял Попов, и царь потребовал у нового министра подробного ответа. Вронченко твердо отстаивал покровительственный тариф. Кстати, в это время появилась фундаментальная работа Фридриха Листа «Национальная система политической экономии», в которой известный немецкий специалист буквально разгромил многие рассуждения Адама Смита. Кроме критики, Лист дал и всеобъемлющее теоретическое обоснование протекционистской системы.

Вооружившись выписками из Листа и указывая на последствия либерального тарифа 1819 года, Вронченко доказывал, что свободная торговля разрушит промышленность нашей страны. Однако англичане уже развернули сильнейшую пропагандистскую кампанию за свободную торговлю, и граф Орлов поверил не Вронченко, не выдающемуся ученому Фридриху Листу, а газетной статье из британской *Morning Chronicle*.

После долгих споров сошлись на том, что умеренное снижение протекционизма может быть полезным для российской экономики. Но фактически Вронченко пошел лишь на символические уступки. Например, он согласился отменить пошлину на чай, который шел транзитом через

Россию и в нашей стране не производился. Кое-какие товары из ранее запрещенных к ввозу он разрешил, но обложил их высокой пошлиной. Тем не менее давление на министра финансов продолжилось, а тут еще и вмешались англичане. Британское правительство соглашалось допустить на свой рынок некоторые сырьевые товары из России в обмен на поставки к нам своего фаянса. Как видим, англичане продолжали придерживаться старого принципа: стимулируй экспорт готовой продукции и облегчай ввоз сырья. Руководство нашей страны в этом вопросе согласилось с предложениями Англии. Нашему бюджету, страдавшему от значительных военных расходов, нужны были деньги, а экспорт продолжал оставаться сырьевым. Вместе с тем в России уже появился влиятельный слой отечественных бизнесменов, которые работали на внутреннем рынке. Они поддерживали Вронченко и противостояли эскортному лобби, которое добивалось свободы торговли. После долгих согласований интересов всех противоборствующих групп влияния решено отменить пошлину на вывоз сала и пеньки, одновременно снизив пошлины на некоторые импортные изделия легкой промышленности. Кроме того, после тщательного исследования положений старого тарифа обнаружилось, что затруднялся ввоз отдельных материалов, необходимых нашим предприятиям. Это упущение Канкрин было исправлено. Очередное понижение пошлин произошло в 1850 году, но и в этом случае упрощался ввоз сырья, в котором были заинтересованы предприятия реального сектора. То есть и новый министр зорко следил за тем, чтобы налоговое обложение, а пошлина – это де-факто налог, способствовало развитию заводов и фабрик в России.

Вскоре началась Крымская война, и ее результаты используют для доказательства ошибочности пути, по которому вел страну Николай I. Если все было так хорошо, то почему же Россия так оглушительно позорно проиграла? Это очень серьезный аргумент, и ход Крымской войны заслуживает специального рассмотрения, чем мы и займемся в следующей главе.

Глава 7. Великая отечественная война 1853–1856 годов

Император велел срочно проложить телеграфную линию в Крым до севастопольской крепости. Мои доводы относительно сложности поиска и доставки необходимых материалов из Берлина были прерваны единственной, преодолевающей все в России фразой: «Этого желает государь!». Линия была построена.

Вернер фон Сименс

«Крымская война показала гнилость и бессилие крепостной России»^[8], – вот такие слова нашел для нашей страны друг русского народа Владимир Ульянов, более известный как Ленин. С этим пошлым клеймом война и вошла в советскую историографию. Давно уже нет ни Ленина, ни государства, созданного им, но в общественном сознании события 1853-1856 годов до сих пор оцениваются именно так, как сказал вождь мирового пролетариата.

В целом восприятие Крымской войны можно уподобить айсбергу. Все помнят со школьных времен «верхушку»: оборону Севастополя, гибель Нахимова, затопление русского флота. Как правило, о тех событиях судят на уровне штампов, заложенных в головы многолетней антироссийской пропагандой. Тут и «техническая отсталость» царской России, и «позорное поражение царизма», и «унизительный мирный договор». Но истинный масштаб и значение войны остаются малоизвестными. Многим кажется, что это было какое-то периферийное, чуть ли не колониальное противостояние, далекое от основных центров России.

Упрощенная схема выглядит незамысловато: противник высадил десант в Крыму, нанес там поражение русской армии, и, добившись своих целей, торжественно эвакуировался. Но так ли это? Давайте разберемся.

Во-первых, кто и как доказал, что поражение России было именно позорным? Сам факт проигрыша еще ничего не говорит о позоре. В конце концов Германия во Второй мировой потеряла столицу, была полностью оккупирована и подписала безоговорочную капитуляцию. Но вы хоть раз слышали, чтобы кто-нибудь называл это позорным поражением?

Давайте с этой точки зрения посмотрим на события Крымской войны. Против России тогда выступили три империи (Британская, Французская и Османская) и одно королевство (Пьемонт-Сардиния). Что такое Британия тех времен? Это гигантская страна, промышленный лидер, лучший в мире военный флот. Что такое Франция? Это третья экономика мира, второй флот, многочисленная и хорошо обученная сухопутная армия. Нетрудно заметить, что союз этих двух государств уже давал такой резонансный эффект, что объединенные силы коалиции располагали совершенно невероятной мощью. А ведь была еще и Османская империя.

Да, к середине XIX века ее золотой период остался в прошлом и ее даже стали называть больным человеком Европы. Но не стоит забывать, что это говорилось в сравнении с самыми развитыми странами мира. Турецкий флот располагал пароходами, армия была многочисленна и частично вооружена нарезным оружием, офицеров направляли учиться в западные страны, а кроме того, иностранные инструкторы работали и на территории самой Османской империи.

Между прочим, во время Первой мировой войны, уже лишившийся почти всех своих европейских владений «больной Европы» победил Британию и Францию в галлиполийской кампании. И если такой была Османская империя на излете своего существования, то, надо полагать, что в Крымской войне она была еще более опасным противником.

Роль Сардинского королевства обычно вообще не учитывают, а ведь эта небольшая страна выставила против нас двадцатитысячную, хорошо вооруженную армию. Таким образом, России противостояла мощнейшая коалиция. Запомним этот момент.

Теперь посмотрим, какие цели преследовал противник. Согласно его планам от России должны были быть отторгнуты Аландские острова, Финляндия, Прибалтийский край, Крым и Кавказ. Кроме того, восстанавливалось Польское королевство, а на Кавказе создавалось независимое государство «Черкессия», вассальное по отношению к Турции. Это еще не все. Дунайские княжества (Молдавия и Валахия) находились под протекторатом России, но теперь предполагалось передать их Австрии. Иными словами австрийские войска выходили бы на юго-западные границы нашей страны.

Трофеи хотели поделить так: Прибалтику – Пруссии, Аландские острова и Финляндия – Швеции, Крым и Кавказ – Турции^[9]. Черкессию получает предводитель горцев Шамиль^[10], и, кстати, во время Крымской войны его отряды тоже воевали против России.

Обычно считается, что этот план лоббировал влиятельный член британского кабинета Пальмерстон, а французский император придерживался другой точки зрения. Однако дадим слово самому Наполеону III. Вот что он сказал одному из русских дипломатов:

«Я намерен приложить все усилия, чтобы воспрепятствовать распространению вашего влияния и заставить вас вернуться в Азию, откуда вы и пришли. Россия – не европейская страна, она не должна быть и не будет таковой, если Франция не забудет о той роли, которую ей надлежит играть в европейской истории... Стоит ослабить ваши связи с Европой, и вы сами по себе начнете движение на Восток, чтобы вновь превратиться в азиатскую страну. Лишить вас Финляндии, балтийских земель, Польши и Крыма не составит труда»^[11].

Вот такую судьбу готовили России Англия и Франция. Знакомые мотивы, не правда ли? Нашему поколению «посчастливилось» дожить до реализации этого плана, а теперь представьте, что идеи Пальмерстона и Наполеона III воплотились бы в жизнь не в 1991 году, а в середине XIX века. Представьте себе, что Россия вступает в Первую мировую в ситуации, когда Прибалтика уже в руках Германии, когда Австро-Венгрия располагает плацдармом в Молдавии и Валахии, а турецкие гарнизоны стоят в Крыму. А уж Великая отечественная война 1941–1945 годов при таком геополитическом раскладе и вовсе превращается в заведомую катастрофу.

Но «отсталая, бессильная и прогнившая» Россия не оставила от этих проектов камня на камне. Ничего из этого не было реализовано. Черту под Крымской войной подвел Парижский конгресс 1856 года. Согласно заключенному договору, Россия теряла крохотную часть Бессарабии, соглашалась на свободное судоходство по Дунаю и нейтрализацию Черного моря. Да, нейтрализация означала запрет для России и Османской империи иметь военно-морские арсеналы на черноморском побережье и держать военный черноморский флот. Но сравните условия договора с тем, какие цели изначально преследовала антироссийская коалиция. Это, по-вашему, позор? Это унижительное поражение?

Теперь перейдем ко второму важному вопросу – к «технической отсталости крепостной России». Когда речь заходит об этом, то всегда вспоминают нарезное оружие и паровой флот. Мол, у Британии и Франции армия была вооружена нарезными ружьями, а русские солдаты – устаревшими гладкоствольным. В то время как передовая Англия вместе с передовой Францией давно перешли на пароходы, русские корабли ходили под парусом. Казалось бы, все очевидно и отсталость налицо. Вы будете смеяться, но в русском флоте были паровые корабли, а в армии – нарезные

ружья. Да, флоты Британии и Франции значительно опережали российский по числу пароходов. Но позвольте, это же две ведущие морские державы. Это страны, которые на море превосходили весь мир сотнями лет, и всегда российский флот был слабее.

Надо признать, что и нарезных ружей у противника было намного больше. Это правда, но правда и то, что в русской армии было ракетное оружие. Причем боевые ракеты системы Константинова значительно превосходили западные аналоги. Кроме того, Балтийское море надежно прикрывали отечественные мины Бориса Якоби. Это оружие относилось к числу лучших в мире образцов.

Впрочем, давайте проанализируем степень военной «отсталости» России в целом. Для этого нет смысла перебирать все виды вооружений, сравнивая каждую техническую характеристику тех или иных образцов. Достаточно просто посмотреть соотношение потерь в живой силе. Если по вооружениям Россия действительно серьезно отставала от противника, то очевидно, что и потери на войне у нас должны были быть принципиально выше.

Цифры общих потерь сильно различаются в разных источниках, а вот число убитых примерно одинаково, поэтому обратимся к этому параметру. Итак, за всю войну в армии Франции убито 10 240 человек, Англии – 2755, Турции – 10 000, России – 24 577. К потерям России еще добавляют около 5 тысяч человек. Эта цифра показывает число погибших среди пропавших без вести. Таким образом, общее число убитых считают равным 30 000^[12]. Как видите, никакого катастрофического соотношения потерь нет, особенно если учесть, что Россия воевала на полгода дольше Англии и Франции.

Разумеется, в ответ скажут, что основные потери в войне пришлось на оборону Севастополя, здесь противник штурмовал укрепления, и это приводило к сравнительно повышенным потерям. То есть «техническую отсталость» России частично удалось компенсировать выгодной позицией обороны.

Хорошо, рассмотрим тогда первое же сражение вне Севастополя – битву при Альме. Армия коалиции численностью около 62 тысяч человек (абсолютное большинство – французы и англичане) высадилась в Крыму и двинулась на город. Чтобы задержать противника и выиграть время для подготовки оборонительных сооружений Севастополя, русский командующий Александр Меншиков решил дать бой у реки Альма. На тот момент ему удалось собрать всего лишь 37 тысяч человек. Пушек у него тоже было меньше, чем у коалиции, что и неудивительно, ведь против

России выступили сразу три страны. Кроме того, противника поддерживал с моря еще и корабельный огонь.

«По одним показаниям, союзники потеряли в день Альмы 4300, по другим – 4500 человек. По позднейшим подсчетам, наши войска потеряли в битве на Альме 145 офицеров и 5600 нижних чинов» – такие данные приводит академик Тарле в своем фундаментальном труде «Крымская война». Постоянно подчеркивается, что в ходе сражения сказалась нехватка у нас нарезного оружия, но обратите внимание, что потери сторон вполне сопоставимы. Да, наши потери оказались больше, но ведь у коалиции был значительный перевес в живой силе, при чем же здесь техническая отсталость русской армии?

Интересное дело: и численность нашей армии оказалась почти в два раза меньше, и пушек меньше, и флот врага с моря обстреливает наши позиции, вдобавок и оружие у России отсталое. Казалось бы, при таких обстоятельствах разгром русских должен был быть неизбежен. А каков реальный результат сражения? После боя русская армия отступила, сохраняя порядок, измотанный противник не решился организовать преследование, то есть его движение на Севастополь замедлилось, что дало гарнизону города время на подготовку к обороне. Слова командира британской Первой дивизии герцога Кембриджского как нельзя лучше характеризуют состояние «победителей»: «Еще одна такая победа, и у Англии не будет армии»^[13]. Вот такое вот «поражение», вот такая вот «отсталость крепостной России».

Я думаю, от внимательного читателя не ускользнул один нетривиальный факт, а именно – численность русских в сражении на Альме. Почему у противника значительный перевес в живой силе? Почему у Меншикова только 37 тысяч человек? Где в это время находилась остальная армия? Ответить на последний вопрос очень просто:

«В конце 1854 г. вся пограничная полоса России была разделена на участки, подчиненные каждый особому начальнику на правах главнокомандующего армией либо отдельным корпусом. Участки эти были следующие:

а) *Прибрежье Балтийского моря* (Финляндия, С.-Петербургская и Остзейские губернии), военные силы в котором состояли из 179 батальонов, 144 эскадронов и сотен, при 384 орудиях;

б) *Царство Польское и Западные губернии* – 146 батальонов, 100 эскадронов и сотен, при 308 орудиях;

в) *Пространство по Дунаю и Черному морю до реки Буг* – 182 батальона, 285 эскадронов и сотен, при 612 орудиях;

г) *Крым и побережье Черного моря от Буга до Перекопа* – 27 батальонов, 19 эскадронов и сотен, 48 орудий;

д) *берега Азовского моря и Черноморье* – 3Р/г батальон, 140 сотен и эскадронов, 54 орудия;

е) *Кавказский и Закавказский край* – 152 батальона, 281 сотня и эскадрон, 289 орудий (Уз этих войск находилась на турецкой границе, остальные – внутри края, против враждебных нам горцев)»^[14].

Нетрудно заметить, что самая мощная группировка наших войск находилась на юго-западном направлении, а вовсе не в Крыму. На втором месте идет армия, прикрывающая Балтику, третья по силе – на Кавказе, а четвертая – на западных рубежах.

Чем объясняется такое, на первый взгляд, странное расположение русских? Чтобы ответить на этот вопрос, покинем временно поля сражений и перенесемся в дипломатические кабинеты, где развернулись не менее важные битвы и где в конце концов и решилась судьба всей Крымской войны.

Британская дипломатия задалась целью перетянуть на свою сторону Пруссию, Швецию и Австрийскую империю.

В этом случае России пришлось бы воевать уже практически со всем миром. Англичане действовали успешно, Пруссия и Австрия начали склоняться к антироссийской позиции. Царь Николай I – человек несгибаемой воли, он не собирался сдаваться ни при каких раскладах и начал готовиться к самому катастрофическому сценарию. Именно поэтому основные силы русской армии приходилось держать далеко от Крыма вдоль пограничной «дуги»: север, запад, юго-запад.

Время шло, война затягивалась. Почти год продолжалась осада Севастополя. В конце концов ценой тяжелых потерь противник занял часть города. Да-да, никакого «падения Севастополя» так и не произошло, русские войска просто перешли с южной на северную часть города и приготовились к дальнейшей обороне. Несмотря на все усилия, коалиция практически ничего не добила. За все время боевых действий противник захватил небольшую часть Крыма, Бомарзунд на Аландских островах и Кинбурн на Черном море, но при этом потерпел поражение на Кавказе. Между тем в начале 1856 года Россия сконцентрировала свыше 600 тысяч человек на западных и южных границах. Это не считая кавказской и черноморских линий. Кроме того, удалось создать многочисленные резервы и собрать ополчения^[15].

А что же в это время делали представители так называемой

прогрессивной общественности? Как водится, развернули антироссийскую пропаганду и распространяли листовки – прокламации.

«Написанные бойким языком, с полным старанием сделать их доступными пониманию простого народа и преимущественно солдата, прокламации эти делились на две части: одни были подписаны Герценом, Головиным, Сазоновым и прочими лицами, покинувшими свое отечество; другие – поляками Зенковичем, Забицким и Ворцелем»^[16].

Тем не менее в армии царя железная дисциплина, и мало кто поддавался пропаганде врагов нашего государства. Россия поднималась на Вторую отечественную войну со всеми вытекающими для противника последствиями. И вот тут с дипломатического фронта пришла тревожная новость: к Британии, Франции, Османской империи и Сардинскому королевству открыто присоединилась Австрия. Спустя несколько дней с угрозами Петербургу выступила и Пруссия. К тому времени Николай I умер, и на престоле находился его сын Александр II. Взвесив все за и против, царь принял решение начать переговоры с коалицией.

Как уже было сказано выше, договор, завершивший войну, получился отнюдь не унижительным. Об этом знает весь мир. В западной историографии исход Крымской войны для нашей страны оценивается гораздо объективней, чем в самой России:

«Итоги кампании мало повлияли на расстановку международных сил. Дунай было решено сделать международной водной артерией, а Черное море объявить нейтральным. Но Севастополь пришлось вернуть русским. Россия, ранее занимавшая в Центральной Европе доминирующие позиции, на ближайшие несколько лет лишилась своего былого влияния. Но ненадолго. Турецкая империя была спасена, и тоже только на время. Союз Англии и Франции не достиг своих целей. Проблема Святых земель, которую он должен был решить, даже не была упомянута в мирном договоре. А сам договор русский царь аннулировал через четырнадцать лет»^[17], – вот так охарактеризовал итоги Крымской войны Кристофер Хибберт. Это британский историк. Для России он нашел куда более корректные слова, чем Ленин.

Таким образом, итоги Крымской войны, напротив, доказали эффективность протекционистской политики. Благодаря ей Россия набрала такую силу, что выстояла в борьбе с коалицией сверхдержав феноменальной мощи.

Глава 8. Два Александра и Николай: свободная торговля или протекционизм?

Англичане, желая уверить прочие народы, что нет ничего прибыльнее, как брать изделия чужестранные, потому что хороши и сходны в цене, сами между тем у себя запрещают все.

Николай Мордвинов

Едва закончилась война, как преемник Николая I, Александр II, приказал готовить новый таможенный тариф. Стоит сказать несколько слов о том, на каком фоне началась столь важная работа. В стране висел пьяный воздух свободы, слишком пьяный. Так называемые лидеры общественного мнения практически полностью доминировали в идейном плане. Они бредили фантазиями о невидимой руке рынка и на все лады клеймили позором старую систему протекционизма.

В очередной, в который уже раз тиражировался лукавый аргумент о том, что снижение покровительственной защиты приведет и к снижению цен на импорт, а значит, и к выгодам потребителей. Немногие сторонники протекционизма, которых почти и не допускали к прессе, объясняли, что если разорится российская промышленность, то на какие же деньги наш потребитель будет покупать пусть даже и подешевевшие товары? Значительная часть крестьян по несколько месяцев в году работает на фабриках, обеспечивает их дровами, занимается извозом грузов и так далее. Они неизбежно потеряют свой доход и ежегодно будут превращаться в безработных на время, когда полевые работы закончатся.

Этот экономический аргумент уже сам по себе логичен и убедителен, но кроме него есть и соображения безопасности. Если начнется война и блокада, кто же обеспечит Россию импортом? Никто. А свои отрасли промышленности придут в упадок вместе с отменой пошлин. Вы будете смеяться, но тогдашние либералы-рыночники всерьез утверждали, что свободная торговля и есть лучший гарант мира! Мол, зачем воевать, если все можно купить друг у друга? Устаноятся тесные торговые связи, и война окажется невыгодной всем сторонам. Экономическая взаимозависимость делает нежелательной конфликты.

Между прочим, этот аргумент иногда используют даже сегодня, хотя его неадекватность очевидна. Те, кто рассуждает подобным образом, просто игнорируют факт, что торговля осуществляется по правилам игры и ценам, которые устанавливаются сильнейшие. Попытки пересмотреть кабальные условия сталкиваются с жесткой реакцией, вне зависимости от того, вводится ли протекционизм или нет, а, как известно, мира на коленях не выпросишь.

Общественность не слушала никаких предостережений и доводов протекционистов, но, к счастью, окончательное решение принимал Александр II, а не газетные говоруны, и вот он-то столкнулся с оппозицией в лице отечественных промышленников. В результате покровительственную систему удалось частично отстоять, но в целом в 1857 году понижение пошлин все-таки произошло. Правда, в 1868 году появился новый тариф, согласно которому пошлины повышались по 65 статьям, а понижались по 10^[18]. Однако по сравнению с подходами Николая I общая линия, проводимая его сыном, была все-таки гораздо менее протекционистской.

Как оценить результаты таможенной политики Александра II? За десятилетие с 1866 по 1875 год семь раз торговый баланс сводился не в пользу России^[19]. И вот, со второй половины 70-х годов XIX века начинается очередное, пока что очень осторожное усиление протекционизма. Сначала повышаются таможенные сборы с иностранных паровозов, затем в 1880 году на 10% поднимается пошлина в отношении всего импорта, за исключением соли^[20]. Кроме того, русским судам правительство стало возмещать из бюджета плату, которую с них взимали на проходе Суэцкого канала.

Эпоха либеральных экспериментов заканчивалась, жизнь брала свое. В 1881 году начал править Александр III, и спустя всего год повысились таможенные пошлины на широкий круг товаров. Торговый баланс сразу выправился и стал положительным. Затем ввели пошлину на импорт сельскохозяйственной техники. В целях покровительства химической промышленности повысили сборы с иностранной соды, серной кислоты, аммиака и медного купороса.

Была увеличена протекционистская поддержка для производителей труб, вагонов, стали, лекарств и ряда других изделий. А в 1891 году в России появился строго протекционистский тариф. Для его разработки пригласили авторитетных экспертов. Сам Дмитрий Иванович Менделеев занимался расчетами таможенных ставок. Создатели тарифа тщательно

изучили технологические цепочки и стремились обеспечить протекционистскую защиту на всех этапах производства. Эксперты сочли необходимым ограничить привоз не только готовых товаров, но и полуфабрикатов, чтобы и эта сфера экономики развивалась в нашей стране. Кстати, вводилась высокая пошлина на каменный уголь, для того чтобы поддержать донецких шахтеров. До этого английский уголь доминировал на юге России, поскольку с него не взимали таможенный сбор.

Между прочим, в те годы Приморская область была зоной беспошлинной торговли. При Александре III Общество для содействия русской промышленности и торговли потребовало отменить этот статус. Интересно, что военный губернатор Владивостока давно требовал протекционизма, а вот его приамурский коллега, напротив, считал, что пользы от этого не будет и лишь цены повысятся. В итоге сошлись на обложении только вина и сахара.

Помимо всего прочего государство защищало интересы отечественного бизнеса на зарубежных рынках. В связи с этим уровень протекционистской защиты снова возрос. В 1893 году Витте реализовал идею дифференцированного тарифа. То есть Россия применяла пошлины, установленные в 1891 году, к странам, которые предоставляют нам торговые льготы, а в отношениях с другими государствами Петербург оставлял за собой право применить еще более жесткий тариф.

Россия требовала для своих товаров тех же условий, какие действуют в отношении местных изделий. Во многих случаях такая политика приносила серьезный успех. Так, например, Франция понизила в два раза пошлину на импорт нашего керосина. Благоприятно закончились переговоры с Испанией и Румынией. А вот история договора с Германией заслуживает отдельного рассмотрения.

С самого начала Берлин решил навязать Петербургу неравное соглашение. В обмен на некоторые послабления со своей стороны немцы потребовали резкого понижения импортных ставок для широчайшего круга товаров из Германии. Россия категорически отказалась идти на какие-либо уступки.

Переговоры зашли в тупик, причем немецкая сторона заявила, что Россия должна согласиться со всеми требованиями Германии, а иначе следующий раунд переговоров обречен на провал. Петербург на шантаж не поддавался, и тогда немцы подняли ввозные пошлины на российский импорт. Наше правительство ответило тем же, и началась таможенная война. За ее ходом следил император Александр III и лично утверждал те или иные инструкции для российской делегации, которая должна была встретиться с

представителями Германии и найти компромиссное решение.

В конце концов немцы сдали свои позиции, отказавшись от значительной части требований, и в 1894 году договор с Берлином был подписан. Россия получила режим наибольшего благоприятствования в торговле. Важным достижением наших переговорщиков стали выбитые из Германии льготы для российского керосина. Отечественная керосиновая промышленность, на благо которой так много поработал Менделеев, получила мощный импульс. В том же году аналогичный договор был заключен с Австро-Венгрией, причем Вена согласилась снизить таможенные пошлины для всех товаров, о которых заявила наша делегация. Кроме того, выгодное соглашение было подписано и с Белградом.

Александр III умер в 1894 году, и руль государственного управления перешел в руки Николая II. Какой же была таможенная политика на излете дореволюционного периода?

Чтобы стимулировать отечественную экономику, практически сразу была повышена пошлина на зарубежный хлопок и хлопчатобумажную пряжу. Затем ограничили вывоз некрашенных бараньих шкур и подняли сбор с иностранного магнезитного кирпича. В 1900 году временно повысили пошлину на импортные предметы роскоши. Были и некоторые понижения тарифной защиты, но только в случаях, когда это не создавало угрозы российскому предпринимателю.

В Приамурском крае отменена свободная торговля в большинстве портов, кроме северных. Была усилена борьба с контрабандой. Крутой протекционистской мерой, принятой при Николае II, стало установление привилегии русского флага для плавания между российскими портами. Такие торговые перевозки теперь разрешались только нашим судам, за исключением перевозки соли из Черного и Азовского морей в Балтийское {Абесгауз С. А. Торговая политика России и ее европейские партнеры конца XIX – начала XX вв. (о взаимном влиянии политических и торговых отношений). СПб., 2008. С. 116.}. Важным новшеством стала модернизация патентного права, согласно которому плата за привилегию на изобретение была понижена.

Николай II счел необходимым заменить тариф 1891 года еще более протекционистским законом. Как и в прошлый раз, в разработке участвовал Дмитрий Менделеев. В новом тарифе от 1903 года таможенные ставки увеличились по 91 статье из 218, затронув импорт химических продуктов, машин, станков, стали, шерстяных тканей и ряд других товаров^[21].

Таким образом, в экономике продолжились и даже усилились тенденции, заложенные во время правления Александра III. В наше время

ведется много дискуссий относительно денежной реформы 1897 года, связанной с введением золотого рубля. Немало критики раздается по адресу Николая II в контексте противопоставления политике его отца. Однако реформа была задумана и разрабатывалась именно при Александре III. И не просто теоретически обосновывалась, но и делались последовательные практические шаги с целью реализовать обмен кредитных билетов на золото. Александр III лишь немного не дождался воплощения своих планов. Я не хочу сейчас втягиваться в спор о том, было ли правильным решение переходить на золотой стандарт, но хочу подчеркнуть, что это идея не царя Николая, а его отца.

Характерно, что в Западной Европе шли схожие процессы. В 1860 году Англия и Франция заключили договор на принципах свободной торговли. Франция резко понижала свою тарифную защиту, Британия практически и вовсе ее обнуляла. Казалось, что принципы Кольбера окончательно уходят в прошлое.

К тому же в Германии лобби экспортеров зерна успешно противодействовало протекционизму. Однако выход на мировой рынок американской пшеницы изменил ситуацию. Землевладельцы Восточной Пруссии потребовали от властей защитить их от конкуренции. Немецкие промышленники также выступили за протекционизм, и Бисмарк добился в 1879 году издания покровительственного тарифа. Два года спустя протекционизм вернулся во Францию. Тариф 1881 года был отступлением от правил свободной торговли, а в 1892 году вышел знаменитый протекционистский тариф Мелэна, в котором покровительственная тенденция укрепилась. В конце XIX века поворот к протекционизму произошел в Италии и Австро-Венгрии.

США не отставали от европейских стран. В 1890 году американцы повысили ввозные пошлины в среднем на 50%. Особенно суровыми стали протекционистские барьеры для промышленных изделий. Четыре года спустя противники протекционизма добились некоторого смягчения тарифа, но в 1897 году Закон Дингли снова поднял пошлины. В русле протекционизма находился и тариф 1909 года Пэйна-Олдрича. В 1913 году покровительство несколько уменьшалось, но в 1922 году Тариф Фордни-Маккамбера в очередной раз ограничил импорт.

А что же Англия? Двести лет жесткого протекционизма привели ее на вершину экономического могущества. Выдающееся судостроение, развившееся благодаря Навигационному акту, позволило создать отменный торговый и военный флот, что обеспечило Британии первые позиции и в мировой торговле. Сильная промышленность, развитая наука и передовые

технологии – вот что такое Англия середины XIX века.

Колониальные владения служили колоссальным рынком сбыта для английских товаров, одновременно поставляя в метрополию дешевое сырье на любой вкус. И вот британская элита решила, что протекционизм свое дело сделал. В Лондоне считали, что если в мире установятся правила свободной торговли, то наибольшие выгоды от этого получит промышленный лидер, то есть Англия. В 1849 году основные положения Навигационного акта отменили. Однако это вовсе не значило, что англичане готовы были в своих колониях разрешить свободно действовать конкурентам. Британцы открыли метрополию, но не отказались полностью от протекционизма в своей империи. Тем не менее печальные результаты не заставили себя долго ждать.

Если в середине XIX века Англия занимала первое место в мире по уровню промышленного производства, то в 1913 году – третье, пропустив вперед США и Германию, то есть протекционистские страны.

Глава 9. Царская Россия: протекционизм на финишной прямой

Каковы были результаты протекционистской политики последних Всероссийских императоров Александра III и Николая II? Чтобы ответить на этот вопрос, надо посмотреть, с какими показателями пришла Россия к 1914 году.

В начале XX века наша страна была на подъеме. Чтобы доказать этот тезис, обратимся для начала к фундаментальному исследованию доктора наук, профессора В. И. Бо-выкина «Финансовый капитал в России накануне Первой мировой войны».

Даже для наиболее развитых стран мира начало XX века – это все еще период «угля, паровозов и стали», впрочем, роль нефти уже достаточно велика. Поэтому цифры, характеризующие ситуацию в этих сферах, носят основополагающий характер. Итак, добыча каменного угля: 1909 год – 23365,9 тыс. тонн, 1913 год – 31240,0 тыс. тонн, рост – 33,7%. Производство нефтепродуктов: 1909 год – 6307,9 тыс. тонн, 1913 год – 6618,4 тыс. тонн, рост – 4,9%. Выплавка чугуна: 1909 год – 2871,4 тыс. тонн, 1913 год – 4635,0 тыс. тонн, рост – 61,4%. Выплавка стали: 1909 год – 3132,2 тыс. тонн, 1913 год – 4918,0 тыс. тонн, рост – 57,0%. Производство проката: 1909 год – 2667,9 тыс. тонн, 1913 год – 4038,6 тыс. тонн, рост – 51,4%.

Производство паровозов: 1909 год – 525 штук, 1913 год – 654 штук, рост – 24,6%. Производство вагонов: 1909 год – 6389 штук, 1913 год – 20492 штук, рост – 220,7%.

В целом статистика показывает, что в период 1909–1913 годов заметно увеличилась стоимость фондов промышленности. Здания: 1909 год – 1656 млн рублей, 1913 год – 2185 млн рублей, рост – 31,9%. Оборудование: 1909 год – 1385 млн рублей, 1913 год – 1785 млн рублей, рост – 28,9%.

Что касается ситуации в сельском хозяйстве, то общий сбор хлебов (пшеница, рожь, ячмень, овес, кукуруза, просо, гречиха, горох, чечевица, полба, бобы) составил в 1909 году 79,0 млн тонн, в 1913 году – 89,8 млн тонн, рост – 13,7%. Причем в период 1905–1914 годов на долю России приходилось 20,4% мировых сборов пшеницы, 51,5% ржи, 31,3% ячменя, 23,8% овса.

Но, может быть, на этом фоне резко возрос и экспорт хлебов, в

результате чего уменьшилось внутреннее потребление? Ну что ж, проверим старый тезис «не доедим, но вывезем» и посмотрим показатели вывоза: 1909 год – 12,2 млн тонн, 1913 год – 10,4 млн тонн. Экспорт сократился.

Кроме того, на России приходилось 10,1% от мирового производства свекловичного и тростникового сахара. Абсолютные цифры выглядят так. Производство сахара-песка: 1909 год – 1036,7 тыс. тонн, 1913 год – 1106,0 тыс. тонн, рост – 6,7%. Сахар-рафинад: 1909 год – 505,9 тыс. тонн, 1913 год – 942,9 тыс. тонн, рост – 86,4%.

Чтобы охарактеризовать динамику стоимости фондов сельского хозяйства, приведу следующие цифры. Хозяйственные строения: 1909 год – 3242 млн рублей, 1913 год – 3482 млн рублей, рост – 7,4%. Оборудование и инвентарь: 1909 год – 2118 млн рублей, 1913 год – 2498 млн рублей, рост – 17,9%. Скот: 1909 год – 6941 млн рублей, 1913 год – 7109 млн рублей, рост – 2,4%.

Важную информацию по ситуации в дореволюционной России приводит А. Е. Снесарев. Его свидетельство тем более ценно, если учесть, что он – враг «прогнившего царизма». Об этом можно судить по фактам его биографии. Царский генерал-майор в октябре 1917 года становится генерал-лейтенантом, при большевиках руководит Северо-Кавказским военным округом, организывает оборону Царицына, занимает должность начальника Академии генштаба РККА, становится Героем труда. Конечно, период репрессий 30-х годов не обходит его стороной, но приговор к расстрелу заменяют сроком в лагере. Впрочем, Снесарева освобождают досрочно, и это лишний раз показывает, что он человек для советской власти не чужой. Так вот, Снесарев в книге «Военная география России» оперирует следующими данными, относящимися к началу XX века.

Количество собранного хлеба и картофеля на 1 человека в пудах: США – 79; Россия – 47,5; Германия – 35; Франция – 39. Число лошадей в тыс.: Европейская Россия – 20751; США – 19946; Германия – 4205; Великобритания – 2093; Франция – 3647. Уже по этим цифрам видна цена расхожим штампам о «голодающих» крестьянах и о том, как им «не хватало» лошадей в хозяйстве. Здесь стоит добавить и данные крупного западного эксперта профессора Пола Грегори из его книги «Экономический рост Российской империи (конец XIX – начало XX в.). Новые подсчеты и оценки». Он отмечал, что между 1885–1889 и 1897–1901 годами стоимость зерна, оставленного крестьянами для собственного потребления, в постоянных ценах выросла на 51%. В это время численность сельского населения увеличилось лишь на 17%.

Конечно, в истории многих стран немало примеров, когда

экономический подъем сменялся стагнацией и даже упадком. Россия не исключение, и это дает широкий простор для тенденциозного подбора фактов. Всегда есть возможность надергать цифр кризисного периода или, напротив, воспользоваться статистикой, относящейся к нескольким наиболее успешным годам. В этом смысле полезно будет взять период 1887–1913 годов. Он был отнюдь не простым. Тут и сильный неурожай 1891–1892 годов, и мировой экономический кризис 1900–1903 годов, и дорогостоящая русско-японская война, и массовые забастовки, и масштабные боевые действия во время «революции 1905–1907 годов», и разгул терроризма.

Так вот, как отмечает доктор исторических наук Л. И. Бородкин в статье «Дореволюционная индустриализация и ее интерпретации», в 1887–1913 годы средний темп промышленного роста составил 6,65%. Это выдающийся результат, но критики «старого режима» утверждают, что Россия в период правления Николая II все больше отставала от первой четверки самых развитых стран мира. Они указывают, что прямое сравнение темпов роста между экономиками разных масштабов некорректно. Грубо говоря, пусть размер одной экономики составляет 1000 условных единиц, а другой – 100, при этом рост – 1% и 5% соответственно. Как видим, 1% в абсолютных показателях равен 10 единицам, а 5% во втором случае – лишь 5 единицам.

Верна ли такая модель для нашей страны? Чтобы ответить на этот вопрос, воспользуемся книгой «Россия и мировой бизнес: дела и судьбы. Альфред Нобель, Адольф Ротштейн, Герман Спитцер, Рудольф Дизель» под общ. ред. В. И. Бовыкина и Статистико-документальным справочником «Россия 1913 год», подготовленным в РАН Институтом Российской истории.

Действительно, накануне Первой мировой войны Россия производила промышленной продукции в 2,6 раза меньше Великобритании, в 3 раза меньше, чем Германия, и в 6,7 меньше, чем США. А вот как в 1913 году распределились пять стран по долям в мировом промышленном производстве: США – 35,8%, Германия – 15,7%, Великобритания – 14,0%, Франция – 6,4%, Россия – 5,3%. И здесь на фоне первой тройки отечественные показатели выглядят скромно. Но правда ли то, что Россия все больше отставала от мировых лидеров? Нет, не правда. За период 1885–1913 годов отставание России от Великобритании уменьшилось втрое, от Германии – на четверть. По абсолютным валовым показателям промышленного производства Россия почти сравнялась с Францией.

Неудивительно, что доля России в мировом промышленном

производстве, составлявшая в 1881–1885 годы 3,4%, достигла в 1913 году 5,3%. И это минимальные оценки, по другим данным доля нашей страны достигала 8%. Справедливости ради надо признать, что сократить отставание от американцев не удалось. В 1896–1900 гг. доля США была 30,1%, а у России – 5%, то есть на 25,5% меньше, а в 1913 году отставание увеличилось до 30,5%. Впрочем, этот упрек «царизму» относится и к трем другим странам «большой пятерки». В 1896–1900 годы доля Великобритании составляла 19,5% против 30,1% у американцев, а в 1913 году 14,0% и 35,8% соответственно. Разрыв с 10,6% увеличился до 21,8%. Для Германии аналогичные показатели выглядят так: 16,6% против 30,1%; 15,7% и 35,8%. Отставание возросло с 13,5% до 20,1%. И наконец, Франция:

7,1% против 30,1%; 6,4% и 35,8%. Отставание от США было 23,0%, а в 1913 году достигло 29,4%.

Несмотря на все эти цифры, скептики не сдаются, пытаются закрепиться на следующей линии обороны. Признав впечатляющие успехи царской России, они говорят, что они достигнуты в основном за счет колоссальных внешних заимствований. По теме дореволюционных долгов чего только ни наговорено, вплоть до того, что «царизм» вступил в Первую мировую войну, чтобы отработать кредиты, полученные от Франции. Вообще-то на уровне здравого смысла понятно, что никакие долги, никакие кредиты не сравнятся с гигантскими тратами, которые сулит война с ведущими странами мира. Но поскольку многих людей интересуют конкретные цифры, то и здесь нам поможет справочник «Россия 1913 год».

Итак, наша страна в 1913 году выплатила по внешним долгам 183 млн рублей. Давайте сравним с общими доходами отечественного бюджета 1913 года, ведь долги выплачивают из доходов. Доходы бюджета составили в тот год 3431,2 млн рублей. Это значит, что на заграничные выплаты ушло всего-навсего 5,33% доходов бюджета. Ну что, видите вы здесь «кабальную зависимость», «слабую финансовую систему» и тому подобные признаки «загнивающего царизма»?

На это могут возразить следующим образом: а может быть, Россия набрала огромных кредитов, из них выплачивала предыдущие кредиты, а собственные доходы были невелики?

Проверим эту версию. Я возьму несколько статей доходов бюджета 1913 года, про которые заведомо известно, что они формировались за счет собственной экономики. Счет в миллионах рублей.

Итак, прямые налоги – 272,5; косвенные налоги – 708,1; пошлины – 231,2; правительственные регалии – 1024,9; доходы от казенных имуществ

и капиталов – 1043,7. Повторюсь, что это не все доходные статьи, но в целом и они дадут 3280,4 млн рублей. Напомню, что заграничные платежи в тот год составили 183 млн рублей, то есть 5,58% от основных доходных статей российского бюджета. Да что и говорить, одни лишь казенные железные дороги принесли бюджету 1913 года 813,6 млн руб. Как ни крути, как ни ходи на ушах, а никакой кабалы от иностранных кредиторов нет и в помине.

Теперь обратимся к такому параметру, как производительные вложения в российские ценные бумаги (акционерное предпринимательство, железнодорожное дело, городское хозяйство, частный ипотечный кредит). Вновь воспользуемся работой Бовыкина «Финансовый капитал в России накануне Первой мировой войны». Отечественные производительные капиталовложения в российские ценные бумаги за период 1900–1908 годов составили 1149 млн рублей, иностранные вложения – 222 млн рублей, а всего – 1371 млн. Соответственно, в период 1908–1913 годов отечественные производительные капиталовложения возросли до 3005 млн рублей, а иностранные – до 964 млн.

Те, кто говорят о зависимости России от иностранного капитала, могут подчеркнуть, что доля «чужих» денег в капиталовложениях увеличилась. Это верно: в 1900–1908 годы она составляла 16,2%, а в 1908–1913 годы возросла до 24,4%. Но обратите внимание, что отечественные вложения в 1908–1913 годах в 2,2 раза превышали даже общий объем вложений (отечественные плюс иностранные) в пре дыдущий период, то есть в 1900–1908 годы. Это ли не доказательство заметного усиления собственно российского капитала?

Перейдем теперь к освещению некоторых социальных аспектов. Все слышали стандартные рассуждения на тему «как проклятый царизм не позволял учиться бедным “кухаркиным детям”». От бесконечного повторения этот штамп стал восприниматься как самоочевидный факт. Обратимся к работе Центра социологических исследований Московского университета, который провел сравнительный анализ социального «портрета» студента МГУ 2004 года и 1904 года. Оказалось, что в 1904 году 19% студентов этого престижного учебного заведения были выходцами из села (деревни). Конечно, можно сказать, что это дети деревенских помещиков. Однако учтем, что 20% учащихся Московского университета происходили из семей с имущественным положением ниже среднего, а 67% относились к средним слоям. При этом лишь у 26% студентов отцы были с высшим образованием (у 6% матери с высшим образованием). Отсюда видно, что значительная часть учащихся – это выходцы из небогатых и

бедных, очень простых семей.

Но если так обстояли дела в одном из лучших вузов империи, то очевидно, что сословные перегородки при Николае II уходили в прошлое. До сих пор даже в среде людей, скептически относящихся к большевизму, принято считать неоспоримыми достижения советской власти в сфере образования. При этом молчаливо принимается, что образование в царской России находилось на крайне невысоком уровне. Давайте разберемся в этом вопросе, опираясь на работы крупных специалистов: А. Е. Иванова (Высшая школа России в конце XIX – начале XX века) и Д. Л. Сапрыкина (Образовательный потенциал Российской империи).

В 1894 году, то есть в самом начале правления Николая II, число учащихся гимназического уровня составляло 224,1 тыс. человек, то есть 1,9 учеников на 1000 жителей нашей страны. В 1913 году абсолютное число учеников достигло 677,1 тыс. человек, то есть 4,0 на 1000. Но это без учета военно-учебных, частных и некоторых ведомственных учебных заведений. Сделав соответствующую поправку, получим около 800 тыс. учащихся гимназического уровня, что дает 4,9 человека на 1000.

Для сравнения возьмем Францию той же эпохи. Правда, данные есть не за 1913, а за 1911 год, но это вполне сопоставимые вещи. Так вот, «гимназистов» во Франции было 141,7 тыс. человек, или 3,6 на 1000. Как видим, «лапотная Россия» смотрится выигрышно даже на фоне одной из самых развитых стран всех времен и народов.

Теперь перейдем к студентам вузов. В конце XIX – начале XX века абсолютные показатели России и Франции были примерно одинаковыми, но по относительным мы сильно отставали. Если у нас в 1899–1903 годах на 10000 тыс. жителей было всего 3,5 студента, то во Франции – 9, Германии – 8, Великобритании – 6. Однако уже в 1911–1914 годах ситуация резко поменялась: Россия – 8, Великобритания – 8, Германия – 11, Франция – 12. Иными словами наша страна резко сократила отставание от Германии и Франции, а Великобританию и вовсе догнала. В абсолютных цифрах картина выглядит так: число студентов вузов Германии в 1911 году было 71,6 тысяч, а в России – 145,1 тысячи.

Взрывной прогресс отечественной системы образования налицо, и особенно ярко он виден на конкретных примерах. В 1897/98 учебном году в Петербургском университете обучалось 3700 студентов, в 1913/14 – уже 7442; в Московском университете – 4782 и 9892 соответственно; в Харьковском – 1631 и 3216; в Казанском – 938 и 2027; Новороссийском (Одесса) – 693 и 2058, Киевском – 2799 и 4919.

Во времена Николая II серьезное внимание уделялось подготовке

инженерных кадров. На этом направлении также были достигнуты впечатляющие результаты. В технологическом институте Петербурга в 1897/98 году обучалось 841 человек, а в 1913/14 – 2276; Харькова: 644 и 1494 соответственно. Московское техническое училище, несмотря на название, относилось к институтам, и здесь данные такие: 718 и 2666. Политехнические институты: Киев – 360 и 2033; Рига – 1347 и 2084; Варшава – 270 и 974. А вот сводка по студентам земледельческих высших учебных заведений: в 1897/98 году в них было 1347 студентов, а в 1913/14 – 3307.

Быстро развивающаяся экономика потребовала и кадров в сфере финансов, банковского дела, торговли и т. п. Система образования отреагировала на эти запросы, что хорошо иллюстрируется следующими статистическими данными: за шесть лет, с 1908 по 1914 годы, число студентов соответствующих специальностей увеличилось в 2,76 раза. Например, в Московском коммерческом институте в 1907/08 учебном году училось 1846 студентов, а в 1913/14 – 3470; в Киевском в 1908/09 году – 991 и 4028 в 1913/14 году.

Понятно, что начальное, то есть наиболее массовое, образование является тем фундаментом, на котором потом строится дальнейшее обучение.

До революции Николай II быстрыми темпами создает систему школ для широких масс. По данным исследователя отечественной системы образования Сапрыкина, в 1916 году в России было около 140 тысяч школ разных типов при населении порядка 171 млн человек. Для сравнения: в нынешней Российской Федерации – 65 тысяч общеобразовательных учреждений, а численность населения – 143 млн. Школьная перепись 1911 и 1915 годов показали, что в центральных великорусских и малороссийских губерниях достигнуто полное обучение мальчиков. Школы строились быстрыми темпами даже в разгар войны, вплоть до 1917 года, и в начале 20-х годов планировалось достигнуть обучения всех детей России. Под этим подразумевалось четырех-пятилетний курс начальных школ, да так, чтобы ученики могли потом продолжить занятия, но уже в гимназиях. Иными словами, последние остатки сословных перегородок должны были уйти в прошлое уже к 20-м годам.

Как указывает доктор исторических наук С. В. Волков в своей книге «Почему РФ еще не Россия», если к 1897 году среди учащихся гимназий и реальных училищ доля потомственных дворян составляла 25,6%, а среди студентов – 22,8%, то в дальнейшем она существенно снизилась и к 1914–1916 годам находилась на уровне 8-10%. Здесь мы немного выходим за

временные рамки, обозначенные в главе, но это сделано для того, чтобы показать тенденцию.

Да, согласно Волкову, число специалистов с высшим и средним специальным образованием в 1913 году была невелика – примерно 190 тыс. (1 на 837 работающих). Общая численность образованного слоя составляла около 3 млн (2,2% населения). Но именно в это время были подготовлены все предпосылки для интеллектуального и образовательного рывка.

Образ дореволюционной элиты тесно связан с офицерством. Бытует представление, что в этом слое абсолютное большинство принадлежало выходцам из дворян. Это очередное заблуждение, возможно, сформировавшееся под влиянием кино и классической литературы. На самом деле в 1912 году, согласно подсчетам Волкова, дворян среди офицеров было лишь немногим больше половины (53,6%).

Существенным аспектом состояния общества является имущественное расслоение. Многие думают, что плодами достижений России пользовалась несколько процентов населения, утопавшие в роскоши, в то время как остальной народ прозябал в нищете. Например, в публицистике давно уже гуляет тезис о том, что в конце XIX – начале XX века 40% крестьянских новобранцев впервые пробовали мясо только в армии. При этом ссылаются на генерала Гурко.

Что тут скажешь? Поразительна живучесть даже самых неправдоподобных утверждений! Судите сами. Согласно уже цитированному справочнику «Россия 1913 год», на 100 человек сельского населения в 1905 году приходилось крупного рогатого скота – 39 голов, овец и коз – 57, свиней – 11. Всего 107 голов скота на 100 человек. Прежде, чем попасть в армию, крестьянский сын жил в семье, а, как мы знаем, крестьянские семьи тех времен были большими, многодетными. Это существенный момент, потому что если в семье было хотя бы 5 человек (родители и трое детей), то на нее в среднем приходилось 5,4 голов скотины. И нам после этого говорят, что значительная часть крестьянских сыновей за всю свою допризывную жизнь ни в своей семье, ни у родственников, ни у друзей, ни на праздниках – нигде и ни разу не пробовали мяса?

Конечно, распределение скота по дворам не было одинаковым, одни люди жили богаче, другие беднее. Но совсем уж странным было бы утверждать, что во многих крестьянских дворах не было ни одной коровы, ни одной свиньи и т. п.

Кстати, профессор Б. Н. Миронов в своей фундаментальной работе «Благосостояние населения и революции в имперской России» показал, во

сколько раз доходы 10% наиболее обеспеченных слоев населения превышали доходы 10% наименее обеспеченного населения в 1901–1904 годы. Разница оказалась невелика, всего-то в 5,8 раза. Миронов указывает еще на один красноречивый факт, который косвенно подтверждает этот тезис. Когда после известных событий произошла экспроприация частных имений, то в 36 губерниях Европейской России, где как раз и было значительное частное землевладение, фонд крестьянской земли увеличился лишь на 23%. Не так уж и много земли было у пресловутого «класса эксплуататоров».

Имея дело с дореволюционной статистикой, надо всегда делать поправку на то, как сильно отличались реалии той эпохи от нашего XXI века. Представьте себе экономику, в которой львиная доля торговли происходит без кассовых аппаратов и за наличный расчет, а то и бартер. В таких условиях очень легко занижать обороты своего хозяйства со старой как мир целью платить поменьше налогов. Необходимо учитывать и то, что абсолютное большинство населения страны сто лет назад проживало в деревне. Как же проверишь, сколько крестьянин вырастил для собственного потребления?

Между прочим, сбор данных для составления сельскохозяйственной статистики происходил следующим образом. Центральный статистический комитет просто рассылал по волостям анкеты с вопросами для крестьян и частных землевладельцев. Сказать, что полученные сведения оказывались приблизительными и заниженными, – это значит не сказать ничего. Проблема была прекрасно известна современникам, но в те годы просто не существовало технической возможности наладить точный учет.

Кстати, первая всероссийская сельскохозяйственная перепись была проведена в 1916 году. Неожиданно выяснилось, что по сравнению с 1913 годом лошадей стало больше на 16%, крупного рогатого скота – на 45%, мелкого – на 83%! Казалось бы, наоборот, во время войны ситуация должна была ухудшиться, а мы видим прямо противоположную картину. В чем же дело? Профессор Миронов, изучивший этот вопрос, резонно замечает, что данные 1913 года были просто сильно занижены.

Когда речь идет о рационе питания жителя Российской империи, то не стоит сбрасывать со счетов рыболовство и охоту, хотя, разумеется, о ситуации в этих сферах можно судить только на основе прикидочных оценок. Вновь воспользуюсь работой Миронова «Благосостояние населения и революции в имперской России». Итак, в 1913 году промысловая охота в 10 европейских и 6 сибирских губерниях дала 3,6 млн штук дикой птицы. К 1912 году в 50 губерниях Европейской России

ежегодный улов рыбы для продажи равнялся 35,6 млн пудов. При этом очевидно, что рыбу добывали не только для торговли, но и для своего личного потребления, а значит, общий улов был заметно больше.

До революции проводились исследования питания крестьян. Сведения на этот счет охватывают 13 губерний Европейской России за период 1896–1915 годов и характеризуют потребление следующего набора продуктов: хлебные, картофель, овощи, фрукты, молочные, мясо, рыба, масло коровье, масло растительное, яйца и сахар. В исследовании Миронова говорится, что крестьяне в целом получали в день 2952 ккал на душу населения. При этом взрослый мужчина из бедных слоев крестьянства потреблял в сутки 3182 ккал, середняк – 4500 ккал, из богатых – 5662 ккал.

Труд на селе оплачивался следующим образом. В черноземной полосе по данным за 1911–1915 годов в период весеннего посева в день работник получал 71 копейку, работница – 45 копеек. В нечерноземной полосе: 95 и 57 копеек соответственно. Во время сенокоса плата повышалась до 100 и 57 копеек в черноземье, в Нечерноземье – 119 и 70 копеек. И наконец, на уборке хлебов платили так: 112 и 74; 109 и 74 копейки. Средняя зарплата рабочих в Европейской России по всем группам производств в 1913 году составила 264 р. в год. Много это или мало? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно знать порядок цен тех времен. Используя данные справочника «Россия 1913 год», составим такую таблицу.

Цены на некоторые товары в Москве в 1913 году

Товар	Вес	Цена в копейках	Цена в копейках за 1 кг	Что в килограммах можно купить на 175 копеек (плата плотнику за 1 день работы в Москве в 1913 г.)
Мука пшеничная, I сорт крупчатая	5 пудов = 81,9 кг	1393	17,0	10,3
Хлеб ситный пшеничный крупчатый	1 пуд = 16,38 кг	260	15,9	11,0
Говядина, I сорт	1 фунт = 409,5 грамма	24	58,6	3,0
Сахарный песок	1 пуд = 16,38 кг	478	29,2	6,0

Каменный уголь (донецкий)	1 пуд = 16,38 кг	39	2,4	72,9
Свежий лещ	1 фунт = 409,5 грамма	24	58,6	3,0
Масло сливочное	1 фунт = 409,5 грамма	50	122,1	1,4
Масло подсолнечное	1 пуд = 16,38 кг	469	28,6	6,1

Кстати, многие рабочие имели до революции землю или землю своей семьи. К сожалению, мы располагаем соответствующими сведениям не по всем регионам страны, но в среднем по 31 губернии доля таких рабочих составляла 31,3%. При этом в Москве – 39,8%, в Тульской губернии – 35,0%, Владимирской – 40,1%, Калужской – 40,5%, Тамбовской – 43,1%, Рязанской 47,2%^[22].

Снова дадим слово человеку, которого никак не причислишь к монархистам. Он несколько раз арестовывался до революции, был делегатом съездов РСДРП, потом стал заместителем главы Госплана, академиком и лауреатом Ленинской и Сталинской премий. Это Станислав Струмилин. В его известной работе «Очерки экономической истории России и СССР» приводятся следующие данные о реальной зарплате рабочих, рассчитанной по покупательной способности за 1909–1911 годы. Зарплата рабочих в США взята за 100%, Англия – 58% от американской, Германия – 40%, Франция – 35,9%, Бельгия – 33,0%. Ну а покупательная способность зарплат рабочих составила 85% от таковой в США. Это чистое второе место.

Интересная статистика по доходам дореволюционной интеллигенции приводится в работах С. В. Волкова «Интеллектуальный слой в советском обществе» и «Почему РФ еще не Россия». Оклады младших офицеров составляли 660-1260 рублей в год, старших – 1740–3900, генералов – до 7800. Кроме того, выплачивались квартирные деньги: 70-250, 150–600 и 300-2000 р. соответственно. Земские врачи – 1200–1500 рублей в год, фармацевты – в среднем 667,2 рубля. Профессора вузов получали не менее 2000 рублей в год, а в среднем 3–5 тыс. рублей, преподаватели средней школы с высшим образованием зарабатывали от 900 до 2500 рублей (со стажем в 20 лет), без высшего образования – 750-1550 рублей. Директора

гимназий – 3–4 тыс. рублей, реальных училищ – 5,2 тыс. рублей.

Высшие управленцы империи получали значительно больше. Годовое содержание министров – 22 тыс. рублей, губернаторы зарабатывали 10 тыс. рублей, члены Госсовета – 18 тыс. рублей, сенаторы – 8 тыс. рублей.

Особое внимание в империи уделялось состоянию железнодорожного транспорта, и зарплаты в этой сфере были особенно велики. У начальников железных дорог – 1215 тыс. рублей, а у чинов, контролирующих строительство железных дорог, – 11–16 тыс. рублей.

На первый взгляд может показаться, что эти цифры противоречат тезису Миронова о сравнительно небольшой дифференциации доходов самых бедных и самых богатых слоев в царской России. Однако это не так. Миронов сравнивал 10% наиболее обеспеченных с 10% самых бедных жителей страны, а цифры Волкова относятся к очень узкой группе населения Российской империи. Министров, губернаторов и других крупнейших представителей властвующей элиты было совсем немного. Высших чинов, составлявших первые 4 класса имперской Табели о рангах, насчитывалось порядка 6 тысяч человек.

Обвинители Российской империи, пытающиеся доказать деградацию царизма, любят утверждать, что средний рост солдат в империи уменьшался. Логика проста: стали хуже питаться, чаще болеть и т. п., и вот результат – в армию поступает все больше хилых и низкорослых. Куда, мол, пропали суворовские чудо-богатыри? А вот реальные данные, которые приводит крупнейший отечественный специалист в сфере исторической антропологии профессор Миронов. [\[23\]](#)

Годы рождения Рост новобранцев, в см

1851–1855 165,8

1856–1860 164,6

1861–1865 164,4

1866–1870 165,1

1871–1875 166,5

1876–1880 167,0

1881–1885 167,4

1886–1890 167,6

1891–1895 165,3

1896–1900 165,7

1901–1905 166,8

Между прочим, в «суворовские» времена средний рост рекрутов был

около 161–163 см{Миронов Б. Н. Благополучие населения и революции в имперской России: XVIII – начало XX века. – М.: Новый хронограф, 2010. С. 242.}, что значительно ниже, чем рост новобранца периода правления Николая II.

Кстати, манипуляции с ростом – это шаблонный прием черного пиара. Как и следовало ожидать, последнему царю лично досталось и по этой части. Его называют едва ли ни карликом. Да, рост Николая составлял 167–168 см, что по нынешним меркам немного. Но он родился в 1868 году, а тогда рост новобранцев был примерно 165,1 см. Причем нельзя забывать, что в армию старались брать людей повыше и покрепче. А коль скоро Николай был выше среднего рекрута, то тем более его рост превосходил средний рост мужчин его поколения. Более того, предыдущие поколения мужчин были еще ниже, то есть последний царь России был заметно выше подавляющего большинства населения нашей страны.

Идем дальше. Оценивая экономические и социальные показатели Российской империи, нельзя не сказать об одном часто встречающемся статистическом фокусе. Когда подушные показатели нашей страны сравнивают с достижениями других государств, то у России учитывают все население, а у других стран берут в расчет только население метрополий. Характерный пример – Британская империя, в которой тогда проживало около 450 млн человек.

Колонии были обширным рынком сбыта английских товаров, к тому же поставляли в метрополию сырье, а когда началась Первая мировая война, то жители колоний воевали на стороне Британии. То есть как использовать колонии в своих интересах, так это всё одна страна, а как речь заходит о расчетах подушных показателей, то сразу колонии становятся «чужими». Помните детскую сказку про мужика, который делил с медведем вершки и корешки? Вот это самое оно, и те же рассуждения относятся к Франции и Германии.

Кроме того, сравнение подушных показателей стран с разной возрастной структурой некорректно, ведь маленький ребенок никакого вклада в экономику не дает, поэтому чем больше детей в обществе, тем ниже подушные показатели. Правильнее делить абсолютные валовые показатели не на все население, а только на трудоспособное либо на число домохозяйств. В связи с этим надо иметь в виду, что в начале XX века в России наблюдался демографический подъем и детей было много. Общая численность населения страны в 1913 году была порядка 170 млн человек, а прирост составлял примерно 1,7% в год.

Каким же был научно-технологический уровень дореволюционной

России? Обратимся к фактам. В 1910 году В. И. Вернадский делает доклад в Академии наук. Тема: «Задачи дня в области радия».

«Теперь, когда человечество вступает в новый век лучистой, – атомной, – энергии, мы, а не другие, должны знать, должны выяснить, что хранит в себе в этом отношении почва нашей родной страны» {Вернадский В. И. Задача дня в области радия. – СПб., 1911. С. 72.}, – заявляет Вернадский.

И что вы думаете, «царские чинуши» оплевали одинокого гения, а его прозрение так и осталось невостребованным? Ничего подобного. На поиски радиоактивных месторождений отправляется геологическая экспедиция и находит уран, а Дума в 1913 году рассматривает законодательные инициативы в сфере изучения радиоактивных месторождений империи. Это будни «лапотной» России.

У всех на слуху имена таких выдающихся дореволюционных ученых, как Д. И. Менделеев, И. П. Павлов, А. М. Ляпунов и др. Рассказ об их деятельности и достижениях займет не одну книгу, но я хотел бы сейчас сказать не о них, а привести ряд фактов, непосредственно привязанных к 1913 году.

В 1913 году начались заводские испытания «Краба» – первого в мире подводного минного заградителя М. П. Налётова. Во время войны 1914–1918 годов «Краб» был в составе Черноморского флота, ходил в боевые походы, и, кстати, именно на его минах подорвалась турецкая канонерская лодка «Иса-Рейс».

В 1913 году открылась новая страница в истории авиации. В воздух поднялся первый в мире четырехмоторный самолет. Его создателем был русский конструктор И. И. Сикорский.

Другой дореволюционный инженер Д. П. Григорович в 1913 году построил «летающую лодку» М-1. Прямым потомком М-1 стал один из лучших гидросамолетов Первой мировой войны – М-5.

В 1913 году оружейник В. Г. Федоров начал испытание автоматической винтовки. Развитием этой идеи во время Первой мировой войны стал знаменитый автомат Федорова. Кстати, под руководством Федорова одно время работал В. А. Дегтярев, впоследствии ставший известным конструктором.

От техники перейдем к искусству, ведь это важная характеристика состояния культуры. В 1913 году С. В. Рахманинов заканчивает ставшую всемирно известной музыкальную поэму «Колокола», А. Н. Скрябин создает свою великую сонату № 9, а И. Ф. Стравинский – балет «Весна священная», музыка которого стала классической. В это время плодотворно

работают художники И. Е. Репин, Ф. А. Малявин, А. М. Васнецов и многие другие. Процветает театр: К. С. Станиславский, В. И. Немирович-Данченко, Е. Б. Вахтангов, В. Э. Мейерхольд – вот лишь несколько имен из длинного ряда крупнейших мастеров. Начало XX века – часть периода, называемого Серебряным веком русской поэзии. Это целое явление в мировой культуре, представители которого заслуженно считаются классиками. Приведенные факты – это крошечная часть огромного массива данных, свидетельствующих, что наша страна находилась на подъеме. Неслучайно даже такой категорический противник царизма, как А. Ф. Керенский, признавал выдающиеся достижения государства тех времен. В своей книге, говоря о причинах Первой мировой войны, он подчеркивал, что Россия совершила экономический рывок:

«Зная о том, что всеевропейская война между двумя группировками держав неизбежна, что Великобритания, имея флот, не имеет – на тот момент – сухопутной армии, что континентальные союзники Великобритании ведут ускоренную реорганизацию и перевооружение своих армий, но пока не готовы к войне, что Россия 1914 года – это не Россия 1904 года, что она стала страной с высокоразвитой промышленностью, включая военную, и что через два или три года Франция и Россия завершат подготовку к войне и тогда их военный потенциал превысит военную мощь Германии, немцы, как они полагали, избрали единственно возможный путь – застать врасплох плохо подготовленного врага»^[24].

Глава 10. Самолеты Сикорского: символ царской России

В прошлой главе приведена обширная статистика, но биографии великих людей порой являются лучшей характеристикой целой эпохи. Иногда факты их жизни способны сказать о стране гораздо больше, чем сухие цифры. Ранее я уже упомянул Сикорского, но сейчас хотел бы подробнее остановиться на достижениях этого человека, используя сведения из блестящего исследования Г. И. Катышева и В. Р. Михеева «Крылья Сикорского».

Итак, будущий знаменитый конструктор родился в 1889 году в семье Ивана Сикорского и Марии Темрюк-Черкасовой. Дед Сикорского Алексей, скромный сельский священник, отправил своего сына Ивана в семинарию. Мальчик учился хорошо, но на последнем курсе решил покинуть семинарию и поступить в Киевский университет. Иван успешно сдал экзамены, потом стал специалистом в области психологии и психиатрии, переехал в столицу, где постепенно превратился в одного из крупнейших ученых мирового уровня. Книги Ивана Сикорского переводились на иностранные языки, неоднократно переиздавались, а когда в Киевском университете открылась кафедра психических и нервных заболеваний, то Иван Сикорский вернулся в Киев и стал профессором.

Многие годы он трудился на благо России, давал бесплатные консультации в лечебнице для больных детей, был председателем Комитета помощи студентам, возглавлял Юго-Западное Общество трезвости, написал ряд научных работ, посвященных борьбе с алкоголизмом. Собрал колоссальную библиотеку медицинской литературы, которую впоследствии завещал университету.

Когда разразился скандальный процесс, в котором в качестве обвиняемого фигурировал Менахем Бейлис, подозреваемый в убийстве мальчика, Ивана Сикорского привлекли в качестве эксперта. Он дал заключение о том, что убийство, возможно, носило ритуальный характер. В ответ на это «общественность» развернула травлю великого ученого, приписывая ему антисемитизм и подчеркивая, что Иван Алексеевич отличался монархическими взглядами. В итоге Иван Сикорский не выдержал бесконечных оскорблений в прессе, заболел и отошел от преподавательской деятельности.

Мать Сикорского Мария Стефановна имела медицинское образование, но посвятила себя семье.

Игорь Сикорский учился в киевской гимназии, потом поступил в Морской корпус в Петербурге, в 1906 году окончил общий курс и уехал во Францию, где некоторое время ходил в техническую школу. Вернувшись в Россию в 1907 году, он поступил в Киевский политехнический институт. В 1908 году на каникулах в Германии Игорь изучает достижения Цепеллина, создавшего свои знаменитые дирижабли, и всерьез заинтересовывается возможностями полетов. В 1909 году он вновь покидает Россию. На этот раз отправляется в мировой авиационный центр, Париж, с целью собрать по максимуму информацию о достижениях в самолетостроении. Там Сикорский знакомится с Фердинандом Фербером, признанным корифеем, уже создавшим самолет собственной конструкции.

Что мы видим? Сельский попovich становится выдающимся психиатром, его сын без проблем ездит за границу учиться и отдыхать. Для сравнения: в «золотые брежневские годы» даже поездка на неделю в Болгарию станет редкой удачей. А уж командировка в западную страну будет прерогативой высшей власти и очень немногочисленной группы особо доверенных и многократно проверенных специалистов. В «беспросветной лапотной России» царили куда более свободные и естественные порядки. Но от внимательного читателя, я думаю, не ускользнул и один очень характерный факт: травля отца Сикорского со стороны «общественности». Это можно считать предзнаменованием того, что потом швондеры устроили профессорам Преображенским.

Сикорский, к счастью, спасся от большевизма за границей, а вот его ученик Поликарпов был репрессирован, приговорен к смертной казни, которую «народная власть» милостиво заменила заключением в шарашке. По иронии судьбы именно там Поликарпов и Григорович создали самолет с чудовищным названием «Подарок XVI партсъезду». Вот в таких условиях жили лучшие инженеры: им «дарили жизнь» в заключении, а они отвечали властям своими подарками. Но мы отвлеклись.

В 1909 году двадцатилетний Сикорский построил свой первый вертолет. И хотя этот аппарат не смог подняться в воздух, о работе студента стало широко известно.

На страницах журнала «Всемирное техническое обозрение» подробно описывался «геликоптер Сикорского». В «лапотной» России, оказывается, были специализированные технические издания, а значит, существовал и слой соответствующих читателей. Отметим, что Сикорский, тогда студент младших курсов (!), находился в переписке с отцом отечественной научной

авиационной школы, членом-корреспондентом императорской Академии наук, всемирно известным Николаем Жуковским.

Хотя планы по созданию вертолета пришлось временно отложить, неудача не обескуражила Сикорского. Он решил переключиться на проектирование самолетов. Еще раз съездил во Францию, привез оттуда два мотора «Анзани» и вместе с другим студентом, Федором Былинкиным, построил... аэросани.

Начинающие конструкторы решили сначала на земле отработать некоторые технические моменты, в частности получить опыт управления двигателями. Когда все было готово, посмотреть на творение молодых изобретателей пришли тысячи человек, среди которых представители тогдашнего истеблишмента: генерал Сухомлинов, генерал-губернатор Трепов, видный сановник Гире.

«Ограниченные царские чинуши», якобы чурающиеся всего нового, нашли время для того, чтобы ознакомиться с машиной студентов. Подтянулись и бизнесмены из Сибири, которые захотели купить чудо-сани и наладить скоростное сообщение между Иркутском и Якутском. Но двигатели были нужны для задуманного аэроплана, а кроме того, Сикорский готовил второй проект вертолета.

В июне 1910 года в воздух поднялся самолет Былинкина и Сикорского (БиС-2, поскольку созданный ранее БиС-1 не смог взлететь). Весной того же года профессор Киевского политехнического института князь Кудашев совершил полет на аэроплане своей конструкции, так что Сикорский в этом заочном соревновании проиграл, но это лишний раз показывает, что в России было сразу несколько точек роста авиации. Третье место у инженера Геккеля, чей аппарат оторвался от земли лишь на несколько дней позже аэроплана БиС-2.

В 1911 году деятельность Сикорского заинтересовала военных, которые пригласили его принять участие в маневрах. Аэропланом управлял сам Сикорский. Он успешно выполнил задачи, поставленные перед ним в рамках учений, и на новый самолет обратил внимание царь Николай II, который лично побеседовал с конструктором.

Вскоре Сикорский праздновал крупный успех: на авиационном конкурсе он взял первый приз, оставив позади себя знаменитых пилотов на иностранных машинах. А в 1912 году Сикорскому предложили должность главного конструктора авиационного отдела Русско-Балтийского вагонного завода (РБВЗ), одного из флагманов отечественной промышленности.

Председателем совета директоров акционерного общества был Михаил Владимирович Шидловский – успешный бизнесмен, крупный

организатор производства. С его именем связано развитие российского моторостроения, начало автомобилизации России, создание первых в мире тяжелых бомбардировщиков и многое другое. Сын помещика, бывший морской офицер Шидловский, в годы Первой мировой вернулся на военную службу, стал первым в нашей стране генералом авиации и успешно руководил действиями бомбардировочной эскадры. Из обличительной литературы все знают, что дети помещиков «были» капризными и малограмотными ничтожествами, вроде Митрофанушки из Фонвизинского «Недоросля». В реальной царской России многие выходцы из помещичьей среды составили славу нашей страны. Но вернемся к самолетам.

Сейчас авиалайнеры воспринимаются как норма, а в начале XX века даже многие видные специалисты скептически относились к идее постройки большого самолета. Даже великий Менделеев в те годы считал, что вряд ли в обозримом будущем появится аэроплан, пригодный для пассажирских перевозок. Конечно, Менделеев не был авиаконструктором, хотя помимо химии прекрасно разбирался в математике, но идеи Сикорского считались нереальными и среди ряда экспертов по воздухоплаванию. Постройка самолета-гиганта была трудоемким и дорогостоящим проектом с неясными перспективами, однако Шидловский согласился с аргументами Сикорского и дал добро на создание аэроплана беспрецедентных для той эпохи размеров.

Весной 1913 года машина была готова. Ее характеристики поражали воображение: размах крыла – 27 метров, вес – свыше 3 тонн, четыре двигателя по 100 лошадиных сил каждый. Ни в одной стране мира еще не делали ничего подобного. Самолет называли «Грандом», а спустя некоторое время переименовали в «Русского витязя». Первый блин не вышел комом, испытания аэроплана прошли успешно, и осмотреть самолет захотел лично Николай II. Император поднялся на борт, а потом стал задавать конструктору вопросы, удивившие Сикорского высоким уровнем инженерной компетенции. На самом деле удивляться тут было нечему. Николай получил техническое образование высочайшего уровня.

Работая над «Грандом», Сикорский не забывал и другие проекты. В те годы он разработал несколько новых самолетов, которые регулярно ставили рекорды и нередко выигрывали авиационные конкурсы. Так, например, на соревнованиях 1913 года машины Сикорского (С-10 и С-11) вновь обошли иностранных конкурентов, лучшие модели монопланов «Депердюсеен» и «Моран-Сольнье». Денежные премии за эти победы составили 40 тысяч рублей. Для сравнения напомним, что годовая зарплата губернатора в те

годы – 10 тысяч рублей.

Возможно, у читателя сложилось впечатление, что столь выдающиеся успехи были достигнуты лишь гением одного Сикорского и в этом смысле являются исключением из правил, так сказать, достижения вопреки системе. Разумеется, это не так. Уже 1910 году Петербургский политехнический институт стал целенаправленно готовить инженеров в сфере воздухоплавания. Под руководством Георгия Александровича Ботезата аэродинамическая лаборатория Петербургского политеха проводила исследования самолетов Сикорского. Прочностью конструкции аэропланов занималась отдельная лаборатория, которую консультировал видный инженер Степан Прокофьевич Тимошенко. Целый ряд других известных ученых нашей страны уже тогда плодотворно работали в сфере авиастроения.

Вокруг Жуковского сформировался целый коллектив специалистов, среди которых были Архангельский, Юрьев, Туполев – люди, которые впоследствии участвовали в создании советской авиации.

Кстати, эмигрировавший после революции в США Ботезат построил для американских ВВС вертолет. Там же оказался и Тимошенко, сделавший столь серьезный вклад в американскую науку, что в его честь была учреждена награда «Медаль Тимошенко». Америке было чему поучиться у «лапотной России». В США переехал и сам Сикорский, прославивший новую родину отличными вертолетами, но это потом, а сейчас возвращаемся в 1913 год.

Полеты «Русского витязя» привлекли военных. Следующим этапом в развитии тяжелой авиации стал «Илья Муромец» – самолет, изначально спроектированный так, чтобы его использовали и в боевых действиях. Новый аппарат превосходил своего гигантского предшественника размерами и грузоподъемностью. В начале 1914 года на нем был установлен мировой рекорд – самолет взял на борт 16 человек. Впервые появился самолет, который в полной мере относился к пассажирским. Россия открыла новую страницу в авиастроении.

Разумеется, военных интересовали боевые возможности нового аппарата. Еще до Первой мировой в России началось производство авиабомб, а Русско-Балтийский завод получил заказ от армии на десять аэропланов-гигантов, но неожиданно (а на самом деле вполне ожидаемо) против «Ильи Муромца» выступили депутаты четвертой Государственной Думы. На этот раз в ее составе оказалось около четверти депутатов с низшим образованием. Между тем военный бюджет утверждался именно Думой и от ее позиции зависело финансирование оборонных заказов.

В этой ситуации Сикорский решился на неординарный поступок: пригласил в полет своих критиков. На высоте в 2 км у депутатов произошло просветление мозгов и они взяли свои слова обратно. В дальнейшем репутация «Ильи Муромца» укрепилась благодаря беспрецедентному перелету из Петербурга в Киев, который состоялся буквально накануне Первой мировой.

Министром обороны тогда был Сухомлинов, много сделавший для модернизации русской армии, и когда началась война, Россия имела на вооружении тяжелый четырехмоторный самолет. В то время другие страны об этом и не мечтали.

Шидловский направил Сухомлинову аналитическую записку о том, как повысить боевое применение машин Сикорского. В частности, он рекомендовал объединить имеющиеся самолеты типа «Илья Муромец» в отдельную эскадру под своим руководством. В декабре 1914 года Николай II утвердил эти предложения, а Шидловскому присвоили звание генерал-майора. В помощь ему направили профессора Инженерной академии полковника Найденова. Представитель Пулковской обсерватории Рыкачев создал для эскадры специальную метеостанцию, а Сикорского назначили техническим советником. Не остался в стороне и уже знакомый нам профессор Ботезат, разработавший баллистические таблицы для бомбометания. Лучшие люди империи, истинная интеллигенция поднялась на защиту страны.

Уникальные технические характеристики «Илья Муромца» позволяли решать и уникальные задачи. Так, например, благодаря способности аэроплана к многочасовым полетам удалось осуществить глубокую разведку немецких тылов с применением фотосъемки. Полученные сведения оказались столь ценными, что члены экипажа получили боевые награды и повышение. Золотым оружием наградили командира корабля капитана Горшкова, его помощника Башко и штабс-капитана Наумова, который занимался фотографированием. Георгиевский крест получил унтер-офицер Лавров. В апреле 1915 года «Муромцы» разбомбили немецкий аэродром, в июне того же года – уничтожили станцию, на которой стоял состав с крупным запасом снарядов, взрывчатки и патронов. В августе 1916 четыре самолета эскадры совершили налет на вражескую базу гидросамолетов под Ригой. Это лишь немногие примеры, поскольку подробное описание действий «Муромцев» заняло бы не главу, а целую книгу.

Регулярно случались и воздушные бои с немецкими летчиками. Машины Сикорского показали феноменальную живучесть, возвращаясь

домой, несмотря на множество повреждений, да еще и сбивая из пулеметов немецкие аэропланы. Бомбардировщик приобретал славу воздушной крепости.

Россия тех времен напоминала былинного богатыря-подростка. Его силы очевидны, потенциал огромен, еще немного – и он вырастет в несокрушимого витязя. Отрицательные персонажи уже трясутся от страха, представляя, что с ними будет, когда юный богатырь повзрослеет. Однако по молодости и голос ломается, и прыщи вскакивают, и походка неуклюжая. Те, кому успехи России поперек горла, разумеется, будут обращать внимание именно на эти черты, пытаясь их выдать за какую-то слабость, болезнь и гнилость. Мол, на лбу не юношеский прыщик, который вскоре пройдет, а сифилитический шанкр, худоба, вызванная быстрым ростом, – это якобы истощение, а нескладные движения – признак нервного заболевания.

Поэтому антироссийский агитатор постарается не заметить мирового лидерства нашей страны в тяжелой авиации, зато подробно и в красках расскажет о том, что царская Россия закупала двигатели для самолетов за рубежом. Да, западное моторостроение в тот момент было впереди, и действительно на «Муромцы» ставили европейские моторы: «Аргус», «Санбим», «Рено» и др. Однако в 1915 году на Русско-Балтийском вагонном заводе в Риге сделали собственный двигатель, разработанный инженером Киреевым (РБВЗ-6). «Илья Муромец», оснащенный РБВЗ-6, ничем не уступал своему собрату с немецким «Аргусом». Как известно, в 1915 году германские войска вплотную подошли к Риге, и правительство решило эвакуировать местную промышленность в тыл. Производство двигателей остановилось вплоть до второй половины 1916 года, когда на основе вывезенного оборудования Механический завод на Васильевском острове начал давать продукцию. Был и еще один мотор российского производства, тоже русско-балтийский (МРБ-6), который ставили на «Муромцы».

И все-таки отечественные производственные мощности в сфере авиации заметно уступали самым развитым странам мира. Об этом свидетельствует следующая статистика. Вот данные о выпуске самолетов ключевыми предприятиями нашей страны периода Первой мировой: «Дукэ» давал до 60 аэропланов в месяц, завод Щетинина – 50, Анатра – 40, Лебедева – 35, РБВЗ – 25. Кроме них существовали еще несколько небольших заводов, производивших от 1 до 8 аэропланов ежемесячно. Всего за время войны до Февральской революции в России построили 5600 самолетов всех типов^[25], и это существенно меньше, чем в Англии или

Франции. Однако и здесь ситуация менялась быстрыми темпами. В 1916 году в Петрограде создавался Русско-Балтийский моторный завод, в Рыбинске строилось предприятие гигантских размеров «Русский Рено», рассчитанное на массовый выпуск авиамоторов. В Ярославле возводилось сразу два самолетостроительных завода, еще один – в Таганроге, «Авиаприбор» в Москве, завод РБВЗ в Филях. Это далеко не весь перечень предприятий, которые должны были дать продукцию в ближайшем будущем.

В 1916 году руководство страны приняло решение развернуть около Херсона авиационный научно-промышленный комплекс. В нем планировалось построить два серийных завода (двигатели и самолеты) и один опытный завод для реализации новых проектов. Там же должны были начать работу вуз и авиашкола, специальный аэродром для экспериментальных самолетов и лаборатория с аэродинамической трубой, способной исследовать аппараты натуральной величины. Научными руководителями этого авиационного центра назначались Ботезат и Фан-дер-Флит, один из самых авторитетных наших специалистов по аэродинамике.

Свержение Николая II поставило крест на этих планах. Пришедшие к власти февралисты в короткий срок подорвали и обороноспособность, и экономику. В армии начались кадровые чистки, которые отрицательно отразились и на авиации. Так, например, Гучков, едва заняв пост военного министра, тут же отправил Шидловского в отставку. Появилось и такое невероятное явление, как выборы командиров нижними чинами. Этого не удалось избежать даже в эскадре «Муромцев». Вскоре эскадра прекратила существование, да и производство новых самолетов остановилось.

А после Октябрьской революции и вовсе началась кровавая вакханалия. Судьба первого генерала авиации Шидловского сложилась трагически. Пытаясь спастись от большевистского режима, он решил бежать в Финляндию, но был убит красноармейцами на границе. Соратник Сикорского, директор Русско-Балтийского воздухоплавательного завода, крупный авиационный конструктор Ярковский был казнен большевиками в Петропавловской крепости. Фан-дер-Флиту повезло больше: в 1920 году он смог бежать на паруснике в Болгарию, а потом переехал в Прагу, где стал профессором аэродинамики и кораблестроения. В марте 1918 года Россию покинул и Сикорский.

Пока в России шло революционное разрушение всего и вся, наши союзники по Антанте продолжали развиваться. Всю войну Англия и Франция делали попытки создать свой четырехмоторный бомбардировщик

и запустить его в серию. Однако французам этого не удалось сделать даже в 1918 году. Англичане справились с задачей чуть лучше – в конце 1918 у них появился самолет, аналогичный машине Сикорского, но он не успел принять участие в боевых действиях. Напомню, что «лапотная Россия» имела на вооружении четырехмоторные самолеты уже в 1914 году.

Я далек от мысли приписывать протекционизму все социально-экономические и научно-технические успехи России конца XIX – начала XX века. Но связь между этими достижениями и политикой стимулирования промышленности очевидна. Конечно, оппоненты зададут риторический вопрос: «Если все было так хорошо, то почему же произошла революция?» А я отвечу, что на эту тему у меня есть отдельная книга: «Как обогнали великую историю нашей страны». В ней я подробно объясняю, кто и почему подготовил и осуществил свержение монархии в Феврале 1917 года. Здесь скажу только то, что причины революции не имеют ничего общего с расхожими клише об «отсталой России», «поражениях на фронтах», «распутинщине» и тому подобной ерунде.

После краткого правления февралистов наступил Октябрь 1917 года, и в истории нашей страны начался советский период. Многие десятилетия в СССР придерживались протекционистского принципа. Однако этот подход реализовывался в рамках плановой, государственной экономики и командно-административной системы. В СССР существовала настолько специфическая модель, что ее рассмотрение выходит за рамки темы рыночного протекционизма, которой посвящена моя книга. Поэтому в дальнейшем речь пойдет об экономических реформах других стран, добившихся успеха на основе покровительства частному предпринимательству. Впрочем, кое-что о советском опыте я все же скажу.

Реальный опыт экономического успеха всегда связан с целенаправленной государственной политикой, хотя и не предполагает обязательной национализации всех отраслей. Примеров на этот счет предостаточно, и о них я уже говорил неоднократно. Скептики, конечно, возразят, что мои доказательства относятся к далеким временам. И даже согласившись с тем, что протекционизм сыграл положительную роль, поспешат заметить, что в наше время он уже не актуален и навсегда ушел в прошлое, уступив эпохе свободной торговли. Это серьезное заявление, которое заслуживает самого тщательного анализа. А вдруг действительно окажется, что в условиях «глобализирующегося мира» экономические рецепты даже таких гениев, как Кольбер и Кромвель, Менделеев и Лист, не работают. Ну что ж, давайте разберемся.

Глава 11. Протекционизм по-японски, тайваньски и южнокорейски

Наша недолгая история демократических экспериментов была историей заблуждений и ошибок; растранивание ресурсов общества и неэффективность политической системы подрывали силы нации, ограничивали возможности осуществления модернизации общества.

Пак Чжон Хи

Я думаю, почти все смотрели кинотрилогию «Назад в будущее». Главные герои – Эммет Браун и его товарищ Мартин Макфлай – попадают в разные исторические эпохи и выкручиваются из, казалось бы, совершенно безвыходных ситуаций. Фильм потрясающий, но сейчас я хочу обратить внимание читателя не на достоинства картины, а на один очень красноречивый момент в сюжете. В 1985 году доктор Браун создает машину времени, и Макфлай попадает на ней в 1955 год. Браун в 1955 году видит свое же изобретение, которое на тот момент он еще не создал. Машина неисправна, а когда Браун берется ее починить, то находит сломавшуюся деталь и говорит: «Неудивительно, что она отказала, – здесь сказано “Сделано в Японии”». На что Мартин, человек из восьмидесятых, отвечает: «Да ты что, док. Все лучшее делается в Японии».

Обратите внимание, для 1955 года сделанное в Японии считалось, очевидно, некачественной вещью, а всего-то тридцать лет спустя столь же самоочевидным стал факт, что японская продукция – лучшая в мире. Более того, по сюжету Мартину на тот момент было семнадцать лет, но он не застал тех времен, когда японцы выпускали плохую технику. То есть Япония не в 1985 году, а гораздо раньше вышла в мировые промышленные лидеры.

Скажут, что нельзя делать далеко идущие выводы из шутки, произнесенной в кино, однако описанное в фильме подтверждается серьезными исследованиями и статистическими данными о японской экономике. Японцы за двадцать лет действительно превратили нищую, отсталую и разрушенную войной страну в индустриальную сверхдержаву.

Россия сейчас находится в куда лучших стартовых условиях, так что же мешает нам повторить этот успех?

Кому интересно углубиться в детали, рекомендую прекрасную работу В. В. Алексеева «Очерки экономики Японии», которой я воспользовался для написания этой главы.

Итак, Япония до середины XX века представляла собой полуфеодальную страну. Социальные отношения находились на уровне XIX века, и почти половина земли обрабатывалась арендаторами, отдававшими помещикам до 60% урожая. Латифундистам принадлежала не только пашня, но и луга, и леса, и немалая часть оросительных систем. Причем численность городского населения лишь немногим превосходила 50%, а значит, ситуация в сельском хозяйстве во многом определяла и облик страны в целом. Еще задолго до окончания войны сельское хозяйство сильно отстало от передовых стран. Так, например, в 30-х годах абсолютное большинство крестьянских хозяйств не располагало тягловой силой. По общей оснащенности техникой аграрный сектор Японии значительно уступал другим промышленным державам.

Положение изменилось лишь после того, как государство выкупило у латифундистов значительную часть их земли и потом небольшими участками стало ее продавать крестьянам по низкой цене. Эту реформу провели только после войны.

Что касается промышленности, то ее перспективы представлялись совершенно в мрачном свете. В 1946 году производство не достигало и трети от показателей 1934-1936 годов. Инфраструктура была сильно разрушена американскими бомбардировками. Стратегические запасы сырья и продовольствия, сделанные во время войны, оказались разворованы и выплеснулись на черный рынок. Вдобавок оккупационные власти потребовали раздробить крупнейшие индустриальные объединения «дзайбацу», служившие флагманами японской экономики.

Правда, японцы постарались саботировать это решение, и ключевые концерны, несколько видоизменившись, сохранились в форме предпринимательских объединений «кэйрэцу». Тем не менее следует учитывать, что во время войны заводы работали на пределе своих возможностей, а провести техническое переоснащение тогда было невозможно. В результате чего станки оказались мало того что изношенными, так еще и устаревшими. Парадоксально, но этот факт имел и положительную сторону. Сама жизнь не оставляла шанса вести бизнес по-старому, и возрождение промышленности сразу началось с радикального обновления фондов. Более того, японцы взяли курс на

создание совершенно иной структуры экономики.

Речь шла не просто о возвращении к довоенным показателям, а о том, чтобы освоить новые сферы деятельности. Так, например, в 30-х годах в текстильной промышленности работало порядка 40% от занятых в обрабатывающих отраслях, а в 1959 году только 21%. Резкий рывок произошел в транспортном машиностроении, металлообработке, в производстве электрооборудования, химической и нефтеперерабатывающей отраслях. Быстрыми темпами развивались радиоэлектроника, бытовая техника, автомобилестроение и многое другое. По объему промышленной продукции Япония обогнала Францию в 1961 году, в 1970 – ФРГ, а ведь и Франция, и Западная Германия в то время тоже переживали экономический бум.

Как же были достигнуты столь феноменальные результаты? О трудовой этике японского народа сказано многое. Однако японцы и в 30-х годах отличались трудолюбием, но тогда Япония заметно уступала мировым экономическим лидерам. Значит, были и другие причины индустриально-технологического рывка в послевоенные годы. Не стоит сбрасывать со счетов американскую экономическую помощь, а также факт масштабных закупок иностранных технологий. Но решающую роль сыграла политика властей, основанная на протекционистских идеях.

Начнем с того, что государство в сотрудничестве с бизнесом разработало экономическую стратегию модернизации. В Японии не уповали на то, что некие стихийные процессы сами собой выведут страну на первые позиции. Осознанно выбрав ряд отраслей в качестве приоритетных, государство оказывало им особую поддержку. Обновление производств и создание новых предприятий получало существенные ассигнования из бюджета.

В связи с этим применялось и сейчас применяется индикативное планирование. Суть метода заключается в том, что государство сообщает обществу о целях и способах их достижения, для чего и разрабатывается комплексный план социально-экономического развития страны. Правительственная программа отнюдь не является предписывающей для частного сектора, но бизнес заранее получает важную для себя информацию о том, как власть видит будущее страны, и это помогает предсказать конъюнктуру рынка, то есть ситуацию в экономике на многие годы вперед. Понятно, что таким образом снижаются риски банкротств, а инвесторов и других предпринимателей подталкивают работать именно в сферах, необходимых государству.

Для этих целей в Японии существует Национальный институт

прогнозных исследований и правительственное Управление экономического планирования, в составе которого находится Бюро планирования и Экономический совет. Кроме того, в разработке планов участвует Управление по науке и технологии, Министерство финансов и Министерство внешней торговли и промышленности. В Экономическом совете представлены предпринимательские, научные, профсоюзные круги и общественные организации. Поскольку разработки осуществляются в тесном контакте с крупным бизнесом, то кэйрэцу воспринимают планы хотя и не как жесткий приказ, но как руководство к действию и способствуют их выполнению.

В нашей стране многие скептически относятся к самой идее планирования в масштабах государства. На этот счет действительно есть отрицательный опыт советского планирования. Мне довелось беседовать с Николаем Александровичем Паничевым, который занимал пост министра станкостроительной промышленности Советского Союза.

И вот что он мне сказал о ситуации накануне перестройки:

«К 1985 году мы все понимали, что дальнейшее развитие только командно-административным методом невозможно. Мы понимали, что такое ускоренное развитие техники, особенно машин, оборудования, не позволяло содержать в конкурентоспособной среде нашу продукцию. Мы отставали от развитых стран по конкурентоспособности, по надежности, по качеству изделий.

Я скажу, почему: потому что система, которая была установлена после войны и существовала все эти годы – планирование от достигнутого, – не побуждала и не заинтересовывала предприятия и также субъекты страны заниматься развитием техники так, чтобы держать ее на уровне конкурентоспособности.

К сожалению, было так, что если мне спланировали такое-то количество единиц оборудования, значит, уже спланировано, кому оно будет поставлено. И мы дошли до того, что к 1985 году по моей отрасли мы знали, что в промышленности установлено 6,5 млн единиц металлообрабатывающего оборудования, станков и прессов, в то время когда станочников по их обслуживанию насчитывалось всего 3,5 млн. Поэтому и производительность труда, и эффективность всей работы сдерживалась, тормозилась, и, конечно, требовались реформы. Я убежден, что ни одна экономика мира не может долго существовать в таком едином виде, как она когда-то была задумана, как ее сделали – будь то капиталистическая, социалистическая или смешанная, любая. Идет время, возникают новые задачи, новые требования, и все это требует, конечно,

реформирования»^[26].

Паничев – настоящий советский патриот в лучшем смысле этого слова. Признавая необходимость реформ в СССР, он категорически отверг тот путь, по которому пошла наша страна в начале 90-х годов. Тем не менее он видел и признавал перекосы советского планирования. Обратите внимание на то, как Паничев объясняет причину снижения конкурентоспособности советских товаров: государство планировало не только выпуск, но и сбыт, а если сбыт гарантирован планом, то производителю и нет особой нужды бороться за качество, за снижение издержек и так далее. Но японское планирование отличалось от советского принципиально. Оно было скорее рекомендательным, а не строго предписывающим.

Роль государства проявилась еще и в строгом контроле за банковским сектором, благодаря чему уже в самом начале реформ удалось наладить эффективную систему кредитования предпринимателей. Внедрение нового оборудования стимулировалось специальными налоговыми льготами.

Промышленность и аграрный сектор долгое время защищались жесткими протекционистскими барьерами, а некоторые из них сохраняются до сих пор. Как отмечает Алексеев, в отдельные годы до 80% сельскохозяйственного производства регулировалось государством, которое к тому же оплачивало кооперативам порядка 30% стоимости сельхозтехники.

Также заслуживает серьезного внимания японский опыт управления ценами. Широкое применение получила практика государственных закупок сельхозпродукции по высоким ценам и последующая их продажа оптовикам, но уже со значительной скидкой. Финансирование научно-технических и инфраструктурных проектов в значительной степени осуществлялось за государственный счет, а в сфере валютного контроля влияние государства долгое время было абсолютно определяющим. Вплоть до 70-х годов курс иены устанавливался административно. Кроме того, в Японии реализуются и государственные программы, рассчитанные на долгую перспективу. Все это важные составляющие японского экономического чуда, послужившего ориентиром и некоторым другим странам Азии.

Возьмем для примера остров Тайвань. Какие ассоциации возникают, когда мы слышим это слово? Электроника, разнообразнейшие бытовые товары, высокоразвитая промышленность, завалившая весь мир своей продукцией. Быстрые темпы развития и довольно значительный ВВП, по паритету покупательной способности сопоставимый с западноевропейским. Но так было далеко не всегда.

С 1895 по 1945 годы остров был японской колонией со всеми вытекающим последствиями. Например, в отношении тайваньцев оккупационная администрация ввела ограничение на ведение бизнеса, торговля была завязана на удовлетворение запросов Японской империи и уже по этой причине развивалась однобоко. Как и положено колонии, Тайвань поставлял в основном сельскохозяйственные необработанные продукты, а закупал промышленные товары. Это еще не все, после войны и без того не слишком развитая индустрия Тайваня получила серьезный удар – значительная часть фондов была просто вывезена в Китай. Когда в 1949 году разбитые части Чан Кайши эвакуировались на Тайвань, проиграв гражданскую войну коммунистам, доход на душу населения в год был менее \$100^[27]. Население острова вместе с хлынувшим потоком беженцев составляло тогда 9 млн человек.

На острове практически отсутствовали энергоносители, да и вообще природные ресурсы, лишь четверть территории было пригодно для сельского хозяйства. Развитие портового хозяйства осложнялось географическими особенностями береговой линии, не слишком удобной для строительства терминалов. Множество местных фермеров, как и в Японии, арендовало землю в обмен на половину урожая. В общем, знакомая, безрадостная картина.

Как быть? Власти решили воспользоваться примером Японии и начали с крестьянской реформы. Латифундистов заставили расстаться с землей, выплатив им сравнительно небольшую компенсацию. Полученные участки государство перепродало крестьянам на льготных условиях. После чего государство реализовало ряд программ модернизации сельского хозяйства. Опираясь на государственные инвестиции, тайваньские фермеры добились значительного роста продукции. В середине XX века рост в этой сфере составлял 14% в год^[28]. Крестьяне обеспечили продовольственные запросы своего народа, а излишки пошли на мировой рынок. Значительный сельскохозяйственный экспорт дал правительству валюту, крайне необходимую для индустриального рывка.

Как уже говорилось, потребительские товары Тайвань закупал, и руководство страны посчитало необходимым провести политику импортозамещения. Как и положено, был введен комплекс протекционистских мер, стимулировавший предприятия легкой промышленности.

Параллельно создавались мощные государственные корпорации, обеспечивавшие львиную долю производства промышленных изделий.

Постепенно Тайвань осваивал все более сложные отрасли: нефтехимию, литье стали, судостроение, производство запчастей для автомобилей и т. д. Импортозамещение дополнялось и политикой властей, призванной создать экспортно ориентированную экономику. Соответствующие предприятия получали финансирование и различные привилегии. Кредитная сфера контролировалась административно, размер ставок по займам строго ограничивался, в результате чего промышленность получила доступ к дешевым деньгам. Более того, инвестиционная деятельность поощрялась налоговыми льготами. Не забывало правительство и об инфраструктуре. Строились дороги, аэропорты и атомные электростанции.

Важную роль сыграли и государственные научно-исследовательские центры прикладного характера, заточенные под технологические нужды производства. Общую координацию развития Тайваня осуществляли разрабатываемые государством экономические программы. Руководство страной неуклонно проводило политику импортозамещения, охватывая все более высокотехнологичные отрасли. Власть внимательно отслеживала ситуацию в отраслях экономики и направляла ресурсы в сферы, наиболее зависимые от зарубежных поставок, с целью понизить роль импорта.

По сути, на Тайване сложилась модель, сочетающая плановые и рыночные механизмы. Государственный сектор играл роль локомотива, значительная часть банков управлялась правительством, и более того, даже деятельность флагманов частного сектора регулировалась административными рекомендациями^[29].

Спору нет, Тайваню сильно помогла американская поддержка, в том числе и финансовая, но для того, чтобы выйти на мировой рынок, надо было научиться выпускать соответствующую продукцию. Тайваньцы справились с этой задачей на высоком уровне.

Руководство Тайваня прекрасно понимало, что нищета населения – очевидный тормоз для экономики. Если основные средства сконцентрированы в руках узкой группы лиц, а весь остальной народ едва сводит концы с концами, то как обеспечить внутренний спрос на товары? Поэтому власть многие годы проводила политику сглаживания доходов и добилась очевидных успехов. Если в 1950 году доходы 20% наиболее богатой части общества в 15 раз превышали доходы 20% самых бедных, то уже в 1964 году этот показатель упал до 5,3 раза, а в конце 70-х годов составил и вовсе 4,2 раза^[30].

Высокие пошлины на импорт и другие протекционистские меры способствовали не только становлению промышленности и развитию

сельского хозяйства, но и повышали уровень жизни населения, что, в свою очередь, также стимулировало местную экономику.

Таким образом, на практике опровергался неизбежный аргумент противников протекционизма о том, что лучше купить за рубежом более дешевый товар, чем ограничивать импорт, заставляя население переплачивать за отечественную продукцию. Да, на первых порах свое производство нередко оказывается дороже иностранного, но в дальнейшем выгоды от протекционизма с лихвой перекрывают издержки начального этапа.

Еще одной страной, воспользовавшейся японским опытом, стала Южная Корея. В 1961 году там пришли к власти военные во главе с генералом Пак Чжон Хи. Практически сразу начались реформы, результаты которых заслуженно называют экономическим чудом. В последующие 25 лет темпы роста ВВП в среднем составили 8,5% в год, а в обрабатывающей промышленности производство ежегодно повышалось на 20%. Южная Корея с успехом производит и продает на внешнем рынке автомобили, суда, электронику, продукты металлургии и нефтехимии, текстиль и многое другое. Стартовав с 72 места в мире по объемам внешней торговли, спустя пятнадцать лет Южная Корея вошла в двадцатку, включая страны, экспортирующие сырье, и это несмотря на то, что она испытала на себе особенно сильный удар во время нефтяного кризиса 1973 года.

Все эти выдающиеся успехи были достигнуты в поразительно короткий срок и в неблагоприятных начальных условиях. Во время японской оккупации до 1945 года основные промышленные центры находились в северной части страны, где располагались залежи полезных ископаемых. Юг прозябал в нищете и отсталости. Корейская война 1950-1953 годов лишь усугубила ситуацию. Внутриполитическая обстановка была нестабильна. Апрельская революция 1960 года свергла президента Ли Сын Мана, и за этим последовал период анархии, когда у власти побывали Хо Чжон, Квак Санг Хун и опять Хо Чжон.

Все это никак не способствовало развитию страны, и когда в конце концов установилась военная диктатура Пак Чжон Хи, Южная Корея находилась в полном упадке. Однако новая власть твердо решила вывести страну на передовые позиции и, несмотря на неприязненное отношение к своим вчерашним оккупантам, не погнушалась воспользоваться многими наработками Японии. Так, например, в Корее почти сразу появилось Управление экономического планирования, в составе которого основную роль играли Бюро генерального планирования, Бюджетное бюро,

Статистическое бюро и Бюро мобилизации материальных ресурсов. Разработка программ развития страны осуществлялась в сотрудничестве с другими органами власти, в том числе с министерствами строительства, финансов, иностранных дел и внешней торговли. Планирование охватывало инфраструктуру, экономические показатели, ситуацию в финансовом секторе и социальные вопросы.

Государственные корпорации заняли важное место в ряде ключевых сфер экономики, и даже акционерный капитал частных банков был поставлен под контроль государства. Власть установила жесткий режим валютного управления, в соответствии с которым предприниматель имел право импортировать товары только на ту сумму, которую он зарабатывал своим же экспортом. Исключение делалось лишь для тех проектов, реализация которых инициировалась или поддерживалась государством.

Безусловно, у корейского руководства существовали широкие возможности заставлять бизнес двигаться в тех направлениях, которые власть считала правильными и приоритетными для страны. Помогало государство и налаживать продажи, а само развитие экономики проводилось в соответствии с пятилетними планами. В некоторой степени это похоже на то, как управляли СССР, но было и принципиальное отличие. Одно дело поддерживать предпринимателя в продвижении его товаров в том числе и на мировой рынок, и совсем другое – по плану гарантировать ему сбыт.

Экономический рывок Южной Кореи неотделим от политики протекционизма. Правительство использовало широчайший набор соответствующих мер: высокие пошлины, всевозможные нетарифные барьеры, квотирование импорта, то есть административное ограничение объемов иностранных товаров, разрешенных к ввозу, и многое другое. В свою очередь, экспорт готовой продукции всемерно поощрялся. Предприятия, осуществляющие поставки на внешние рынки, получали значительные налоговые послабления, кредиты под небольшой процент, льготы по коммунальному обслуживанию и прочие преференции. Разумеется, ввозные пошлины на сырье были низкими. Все как всегда, прямо по Кольберу: сырье закупай да подешевле, свои готовые товары продавай, а чужая промышленная продукция обложена повышенной пошлиной, в том случае, если она конкурирует с местными аналогами.

Рассказывая о южнокорейских успехах, нельзя обойти вниманием такое понятие, как «чеболь», – гигантские финансово-промышленные группы, являющиеся стеновым хребтом корейской экономики: «Самсунг», «Киа», «Хендай», «Эл-Джи», «Дэу», «Санъен» и другие. На практике

чеболь – это конгломерат десятков дочерних фирм, инвестиционных, страховых, внешнеторговых, транспортных и прочих компаний^[31]. Они возникли как семейный бизнес и до сих пор в значительной степени контролируются кланами. Разрабатывая стратегию реформ, Пак Чжон Хи и его команда исходили из принципа максимальной концентрации сил на приоритетных направлениях. Южная Корея не располагала значительными капиталами, поэтому не могла себе позволить роскошь разбрасывать и без того небогатые ресурсы по всевозможным сферам деятельности. Каждую пятилетку государство выбирало узкий круг отраслей, которым предстояло совершить рывок, и создавало им режим наибольшего благоприятствования. Туда шли государственные средства и заказы, валюта, административная поддержка, налоговые льготы и так далее. В этом смысле чеболи стали инструментом концентрации денег, специалистов, техники и пр.

Помните, одно время нам все уши прожужжали относительно малого бизнеса? Он и прогрессивен, и гибок, и эффективен, и вообще должен стать локомотивом российской экономики. Одновременно чего только ни наговорили по поводу «неэффективности», «забюрократизированности» и «косности» предприятий-гигантов. А между тем абсурдность этих рассуждений очевидна. Да, есть такие сферы, где малый бизнес незаменим. Рестораны, торговые точки, сфера услуг и тому подобные вещи. Но как вы себе представляете реализацию масштабных проектов силами крохотной фирмы? Здесь требуются миллиарды долларов и сотни, а то и тысячи работников. Ни тем, ни другим малый бизнес не располагает, в противном случае он называется иначе. Хотел бы я увидеть небольшую фирму, выпускающую по сто тысяч автомобилей, компьютеров или станков в год. Автомобили «Мерседес», «Форд», «Тойота» – это продукты малого бизнеса? Самолеты «Боинг» и «Аэробус» – собраны отцом и его двумя сыновьями в гараже? Айфоны делают фирмы с числом сотрудников в десять человек?

Присмотритесь внимательно к известным промышленным брендам, и необязательно южнокорейским. Вы не найдете ни одного малого предприятия, все это гиганты, распоряжающиеся средствами, сравнимыми с бюджетами многих государств мира. Когда нам рассказывали сказки про то, как «полезно» раздробить советские крупнейшие организации, то постоянно кивали на западный опыт. Тем временем в колоссальной экономике США 60% продаж производственного сектора приходилось всего лишь на 200 компаний^[32]. Конечно, малые предприятия существуют

не только в сфере услуг, есть они и в промышленности, но в значительной степени они живут благодаря заказам от больших компаний. То есть локомотивами экономики являются корпорации, финансово-промышленные субъекты сверхкрупного бизнеса.

Как уже говорилось выше, Корея развивалась согласно пятилетним планам. 1962–1966 годы прошли под знаком развития производства минеральных удобрений, угольной, цементной и легкой отраслей, а также энергетики. Затем добавились нефтепереработка, строительство и черная металлургия. Модернизировалась, а зачастую создавалась с нуля, инфраструктура промышленности и сельского хозяйства.

В результате к 1976 году доля сырья в экспорте упала ниже 3% против 48,3% накануне реформ{Хруцкий В. Е. Южнокорейский парадокс. – М.: Финансы и статистика, 1993. С. 36.. Четвертый пятилетний план, 1977–1981 годов, вывел тяжелую индустрию страны на новые рубежи. Особое внимание уделялось экспортным возможностям создаваемых предприятий, однако возникшая ранее и уже окрепшая легкая промышленность также успешно завоевывала иностранные рынки.

Между тем местные производители защищались протекционистскими барьерами. Прошло почти двадцать лет с начала экономического чуда, и только тогда правительство постепенно и осторожно стало упрощать доступ зарубежных конкурентов к своему внутреннему рынку.

Построив успешную экономику, ориентированную на экспорт, Южная Корея теперь могла отстаивать принципы свободной торговли, добиваясь от других стран снижения протекционистских ограничений на пути корейских товаров.

Глава 12. Экономические чудеса и аргументы либералов

В середине двадцатого века экономическое процветание теснейшим образом связано с судьбой государства.

Людвиг Эрхард

Сама идея концентрации производства, координации усилий и мобилизации ресурсов – отнюдь не изобретение корейцев или японцев. Кэйрэцу и чеболи – это реализация, с учетом местной специфики, общемировых подходов к экономике. На Западе делали то же самое. Вот уже несколько десятилетий руководство Франции проводит политику, цель которой – создание гигантских корпораций. Именно на них сделана основная ставка, именно им государство оказывает максимальную поддержку.

Еще в далеком 1965 году компании были освобождены от уплаты налогов на увеличение капитала, потом отменили налог на операции по частичной передаче активов и по слиянию фирм. Это делалось для того, чтобы подстегнуть процесс слияний и поглощений. В 1980-х годах централизация производств шла особенно быстрым темпом. И в 1990-е годы Франция вошла со следующими показателями: компании с числом работников более 2000 человек составляют всего лишь 0,8% от общего количество фирм, однако на них приходится свыше 40% занятых, 53,3% валового оборота и 64,8% инвестиций^[33]. Государство не просто помогало ключевым корпорациям, но и буквально выращивало крупные компании из предприятий среднего бизнеса.

В это же самое время в России шел прямо противоположный процесс бесконечных раздроблений с целью создания так называемой конкурентной среды. Декларировалось, что если крупную экономическую единицу разрезать на десятки мелких, то они начнут бороться за потребителя, снизят цены на свои услуги, повысят качество товаров и услуг. Как и следовало ожидать, результат оказался прямо противоположным. Иначе и быть не могло, поскольку масштаб производства дает значительную оптимизацию ресурсов, недостижимую в рамках мелкой фирмы. А тем

временем во Франции командные высоты в экономике прочно заняли промышленные группы с единым центром управления, которому подчиняются не только производственные, но и торговые, и научно-исследовательские подразделения, и, в некоторых случаях, банковские компании. Собрав в единый кулак столь разнородные возможности, концерны смогли эффективно осуществлять внутреннее планирование своей деятельности, гибко маневрировать капиталом, перебрасывая его из малоприбыльных отраслей в более выгодные, вести агрессивную экспортную политику и так далее.

Во Франции к XXI веку две крупнейшие компании получили контроль практически над всем автомобилестроением, 70% производства стали, половиной нефтепереработки, половиной производства электронного и электротехнического оборудования {Вутянов В. В. Влияние транснациональных корпораций на процесс регулирования национальной экономики. – Томск., 2000. С. 17.}.

Флагманы французского бизнеса получают основные государственные заказы, субсидии из бюджета, кредиты, налоговые льготы при экспорте и так далее. Более того, в 1980-х годах правительство разработало двенадцать приоритетных программ, четко направленных на повышение конкурентоспособности французского бизнеса. В них не было словоблудия и пустых деклараций, там прописывались конкретные шаги и выделялось финансирование на переоснащение промышленности.

Государство также брало на себя расходы по модернизации инфраструктуры, особенно транспортной и энергетической, занималось подготовкой кадров, проведением научных исследований – в общем, делало то, что не дает значительно прибыли. На основе чисто рыночного подхода невозможно быстро реализовать эти проекты. Во Франции, как и во всех экономически развитых странах, прекрасно понимали, что расхожие тезисы о невидимой руке рынка не стоят и ломаного гроша.

Поговорите с нашими бизнесменами реального сектора, они вам скажут, как сложно получить в России кредит под приемлемый процент. Катастрофическая нехватка дешевого капитала – это многолетняя проблема, которая не позволяет осуществить экономический рывок. Так вот, во Франции параллельно укрупнению производств шел и процесс создания банковских групп. Все логично – гигантским промышленным корпорациям нужны гигантские банковские структуры, способные мобилизовать очень значительные средства и финансировать деятельность ключевых французских компаний. Таким образом, банковские и промышленные группы действуют в тесном сотрудничестве.

В частности, используется следующая схема: банки кредитуют не только производителя экспортных товаров, но и импортера.

Это весьма эффективная мера поддержки промышленного развития страны. На мировом рынке идет ожесточенная конкуренция, а покупатель, выбирая поставщиков, знает, что если иметь дело с французами, то можно получить финансовые средства под выгодный процент. Корпорации, способные обеспечить кредитами потребителей своих товаров, очевидным образом получают и конкурентное преимущество перед теми, кто не располагает такими возможностями. Реализация ряда масштабных международных проектов происходила именно по такой схеме, а государство еще и стимулирует экспортное кредитование, что безусловно является протекционистской мерой.

Кроме того, через Фонд помощи и сотрудничества государство субсидирует проекты, способствующие проникновению французских корпораций на рынки иностранных государств, а также инвестирует в добывающий сектор экономик третьего мира. Затем дешевое сырье экспортируется во Францию. Туда же, в развивающиеся страны, выносятся наименее технологичные производства, а кадры для них готовят в немалой степени на деньги французского государства.

Под соусом помощи развивающимся странам корпорации ведут особенно активную деятельность в Африке с целью использования ее ресурсов в своих интересах. Это и неудивительно, ведь именно там находились основные французские колонии. Но сфера интересов Франции не ограничивается ее бывшими колониями, а по сути охватывает весь третий мир. В рамках так называемых программ помощи Франция создает для своих корпораций благоприятные условия предпринимательства в других странах. В частности, «помощь» заключается в том, что французские компании реализуют за границей конкретные бизнес-проекты.

Одно время политика правительства до такой степени определяла экономические процессы, что получила название дирижизма. Послевоенное восстановление проходило в условиях протекционизма и наращивания государственного сектора экономики. Во Франции государство-дирижер контролировало цены, разрабатывало программы развития отраслей и даже занималось бизнесом. Широко применялось индикативное планирование, которое осуществлял специальный Генеральный комиссариат. К его работе привлекаются эксперты, профессора, технические специалисты, крупные представители бизнес-сообщества, профсоюзов и потребителей. Национальный институт статистики и Национальный совет французских предпринимателей готовят

специальные доклады, которые учитываются при составлении планов. В заседаниях комиссий участвуют до 2500 человек^[34].

В рамках первого плана приоритетными направлениями стали сельскохозяйственное машиностроение, черная металлургия, транспорт, угольная промышленность и энергетика в целом. В дальнейшем роль планирования увеличилась, и создание крупнейших компаний проходило отнюдь не в результате стихийных процессов, а согласно мерам, разработанным руководством страны. Кроме общенациональных существовали и отраслевые программы; рассчитывались желательные объемы производства, учитывались социальные вопросы, уровень безработицы, размеры зарплат и так далее.

Если планы не являются обязательными, то каким же образом во Франции добиваются, чтобы бизнес следовал в русле государственной политики? Все очень просто: делаешь, что тебе говорят, – получаешь льготы, а нет – так получают твои конкуренты и ты разоришься в борьбе с ними.

Период с 1945–1975 годов вошел в историю как «славное тридцатилетие», и мир заговорил о французском экономическом чуде. В дальнейшем роль рыночных методов повысилась, чему способствовала приватизация компаний, но бизнес-сообщество и государство продолжают действовать в тесном сотрудничестве. Монетаризм по-французски не имеет ничего общего с известными в России псевдолиберальными клише.

Во Франции, как и во всех промышленно развитых странах, прекрасно понимают, что расхожие пропагандистские тезисы о невидимой руке рынка не стоят и ломаного гроша. Протекционизм тоже никуда не делся. Когда в 1980-х годах Япония стала успешно завоевывать французский рынок, поставляя туда автомобили, станки и бытовую технику, Франция ответила усилением таможенного контроля над японскими товарами, проще говоря – устроила волокиту на таможне.

Вот как этот поучительный эпизод описывает основатель корпорации Sony Акио Морита.

«Они объявили местом досмотра ввозимых видеоманитофонов небольшой городок в глубинке – Пуатье, где французы в давние времена остановили вторжение сарацинов, и направили туда всего девять таможенников. Было потребовано, чтобы таможенники весьма тщательно осматривали каждый магнитофон, прежде чем дать разрешение на его ввоз. Поток японских магнитофонов, пропущенных в страну, существенно сократился. Это были уже не тонкие струйки, а просто отдельные капли.

Разумеется, правительство было вправе размещать таможенню, где ему заблагорассудится. Но расположить ее там, где бились французы, на месте битвы под Туром, в ходе которой было остановлено в 732 году вторжение сарацинов, было весьма остроумно и типично по-французски. В то время французские и другие европейские компании импортировали в Европу кассетные видеоманитофоны "ОЕМ" (товары, произведенные в Японии и имеющие торговые марки европейских компаний). Однако за исключением одной-двух фирм, они не спешили создавать собственные магнитофоны. Благодаря своему многолетнему опыту я не удивился, когда увидел, что их первой реакцией против нас было повышение тарифов.

Когда это не смогло остановить поток товаров, они фактически прекратили импорт с помощью таможи в Пуатье. Западные немцы были недовольны этим, потому что они не хотели, чтобы их товары задерживались в Пуатье. Они открыто заявили, что если товары из стран ЕЭС тоже должны будут проходить через Пуатье, они смешаются с японскими товарами и их постигнет та же участь. Таковым и было первоначальное намерение: французы потребовали, чтобы все товары проходили через Пуатье.

Но под давлением немцев французы смягчили свои позиции и постановили, что через Пуатье должны будут проходить только товары стран, не входящих в ЕЭС. Это означало, что эта мера была направлена только против Японии»^[35].

Перед нами один из так называемых нетарифных методов – формально импортная пошлина не повышается, но доступ на свой рынок все равно ограничивается.

Так что протекционизм никуда не делся, а идеи безудержного либерализма придуманы на Западе лишь для внешнего использования, проще говоря – для разорения конкурентов.

Да, Франция поднялась через дирижизм, – согласится оппонент, – но в это же самое время Западная Германия добилась феноменального промышленного роста, благодаря либеральным реформам Людвиг Эрхарда. Что же это вы тенденциозно подбираете примеры, рассказывая только то, что вам выгодно? Упоминаете Корею, Японию, Тайвань, Францию – а про ФРГ ни слова?

Я мог бы отмахнуться от этого аргумента, сказав, что успех объясняется американскими деньгами, которые предоставлялись немцам по плану Маршалла. Но это было бы передергиванием. План Маршалла распространялся не только на Германию: та же Франция получила от США куда большие суммы. К тому же немцы еще и выплачивали репарации. Так

что промышленный подъем Германии – это экономическое чудо без всяких оговорок, и было бы нелепо игнорировать положительный опыт.

Послевоенные реформы в ФРГ проводились при канцлере Конраде Аденауэре, который назначил министром экономики профессора Эрхарда. Именно его идеи и легли в основу преобразований. В публицистике много сказано слов о шоково-либеральном характере методов Эрхарда. Так, например, отмечается, что реформа началась с финансовой сферы. За десять старых рейхсмарок полагалась одна дойчмарка. Причем лишь половина сбережений подлежала немедленному обмену, остальное замораживалось и впоследствии обменивалось и вовсе в соотношении один к двадцати. Предприятиям предоставили новые деньги для выплаты только одной зарплаты, а каждому жителю выдали лишь по сорок марок, потом прибавив к этой сумме еще двадцать.

Да, трудно спорить с тем, что подобное произошло и у нас при Гайдаре. Однако о своих реформах подробно писал сам Эрхард в книге «Благосостояние для всех», поэтому давайте обратимся к первоисточнику, а не к всевозможным пересказам.

Итак, что говорит сам Эрхард? Он критикует дирижизм, пишет о «рабах планирования» и тем самым дает основания либералам причислить себя к их рядам. Но в то же время Эрхард отмечает, что в период реформ действовал «Закон против произвольного завышения цен».

Более того, государство в сотрудничестве с торговопромышленными кругами и профсоюзами разработали и опубликовали каталог уместных цен. В этом документе прописывался обоснованный уровень цен на ряд товаров. Параллельно реализовывалась «Программа широкого потребления», в рамках которой выпускалась продукция. Так вот, цены на нее устанавливались путем математических исчислений, а не по правилу спроса и предложения. Эрхард не отрицает и того, что после войны американские и немецкие экономисты разработали план-прогноз развития экономики ФРГ на несколько лет вперед. Что это, если не элементы индикативного и даже директивного планирования?

Отметим, что на первом же этапе преобразований широко использовалась целая система налоговых послаблений. Например, доход, полученный от сверхурочной работы, не облагался налогами, и это стимулировало людей трудиться. В свою очередь, банки получили дотацию, из которой они предоставляли долгосрочные кредиты промышленным предприятиям. Финансировались программы жилищного строительства и выполнение различных проектов, призванных снизить безработицу. Согласно Закону «О помощи капиталовложениями»

значительные кредитные средства пошли на развитие черной металлургии, угольной промышленности, энергетики, водного и железнодорожного хозяйств.

Постоянно расхваливая свободные рыночные механизмы, Эрхард время от времени делает такие признания, которые прямо противоположны догмам безбрежного либерализма. Например, он прямо пишет, что «из мероприятий, которые мое министерство в это время провело или поддержало, следует в первую очередь отметить те, которые преследовали цель снизить импорт до политически допустимых размеров».

Что значит «политически допустимые размеры импорта»? Это как понимать? А где же невидимая рука рынка, которая все сама собой наладит и определит, что и в каких количествах покупать за рубежом?

Совершенно очевидно, что Аденауэр и министр Эрхард управляли экономикой не по штампам из пропагандистских книжек. И в Германии государство брало на себя функции дирижера, пусть и не так часто, как во Франции.

Интересно, что период экономических успехов Европы совпал с процессом усиления роли государства. Цифры статистики говорят сами за себя. Доля государственных расходов в ВВП росла и достигла к 1980 году 42,9% в ФРГ против 30,7% в 1961 году; 43,0% во Франции против 33,7%; 60,4% в Нидерландах против 35,0%; 42,8% в Британии против 30,7%. Даже в такой либеральной стране, как США, отмечалась аналогичная тенденция, хотя и в ослабленной форме: 33,1% против 29,7%. А рекорд принадлежит Швеции, у которой в 1980 году государственные расходы достигли 63,2% от ВВП против 31,0% в 1961 году. Несмотря на последующую волну неолиберализма, в конце 1990-х годов доля государственных расходов в ВВП Германии составляла 49,7%, Италии – 50,1%, Франции – 54,8%, Бельгии – 55,0%^[36]. В середине 1980-х годов 90% всех ресурсов банковско-кредитных учреждений Франции принадлежало государственным банкам^[37].

Даже в XXI веке германскому государству принадлежало около 99% сооружений железнодорожной сети и предприятий водоснабжения, порядка 95% портовых сооружений, оборудования водных путей, городского транспорта и почти 80% автомобильных дорог; практически вся добыча бурого угля, производство электроэнергии на атомных электростанциях, 75% выплавки алюминия, около 50% добычи железной руды, свинца, цинка и производства легковых автомобилей, свыше 30% предприятий судостроительной промышленности^[38].

В США «государственный сектор так или иначе поддерживает нормальное функционирование более половины американской экономики»^[39].

Крупный государственный сектор сохраняется и в Италии, а Британия, хотя и считается инициатором неолиберализма, все равно широко практикует государственночастное партнерство.

Кстати, когда обсуждают опыт развитых стран мира, почему-то редко вспоминают Австралию. Между тем это огромное государство-континент занимает пятое место в мире по ВВП на душу населения, обгоняя такие страны, как США, Германия, Франция, Япония, Великобритания и ряд других мировых лидеров. Даже купающиеся в нефти Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Кувейт далеко отстают от Австралии.

Как удалось добиться таких успехов? Наверное, вам уже надоело в очередной раз читать слово «протекционизм», но я не виноват, что после войны руководство Австралии взяло курс на импортзамещение, введя жесткие защитные барьеры.

Еще один стандартный прием (концентрация производства) также использовался в полной мере. В середине 1970-х годов во всей стране было около 100 тысяч компаний, но на долю 556 приходилось более половины общего дохода, облагаемого налогом. В горнодобыче почти вся продукция выпускалась лишь 50 компаниями, а в обрабатывающей промышленности из 30 тысяч компаний на 200 приходилось 60% капиталовложений, 44% занятых и 50% продукции^[40].

Некоторые предприятия заняли положение и вовсе близкое к монопольному. Например, в начале 1980-х годов на один металлургический завод в Порт-Кембла приходилось 60% от всех мощностей страны по выплавке стали, завод в Гладстоне обеспечивал треть производства глинозема, в обрабатывающей промышленности одно-три предприятия могло производить от 30 до 100% того или иного вида продукции^[41].

В сельском хозяйстве, которое в Австралии является мощной отраслью с важным экспортным значением, долгое время шел процесс сокращения мелких ферм в пользу крупных агрокомпаний.

Как и в Западной Европе, в период австралийского экономического чуда роль государства была немалой. К началу 1980-х годов в госсекторе работало треть занятых в хозяйстве, а доля государственных расходов в ВВП достигала 40%^[42]. Энергетика, транспорт, связь, водоснабжение, банковская деятельность – сферы, где позиции государства были особенно сильны, и к тому же госкорпорации активно занимались бизнесом.

Австралия еще в 1947 году подписала международное Генеральное соглашение по тарифам и торговле, призванное способствовать либерализации экономических отношений. Однако, несмотря на это, политика протекционизма продолжалась и в последующие несколько десятков лет. Повышение таможенных пошлин и введение квот на импорт использовалось даже в 1980-е годы.

Подводя итог главы, я хотел бы отметить, что протекционизм, концентрация производства и высокая роль государства в управлении хозяйством – вот три ключевых момента, которые регулярно повторялись, когда мы рассматривали экономические чудеса совершенно разных стран.

Глава 13. Протекционизм и Всемирная торговая организация

Как внезапная свободная торговля (глобализация), так и кровопускание, как правило, безвредны для здоровых людей, но представляют потенциальную опасность для ослабленных. Развитая страна с устойчивой промышленностью не пострадает от «естественных» сил рынка. Но сегодняшним бедным странам «естественные» силы рынка приносят деиндустриализацию и растущую бедность.

Эрик Райнерт

Давайте смоделируем следующую ситуацию. Представьте себе, что на прилавке лежат два абсолютно одинаковых товара – один российский, другой импортный. Ни по качеству, ни по своим функциональным возможностям они не отличаются, но иностранный на 5% дешевле. 5% – ерунда, мелочь? Ничего подобного. Если товар стоит \$1000, то 5% – это уже \$50. Кто же в своем уме купит наш товар за \$1000, если рядом полностью аналогичный за 950? Иными словами, 5% скидки достаточно, чтобы начисто убить отечественную отрасль, производящую данный продукт.

Мне возразят, сказав, что ничто не мешает нам понизить цену на свои изделия и победить в конкурентной борьбе. Но этот аргумент не выдерживает никакой критики. Себестоимость товара падает при его выпуске сравнительно большими сериями. Крупные иностранные компании уже располагают огромными рынками сбыта и поэтому давно наладили масштабное производство. А России еще предстоит возродить свою промышленность и хотя бы отвоевать свой рынок, не говоря уже о выходе на мировые. Уже в силу одного этого фактора наши вновь созданные предприятия не смогут сразу наладить выпуск огромными партиями. Значит, и себестоимость продукции окажется у нас выше. Это лишь один неблагоприятный фактор, а их очень много. Имеют значение известность бренда, возможность проводить дорогостоящие рекламные кампании, доступ к дешевому кредиту, торговый опыт, лоббистские связи и

тому подобное. Ясно, что и по этим параметрам масштабные, давно состоявшиеся корпорации имеют преимущество перед новичками. Но и это еще не все.

Для многих людей сухие цифры статистики ничего не значат, однако личные впечатления оказывают ошеломляющее воздействие. Наши туристы, возвращаясь из юго-восточной Азии, нередко рассказывают о бедности местного населения. Каких-то далеко идущих выводов из этого факта обычно не делают, но ясно, что чем беднее народ, тем дешевле рабочие руки. Сотни миллионов людей на планете живут в такой нищете и готовы вкалывать за такие мизерные деньги, на которые в нашей стране никто не согласится. Чтобы выиграть конкурентную борьбу у жителя трущоб, надо свое население превратить в таких же полубомжей. Лично я такой судьбы для России не хочу. Впрочем, у нас, в отличие от Индии, ежегодно на несколько месяцев устанавливается такой холод, что жить в коробках на улице или в хибарах без отопления невозможно. Поэтому путь тотальной нищеты с целью повышения конкурентоспособности все равно для нас закрыт, даже если в какую-то больную голову такая идея и придет.

Помню, когда эти аргументы излагал Андрей Паршев в книге «Почему Россия не Америка», критики говорили, что в жарких странах хотя и не требуется отопление, но кругом стоят кондиционеры, что тоже повышает себестоимость товаров. В начале моей книги я сказал о чудовищных условиях труда в Аатинской Америке. Кондиционеры там не предусматривались. Не спорю, уровень жизни в развивающихся странах заметно подрос за последние полвека, соответственно, выросли и зарплаты. И все же в мире до сих пор существуют огромные территории нищеты, по площади и численности населения превосходящие Россию. Даже сейчас в Китае 150 млн человек живут на 1,5 доллара в день и меньше^[43]. Представляете, до какой степени там дешевы рабочие руки? Как с ними конкурировать без протекционизма? Никак.

А когда в Индии и Китае работники потребуют высоких зарплат, резко активизируется перенос производств в Африку. Да, сейчас там непростые условия для бизнеса. Но не сомневайтесь, Запад, когда ему нужно, умеет наводить порядок в своих колониях и неоколониях. Умеет Запад и вскрывать чужие рынки, уничтожая на своем пути протекционистские барьеры. Одним из таких инструментов является Всемирная торговая организация (ВТО). Вот о ней мы сейчас и поговорим.

В 1947 году несколько государств заключили Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Речь шла о взаимном снижении импортных пошлин. Понятное дело, что страны, уже развившие свою промышленность

под защитой протекционизма, не боялись конкурировать с теми, кто не располагал мощным производством, и поэтому в основном экспортировали сырье. А вот снижение покровительственной защиты для стран со слабой промышленностью означало упрощение доступа на их рынок товаров индустриальных лидеров. Как видим, Запад вновь проводил в жизнь принцип: покупай сырье – продавай готовую продукцию.

Постепенно к этому соглашению присоединялось все больше участников и параллельно снижались импортные пошлины. В конце концов на основе Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) создали новую организацию под названием ВТО. Если в 1948 году средневзвешенные ставки импортных таможенных пошлин стран, подписавших ГАТТ, находились на уровне 40–60%, то в 2000 году в рамках ВТО они составляли всего лишь 3–5 %^[44].

Разумеется, протекционизм не сводится лишь к введению высоких пошлин. Существует множество и других способов поддержки своей экономики. Одной из эффективных мер является квотирование импорта. Государство выдает коммерческим компаниям лицензии на ввоз лишь определенного количества иностранных товаров. Таким образом предложение ограничивается на уровне ниже спроса, и цена импортной продукции растет. По правилам ВТО разрешается временно вводить квотирование, если импорт наносит ущерб или даже просто угрожает нанести серьезный ущерб любой отрасли, выпускающей товар, аналогичный импорту^[45]. Казалось бы, отлично! Не беда, что запрещаются высокие пошлины, введем квотирование. Но тут-то и заключается одна из ловушек ВТО.

На практике алгоритм выглядит следующим образом. Сначала требуется доказать, что действительно импорт угрожает своей промышленности. Для этого правительство или ассоциации производителей инициируют проведение расследования. Только если получены соответствующие доказательства, разрешается ввести квоту. Однако ее размер не должен приводить к уменьшению размеров импорта, ниже среднего уровня, рассчитанного за три предшествующих года. Более того, за использование квоты придется предоставить компенсацию государству-экспортеру в других сферах торговли. Сама процедура требует провести обсуждение вопроса между заинтересованными сторонами, а спорные моменты разбирает Комитет ВТО по защитным мерам.

Идем дальше. В рамках ВТО действует апелляционный суд. Он буквально завален сотнями исков по поводу применения теми или иными

государствами протекционистских мер. И речь даже не о пошлинах. Американцы предоставили своим компаниям налоговую льготу по прибыли, полученной зарубежом, и тут же нарвались на иск со стороны Евросоюза. Европейцы суд выиграли, и США пришлось выплатить крупную сумму в качестве компенсации. Но на другом фронте торговой войны победу праздновали США, и тут уже Европа по суду должна была платить американцам^[46].

Хотелось бы посмотреть, как слабые страны смогут отстоять свои права в споре с военно-промышленными лидерами мира, не говоря уже о том, что западные юристы имеют колоссальный опыт ведения таких тяжб. Россия недавно присоединилась к ВТО, и нам еще предстоит подготовить корпус юристов, которые способны вести такие дела.

Допустим, мы создали свое производство и хотим выйти на мировой рынок. А как туда пробиться? Там уже работают конкуренты, у них заключены долгосрочные контракты с торговыми сетями, перевозчиками, складами и так далее. Иностранные бренды хорошо известны, им доверяют и пр., и пр. Нам остается одно: продавать по невысокой цене, возможно, на первых порах даже себе в убыток. Но Всемирная торговая организация классифицирует такие действия как демпинг и запрещает его применять. Относительно демпинга члены ВТО судятся постоянно и все уже давно переругались. Сторонники свободной торговли говорят, что членство в ВТО как раз и заставит нас подтянуться к мировым стандартам, в том числе и юридическим. Но ведь замкнутый круг очевиден: чтобы научиться торговать своей продукцией, надо сначала создать свою промышленность, а как ее создашь в таких условиях?

Это мне напоминает старый спор биологов. Их спрашивают: если жизнь возникла из неживой материи миллиарды лет назад, то почему мы не видим зарождение этой жизни сейчас? На это биологи отвечают: а потому не видим, что уже существующие организмы просто поедают те «полуфабрикаты», из которых жизнь могла бы возникнуть. То есть для появления жизни нужны стерильные условия.

Вот так и с промышленностью. Если уже есть индустриальные гиганты, то для защиты от них необходим протекционизм, то есть особые, льготные условия для своего производителя. Чтобы реализовать программу промышленного подъема, требуются серьезные усилия государства, несовместимые с абстрактными теориями так называемой свободной торговли и невмешательства в экономику.

Принцип невидимой руки рынка никогда в чистом виде не существовал на практике и лишь играл роль пропагандистского механизма

для того, чтобы морочить людям голову. А на практике бизнес – это жесткое противостояние, на которое мобилизованы все возможности государства.

Данный тезис косвенно подтверждается и военно-политическими событиями. Вот, например, сейчас между США и Евросоюзом ведутся переговоры относительно создания трансатлантической зоны свободной торговли. Если проект будет реализован, то возникнет принципиально иная экономическая реальность глобального масштаба. Когда-то сам Евросоюз начинался именно как торговая зона, призванная повысить конкурентоспособность европейских стран в соревновании с Америкой. Сейчас ЕС – уже и политическая организация, еще не Федерация Европейских Штатов, но что-то похожее на Священную Римскую Империю с ее конфедеративным устройством. И хотя много разговоров идет о распаде Евросоюза, но если произойдет объединение стран в рамках трансатлантической зоны, то все эти внутренние распады уже ничего значить не будут.

А точнее, только лишь ослабят позицию европейцев в споре с американцами.

Экономическое слияние Старого и Нового Света (северной его части), скорее всего, повлечет и политическое объединение, а военное уже давно существует в рамках НАТО. Не стоит забывать, что США состоят в торговом союзе с Канадой и Мексикой (НАФТА). Таким образом, объединятся не просто США и ЕС, а США, Канада, Мексика и Евросоюз. Кстати, ЕС уже имеет отдельный соответствующий договор с Мексикой и выходит на рынок США отчасти через Мексику.

Помимо НАФТА в Новом Свете существует и еще одно крупное объединение – МЕРКОСУР (Бразилия, Аргентина, Уругвай и Парагвай), при этом Чили, Колумбия, Эквадор, Перу, Гайана и Суринам в настоящее время имеют статус ассоциированных членов, а Мексика – официальный наблюдатель. То есть Мексика может стать связующим звеном между НАФТО и МЕРКОСУР, и в этом случае гегемония США лишь упрочится.

Вопросы мировой торговли исторически носят ключевой характер. Зачастую именно контроль над торговлей (и утрата одного) приводил одни страны к процветанию, а другие – к разорению. Можно сотнями лет вкалывать до седьмого пота, но оставаться в постоянной нищете и экономической отсталости. Выигрывает тот, кто способен защитить рынок от конкурентов, но при этом заставить другие страны снижать протекционистскую защиту своей экономики, желательно до нуля. Вот для этого и служат таможенные союзы.

Европейцам явно не очень нравятся американские предложения, и этим, я думаю, объясняются громкие демарши, связанные с идеей создать европейскую армию вне НАТО.

Но в это время американцы под предлогом «российской угрозы» усиливают свое военное присутствие на периферии Европы, через недавних членов Евросоюза срываются энергетические проекты ЕС и России, американцы лезут на Украину и уже официально разместили там свои войска, назвав их «инструкторами».

Обратите внимание на то, что в последние годы методично поджигались страны неподалеку от Европы: Ливия, Египет, Алжир, Сирия. Когда такое было? И главное, помню недоумение всевозможных аналитиков, которые никак не могли понять, зачем понадобилось свергать режимы, и так лояльные Западу. Между прочим, до «арабской весны» Франция предложила идею Средиземноморского союза, куда все эти страны должны были войти. Куда теперь они войдут, со всеми своими проблемами?

К зоне нестабильности добавилась и Украина. Украинский конфликт логично анализировать через призму борьбы США и Евросоюза за те условия, на которых два субъекта вместе войдут в единое политико-экономическое пространство. Соотнесите эти события с тезисом о том, что ВТО в мировом масштабе устанавливает одинаковые экономические правила игры. Если это так, то зачем понадобилось дополнительное экономическое объединение (США и Евросоюза)? Если все эти страны входят в ВТО и правила для всех уже едины, то какой смысл создавать еще одну торговую зону? Косвенно мы получили еще один аргумент в пользу того, что истинная суть ВТО далека от ее публичных деклараций и на самом деле всеобщего равенства условий внутри ВТО не существует.

Глава 14. Равенство возможностей, которого нет

Последовательная поддержка американским народом протекционистской политики всегда, когда ему предоставлялась возможность высказаться по этому поводу, была вызвана не любовью к крупному бизнесу или к его господству, а страстным желанием построить и сохранить свой собственный мир.

Йозеф Шумпетер

«Критиковать все горазды. А что ты предлагаешь?» – задаст читатель резонный вопрос. Что сказать в ответ? Создание всеобъемлющего плана протекционистской политики не дело одного человека. В истории России разработкой даже одного аспекта – покровительственного тарифа – занимались крупнейшие и высокопрофессиональные государственные структуры. Лучшие умы страны участвовали в этой многолетней работе. Сейчас ситуация ничуть не проще, чем в XIX веке, а пожалуй, и сложнее. Поэтому было бы наивно и самонадеянно в небольшой книжке пытаться излагать подробный план новой индустриализации. Однако некоторые принципиальные вопросы все-таки следует обозначить и предложить конкретные меры по исправлению ситуации в экономике. Этим я сейчас и займусь, но позволю себе для начала некоторые предварительные рассуждения.

Требуем ли мы от армии, чтобы она приносила прибыль? Должна ли бригада или дивизия платить налоги как хозяйственная единица? Считаем ли мы, что вооруженные силы не должны получать финансирование из бюджета? Эти три вопроса совершенно абсурдны и даже звучат дико. А почему? Потому что задача армии и флота заключается в обеспечении обороноспособности страны. Рыночные подходы здесь не действуют, а точнее сказать, они сильно ограничены. Но ведь обеспечение безопасности не сводится к военному аспекту. Если страна сильно зависит от импорта продуктов питания, то продуктовая блокада мгновенно приведет ее к поражению.

Накануне Первой мировой войны Германия обладала развитым

сельским хозяйством, но все же зависела от импорта продовольствия. И вот когда страны Антанты ввели блокаду, от голода умерло около 700 тысяч немцев. Заметьте, ни один солдат вражеской армии не ступил на немецкую землю, но достаточно было перекрыть импорт, как уже в 1916 году вся Германия ела брюкву. Германские войска обстреливали Париж, а в немецком тылу смерть косила людей сотнями тысяч. Почти за год до военного поражения в Австро-Венгрии по карточкам выдавали только 100 граммов хлеба в день на взрослого человека. Остальное приходилось покупать на рынке по бешеным ценам. Голодали даже солдаты. Роль торговой блокады в итоговой победе Антанты была сопоставима с боевыми действиями на фронтах.

Мне возразят, скажут, что я привожу крайние примеры из истории войн столетней давности. Хорошо, посмотрим на сегодняшнюю ситуацию. Мы привыкли к Интернету, мобильным телефонам, компьютерам. И если вдруг в один прекрасный день мы не сможем послать sms или разместить в Сети фотографию, конечно, это вызовет немало неприятностей. Но от этого никто еще не умирал. А вот если завтра только лишь объявят о продовольственной блокаде, то сразу же цены на самые элементарные продукты взлетят до небес. Люди ринутся в магазины, сметая с полок гречку, сахар, муку и консервы. Но запасов все равно не хватит. Мы все съедим очень быстро, и что дальше? А дальше – реальный голод, и я не преувеличиваю. По самым скромным и минимальным оценкам, которые признаны официально, – порядка трети продуктов питания в России импортные.

Представьте, что ваш рацион сократится сразу на треть. Это уже существенно, но реально ситуация намного хуже, потому что снижение потребления вряд ли произойдет равномерно. Все же знают, что разница в доходах населения у нас очень велика. Грубо говоря, миллионер не снизит своего потребления от того, что продукты подорожают в пять, десять или даже в пятьдесят раз. А для не очень богатого человека, то есть для большинства наших граждан, рост цен даже в два раза станет ударом. Что касается бедных слоев населения, а это миллионы людей, то им и вовсе жить будет не на что.

К тому же товар начнут придерживать с целью наживы на дальнейшем повышении цен. Как с этим бороться? Введением карточек, строгим нормированием, принудительной фиксацией цен и тому подобных мер, хорошо знакомых нам не только по книгам о войне, но и по недавнему опыту нашей же страны конца 1980-х годов. На этом фоне «доброжелателям» не составит труда дополнительно раскатать ситуацию

путем всевозможных «оранжевых технологий».

Отсюда очевидный вывод: производство продуктов питания – это де-факто часть оборонного комплекса страны. Поэтому нельзя относиться к такой сфере на основе чисто рыночного подхода. Это понимают везде, и даже в самых рыночных системах сельское хозяйство живет совершенно по иным законам.

В Европе государство выплачивает дотацию на каждый гектар обрабатываемой земли, в животноводстве бюджет платит за каждую корову. В США государство субсидирует даже экспорт мяса. Где тут невидимая рука рынка, о которой нам плели байки всевозможные агитаторы либерализма?

Япония, вступив в ВТО, добилась права оказывать государственную поддержку своему сельскому хозяйству в размере \$64,3 млрд ежегодно. Китай и того больше – \$147 млрд. Россия с 2018 года – лишь \$4,4 млрд, и это меньше, чем в крохотной Швейцарии, для которой поддержка установлена на уровне \$5,8 млрд^[47]. И после этого нам рассказывают сказки о равенстве условий в «глобализирующемся мире». Никакого равенства нет, и это даже формально прописано в условиях Всемирной торговой организации. Да что и говорить, 40% дохода фермера в Европе обеспечены бюджетными дотациями, а в России – 3%^[48].

Знаете, как в США гарантируют сбыт своему производителю? Государство обязуется выкупить у фермера его урожай по заведомо известной цене. Если рыночная цена оказалась выше, фермер продает, к примеру, свое зерно на рынке, если нет, то может продать государству, а государство обязано купить. Более того, фермеру предоставляется 9 месяцев отсрочки, то есть в течение этого времени фермер имеет право вернуть себе проданное государству зерно, если цены пошли вверх; и продать урожай теперь уже на рынке. В Канаде опять-таки государство платит сельхозпроизводителю компенсацию, если вдруг его рентабельность упала в случае климатических и даже экономических осложнений. Такие выплаты могут достигать 70% потерянной маржи^[49].

Апологеты невидимой руки рынка все время заявляют, что российский бизнес должен научиться побеждать в равной конкурентной борьбе. Отлично! Давайте сюда равные условия, например дотации, как в Евросоюзе, США или Японии.

На сельском хозяйстве завязан целый ряд и других отраслей. Среди них важную роль играет производство комбайнов и других машин. Думаете, там ситуация в России принципиально лучше? Ничего подобного.

Когда фермер в Германии покупает комбайн, то четверть его стоимости оплачивает государство. При этом европейцы придумывают массу способов ограничить импорт иностранных машин, тем самым подталкивая своего фермера покупать европейские аналоги. Например, ввели требование на ширину комбайна. Когда устанавливали предельный размер габаритов, то, разумеется, сделали так, что машины европейских фирм соответствовали этим условиям. А остальные мировые производители пусть теперь подгоняют свое производство под стандарты Евросоюза. На это уйдут время и деньги. Европейский фермер, естественно, ждать не станет и купит ту технику, которая уже продается, то есть европейскую. Это типичный протекционизм, ведь, как я уже говорил, протекционизм не сводится только лишь к пошлинам на импорт.

Существует богатейший набор так называемых нетарифных способов поддержки экономики. То иностранная техника признается слишком шумной, то условия производства за рубежом объявляются недостаточно экологичными, то вдруг начинают устраивать волокиту с оформлением разрешительных документов, то выдвигают претензии к упаковке и так далее и тому подобное. Разумеется, все это обосновывают заботой о потребителе, и формально доказать факт несправедливой конкуренции непросто. Запад, когда надо, виртуозно защищается от чужих экспортеров, в результате бизнесмену проще вложить деньги в производство на Западе и там начать выпуск товара.

«Как я обнаружил, – сообщает Акио Морита, – многие американцы считают, что в Америке не существует торговых барьеров, в то время как в действительности таких барьеров много. Почти на половину товаров, которые мы посылаем в США, распространяются ограничения в той или иной форме»^[50]. Заметьте, эти слова относились к периоду «рейганомики», о которой постоянно говорят, что она строилась на идеях свободной торговли и неолиберализма в целом.

Конечно, можно обратиться в суд при ВТО и начать разбирательство, только еще неизвестно, кто выиграет процесс и сколько все это займет времени, а время – деньги. Допустим, наш предприниматель взял кредит, развернул производство с расчетом на европейский рынок, приходит срок продавать свой товар, а в Евросоюзе неожиданно изменились какие-нибудь очередные правила и ранее разрешенный товар теперь не импортируют. Что теперь делать? Как отдавать кредит? Кто возместит убытки? Поэтому на страже интересов экспортера стоит государство, которое всемерно помогает своему промышленнику, но только где здесь свободный рынок и его невидимая рука?

Техническое переоснащение – залог успешного развития промышленности. Банальность? Конечно. Но теперь посмотрим, как с этим обстоят дела в нашей стране. Когда в Германии предприятие берет кредит на закупку и монтаж нового оборудования, то половина кредита оплачивается субсидиями. В Канаде модернизация поддерживается налоговыми льготами. Получил прибыль и хочешь потратить ее не на шикарную яхту и безумные кутежи? За это тебе «респект и уважуха», а половина прибыли, потраченной на станки, налогом на прибыль не облагается. В других странах траты на развитие производства зачисляются в счет себестоимости, и тем самым налогооблагаемая база уменьшается. Не то в России. У нас сначала заплати все налоги, и потом с того, что останется, закупай технику.

Несколько лет назад произошел показательный случай. Владимир Путин спросил российского бизнесмена Константина Бабкина: а что это он не переносит свое производство тракторов из Канады на родину? Ответ предпринимателя оказался коротким и обескураживающим: «Невыгодно».

Путин потребовал доказательств, и через некоторое время Бабкин представил аналитическую справку «О сравнении условий для производства тракторов на территории Российской Федерации и Канады».

Этот документ наделал много шума, и ниже я его процитирую близко к тексту. Оказалось, что расходы на выплату процентов по кредитам тракторного завода в Канаде в 2012 году составили \$3,5 млн, а выплаты за аналогичные кредиты в России составили бы \$17,9 млн, что выше всей чистой прибыли, полученной на производстве в Канаде в 2012 году. Тарифы на поставку электроэнергии в Канаде для крупных промышленных предприятий составляют в среднем 1,70 рублей за кВт (\$0,055). В России тариф в 2,20 раза выше – 3,70 рубля. Таким образом, издержки тракторного завода на электроэнергию при переносе в Российскую Федерацию вырастут на \$2,118 млн США.

Цены на перевозку продукции грузовыми тралами в России значительно превышают канадские: в среднем 60,0 рублей/км у нас и 39,4 рублей/км в Канаде. Рост издержек на транспортировку составит порядка \$4,183 млн. Эффективная ставка налога на прибыль составила на заводе в Канаде в 2012 году 16,7%, что на 3,3% ниже, чем в России (ставка налога на прибыль в РФ – 20%). 70% стоимости оборудования в Канаде можно отнести на затраты (снизить налог на прибыль) в течение 3 лет, в России – в течение 6 лет. В этой связи осуществлять инвестиции в станки и оборудование в Канаде более выгодно.

При строительстве нового цеха стоимостью \$10 млн канадское

государство автоматически субсидирует заводу \$1 млн за счет снижения на эту сумму налога на прибыль (не налогооблагаемой базы, а именно выплаты по налогу). В России подобные вычеты отсутствуют.

Если стоимость разработки трактора (включая все связанные издержки) составила \$20 млн, база налога на прибыль может быть сокращена на \$40 млн, то есть государство косвенно субсидирует производителя на \$14 млн. В России в отношении производства машин и оборудования данная мера отсутствует.

В Канаде оборотный налог разделен на федеральную часть – аналог НДС (ставка 5%) и региональную – налог с продаж (ставка от 0 до 8%). Средний оборотный налог в Канаде составляет 10%. Суммарная ставка налога в Виннипеге, где расположен завод, составляет 12% (7% – местная, 5% – федеральная). Ставка налога на добавленную стоимость в Российской Федерации – 18%.

В соответствии с действующим в Российской Федерации налоговым законодательством аналогичное канадскому предприятие должно будет начислить следующие налоги:

- ◆ налог на прибыль – 20% от прибыли (если есть);
- ◆ налог на имущество – \$0,54 млн;
- ◆ налог на добавленную стоимость – \$73,50 млн.

Итого – \$74,04 млн, что на 26,10 млн больше, чем в Канаде. В 2012 году предприятие в Канаде получило следующие виды субсидий на развитие производства:

- ◆ на обучение персонала в размере 50% стоимости, но не более \$2000 в год на сотрудника;

- ◆ индивидуальные гранты на разработку новых компонентов в размере \$100–150 тысяч на проект;

- ◆ на мероприятия по снижению энергопотребления. В провинции Манитоба действует программа Power Smart: инвестиции предприятий на энергосбережение компенсируются государством через местного поставщика электроэнергии (Manitoba Hydro) в размере 50% затрат. Возмещение затрат происходит в течение 1–2 месяцев.

В рамках ВТО Канада имеет право ежегодно субсидировать экспорт сельхозпродукции на сумму \$659 млн. Россия в процессе переговоров отказалась от возможности оказывать поддержку экспорта.

Канадское правительство проводит протекционистскую политику в отношении сельхозпродукции. Средний применяемый импортный тариф на продовольствие и сельхоз-сырье составляет 18,02% (в России – 14,29%), в том числе, например, на молочную продукцию – 246,78% (в России –

17,68%). Топливо для нужд сельского хозяйства в Канаде не облагается налогами и акцизами.

В справке были отмечены и некоторые конкурентные преимущества России, однако они далеко не компенсировали тех преференций, которые канадское государство оказывает машиностроителям.

Строго говоря, перед нами готовый пакет мер, которые надо использовать и у нас, но это лишь уравнивает российского производителя с канадским. А собственно, почему мы не можем предоставить условия и получше? В конце концов, в Канаде не происходил погром экономики, который в России провели так называемые реформаторы в последние двадцать пять лет. Соответственно, для подъема промышленности государство просто обязано создать предпринимателям реального сектора максимально благоприятные правила игры.

Как я уже говорил, вопрос обеспечения нашего народа продовольствием относится к сфере обороноспособности.

Вот с этой точки зрения и надо смотреть на ситуацию, расширив изложенные выше канадские способы поддержки производителя.

Итак, если наш промышленник продает российскому аграрию свои машины, то прибыль, полученная от этого, не должна облагаться налогом. Вообще никаким. Импорт техники квотируется и помимо этого облагается ввозной пошлиной. Ее размер рассчитывается не от задекларированной стоимости на таможне, а на каждую единицу техники вводится фиксированный сбор. При этом если наш фермер покупает российскую технику, то бюджет компенсирует половину ее стоимости.

Торговые сети и отдельные магазины, реализуя продукцию отечественного крестьянина, освобождаются от налога с этой операции, а торгуя импортом – платят в полном объеме.

Разумеется, крестьянину необходима субсидия на гектар обрабатываемой земли по средней норме стран Евросоюза, аналогичная мера вводится и для животноводов.

Армия и флот обеспечиваются только отечественными продуктами питания, за исключением тех видов, которые в России не могут производиться по климатическим причинам.

Понятно, что реализовать данные предложения невозможно, находясь во Всемирной торговой организации. Значит, надо эту замечательную компанию покинуть, пока невидимый кулак рынка не выбил нам все зубы.

Глава 15. Инновационный протекционизм

В свое время книга А. П. Паршева «Почему Россия не Америка» произвела впечатление разорвавшейся бомбы и вызвала бешеную злобу у базарных рыночников. Если кто не читал, настоятельно рекомендую, а в двух словах речь там вот о чем. В нашей стране очень суровый климат, что повышает издержки производства. Цеха отапливать надо? Надо. Толстые стены и крепкий фундамент нужен? Нужен. Рабочим надо платить так, чтобы хватило на жизнь? Надо. В биовыживательный набор нашего человека входит оплата за отопление, а в тропиках не бывает зимы. Там можно обойтись без отопления или по крайней мере тратить на него гораздо меньше энергоносителей, чем в России. Во многих случаях можно избежать и значительных расходов на строительство.

Мягкий климат дает очевидную фору в конкурентной борьбе. Кроме того, есть и другие факторы, повышающие себестоимость наших товаров, но они устранимы. А вот сделать Россию теплее мы не в состоянии. Если следовать принципу свободного перемещения капитала, то деньги из нашей страны побегут туда, где издержки производства ниже. Вместо долгожданных иностранных инвестиций мы получим отток капитала, что и происходит все постсоветские годы. Это не секрет ни для кого и признано на официальном уровне. Оно и понятно: бизнес действует по принципу «сделал товар подешевле, а продал подороже». В прибрежных районах Китая производить дешевле, чем в России, вот туда инвестиции и идут со всего мира.

Автор писал легко проверяемые вещи. Каждый мог взять климатическую карту и посмотреть, до какой степени у нас холодно в сравнении с абсолютным большинством стран мира. Мы-то к морозам, льду и снегу привыкли, многие даже их любят, не задумываясь, какие колоссальные средства у нас расходуются на то, чтобы поддерживать жизнедеятельность в столь суровом климате. А вот жители других стран смотрят на Россию как на страну чудес. Отдыхая зимой в Гоа, я разговорился с индийцем, и он со смесью недоверия и потрясения в голосе сказал: «Видел по телевизору репортаж из России, у вас сейчас минус двадцать, и всё работает. Как?!..» А я ему ответил, что у нас и в минус тридцать всё работает, да и минус тридцать не предел, что его окончательно выбило из колеи.

Что же делать? Как же нам компенсировать столь неблагоприятное

влияние холода на экономику? Паршев предложил протекционистские меры, а также обратил внимание на выпуск уникальных, высокотехнологичных товаров. В самом деле, если производить то, что больше никто не умеет, то нет и конкурента. Монополист именно в силу своего монопольного статуса способен запросить очень высокую цену, ведь никто не сможет сбить ее. Таким образом можно окупить высокие климатические издержки.

Значит, инновационный путь развития – вещь не просто полезная, а жизненно необходимая странам сурового климата. Между прочим, ставка на высокие технологии – это, по сути, тоже протекционистская мера. Если государственные исследовательские центры разрабатывают уникальные технологии и передает их своему производителю, а не иностранному, то наши получают преимущество. Чем не покровительство? Помните, Кольбер еще в XVII веке запрещал эмиграцию французских мастеров, владевших секретами производства? Фактически речь шла именно об инновационном протекционизме, который всегда играл очень важную роль в экономическом развитии, ведь сохранение в строжайшей тайне секретов производства практикуется тысячи лет.

Я не старый человек, но все же застал времена, когда в СССР спорили о механизмах «внедрения достижений научно-технического прогресса в народное хозяйство». Как с этим обстояли дела в те годы, не устраивало многих. Все знали, что у нас немало ученых мирового уровня, все видели, что наша военная и космическая техника, – а это самая высокая технология, какая только возможно, – занимает лидирующие позиции в мире. Вы только вдумайтесь: в 1988 году советский ракетоплан «Буран» облетел вокруг Земли и в автоматическом режиме, самостоятельно, приземлился на аэродроме «Юбилейный».

Что такое аэродром по сравнению с масштабами планеты? Пылинка в пустыне. Отыскать его из космоса и точно приземлиться – это фантастически сложная задача. Кроме того, «Буран» несся с гигантской скоростью, ошибка в одну секунду привела бы к тому, что корабль бы промахнулся. Учтите еще и сверхперегрузки, перепад температур и так далее и тому подобное. Представляете себе, какая электроника должна была стоять на этом аппарате? А какое программирование, какие металлы? Все это технологии, которыми владели только две страны – СССР и США.

Люди ожидали, что располагая столь мощной научнотехнической базой, Советский Союз и в сфере гражданской продукции добьется выдающихся результатов. Но этого и близко не было, что вызывало закономерное возмущение. Более того, опыт показал, что массы людей

судят об уровне технического развития своей страны по предметам повседневного обихода. А это, конечно, не «Буран», не атомные подводные лодки, не объекты противоракетной обороны и тому подобные вещи.

В самом деле, космический корабль летает лишь считанные разы в году, а с некачественной бритвой человек сталкивается всякий раз, когда бреется, и каждый день недоволен. Советские истребители, сделанные в СССР, поражали весь мир, но в это же время советские люди давились в очередях за импортным ширпотребом. В результате Советский Союз у нас еще и клеймили позором за «отсталость».

Меня нельзя назвать сторонником социализма, и за свои критические статьи об СССР я получаю регулярные проклятия читателей. Но мне и в голову не придет отрицать выдающийся научный потенциал нашей страны, накопленный в советский период. Многим казалось, что рыночные преобразования смогут запустить переток высоких технологий в гражданские сферы, но ничего подобного не произошло. Напротив, наука и техника, – стали теми сферами, которые понесли самый тяжелый урон в результате базарных реформ.

Прошли годы. Единственный «Буран» погиб под обвалившейся крышей ангара, где хранился, а бесконечные разговоры о высокотехнологичных товарах продолжались без практического воплощения. Много шумели о нанотехнологиях, а когда это всем надоело, в широкий обиход ввели новое слово «инновация». Но пиар и реальное дело – это разные вещи, поэтому результат пропагандистской трескотни оказался таким же, то есть нулевым. Россия как была крайне зависима от экспорта сырья, так и осталась до сих пор, лучшие ученые как уезжали из нашей страны, так и уезжают. А все мы пользуемся импортными мобильниками, компьютерами, навигаторами и так далее.

Но если когда-нибудь у нас всерьез займутся возрождением экономики, поставив ее на инновационные рельсы, то следует внимательно изучить опыт Советского Союза. Кстати, именно наш соотечественник Н. Д. Кондратьев первым в мире теоретически разработал воздействие научных открытий на ход экономического развития. На Западе приоритет отдают Шумпетеру, но его работы появились позже.

Впрочем, не помешает разобраться и с соответствующими методами иностранных государств, которые тоже смогли добиться впечатляющих результатов. Сочетание плана и рынка в умелых руках способно дать нашей стране долгожданный технологический рывок.

Либералы говорят, что рынок позволяет эффективно определять цели развития экономики, науки и технологий. Допустим в политических верхах

возникла идея построить какие-то заводы, а их продукция не нужна людям, и в итоге значительные средства окажутся выброшены на ветер. А рынок, в основе которого лежит учет спроса, подскажет, что производить. То же самое относится и к размещению производства. Волевым решением можно и кукурузу сажать за Полярным кругом, только придется вложиться в оранжереи и потратить уйму энергии на отопление. Иными словами, протекционизм искажает сигналы, которые идут от потребителя к бизнесу, что ведет к нерациональному использованию ресурсов.

Вроде бы все логично. Но практика вновь оказывается сильнее теории. Протекционистские барьеры были резко снижены в самом начале 90-х. Хорошо оборудованных, надежных границ между бывшими советскими республиками и вовсе не существовало. Общий развал привел к разгулу преступности, создав особо благоприятные условия для контрабандистов. Пробыл звездный час свободных рыночных отношений, и одновременно раздался похоронный звон для отечественных предприятий. Где же эффективно перестроенная промышленность? Где взлет производства? Где технологический бум? Сейчас сама постановка таких вопросов звучит как издевательство, а ведь четверть века назад реформаторы все это нам обещали. Но практика показала, что нельзя всю страну отдавать на откуп рынку, и тем более базару.

Немало вещей, сейчас вошедших в повседневный обиход, появлялись в конструкторских бюро, которые работали отнюдь не на удовлетворение спроса покупателей. Да и как может возникнуть спрос на то, о чем массы потребителей еще ничего не знают, и даже в фантастических романах об этом не пишут самые смелые умы? Тот же Интернет вырос из необходимости обеспечить связь в США на случай ядерной войны. Где тут рынок и его пресловутые законы спроса и предложения, принцип максимизации прибыли и тому подобное?

После многих лет упорной работы в конце концов удалось создать сеть из... двух компьютеров. Экспериментаторы попытались послать слово LOGIN. Система функционировала медленно и ненадежно, в результате до адресата дошли не все буквы. Шел 1969 год, но сейчас такое понятие, как login, известно миллиардам людей. По сети отправляют гигабайты информации, причем с этим справляются даже маленькие дети.

Впрочем, кто не знает, что в Западной Европе давно налажен эффективный механизм внедрения теоретических разработок в прикладную сферу? Там любят и, главное, умеют зарабатывать на инновациях. А как это организовано на практике? Давайте вкратце рассмотрим успешные примеры, воспользовавшись работой Н. В. Захаровой «Формирование

инновационной экономики и инновационных систем стран Европейского Союза».

Начнем с Финляндии. Маленькая, холодная страна, без нефти и газа, славится не только телефонами Nokia и бумагой, но и сложнейшим коммуникационным оборудованием, сетевыми технологиями, программным обеспечением и развитым машиностроением.

В Финляндии интеллектуальный продукт производят университеты, колледжи, исследовательские институты и частный бизнес. Академия наук финансирует фундаментальные исследования, распределяя гранты.

Монетизацию научно-технических достижений осуществляют специальные компании передачи технологий. В сфере их компетенции находятся оценка научных достижений, патентная процедура, лицензирование и пр. Кроме того, финские университеты имеют в своем составе отделы, взаимодействующие с промышленностью. Также при университетах действуют технопарки, обеспечивающие инновационную инфраструктуру.

На общенациональном уровне ключевую роль во внедрении инноваций в экономику играет Совет по научнотехнической политике. В его состав входят премьер, руководители ряда важнейших министерств, представители исследовательского и промышленного сообществ. В рамках Совета как раз и осуществляется взаимодействие власти, бизнеса и науки. Региональные центры занятости и экономического развития отвечают за инновационные программы местного уровня.

Заметная часть бюджетных средств, направляемых на разработки интеллектуального продукта, идет через Национальное технологическое бюро – особый орган, финансирующий широкий спектр научных программ. А вот надзор за 80% государственных ассигнований, направляемых на исследования и разработки, осуществляют Министерство образования и Министерство торговли и промышленности^[51].

Во Франции центральное место в инновационной деятельности, связанной с энергетикой, обороной, информационными технологиями и здравоохранением, занимает Комиссариат по атомной энергии. Мощная организация располагает девятью исследовательскими центрами и многомиллиардным бюджетом. Помимо прикладных разработок, Комиссариат способствует и созданию высокотехнологичных предприятий. Разумеется, это не единственная структура, занимающаяся инновациями. Необходимо отметить Французское исследовательское агентство, OSEO innovation и Конкурентный фонд предприятий. Они выделяют инноваторам прямые ассигнования, беспроцентные кредиты, предоставляют финансовые

гарантии, осуществляют консультационную поддержку. Министр научных исследований возглавляет Высший совет по исследованиям и технологиям, отвечающий за стимулирование исследований и разработок в стране. Обмен технологиями между государственными научно-исследовательскими учреждениями и фирмами на местном уровне осуществляют специальные региональные центры. Помимо них важную роль в развитии совместных исследовательских проектов государственных лабораторий и предприятий играют Институты Карно. Стоит обратить внимание и на сравнительно недавний организационный опыт в инновационной сфере. Это создание центров конкуренции, то есть ассоциации предприятий, научно-исследовательских учреждений и образовательных центров, которые работают над проблематикой одного конкретного рынка. В 2005 году из 100 научно-исследовательских учреждений было отобрано 66. Вокруг них группируются соответствующие предприятия и образовательные структуры. Все участники центра конкуренции получают финансовую помощь от государства, пользуются льготным налоговым режимом и другими привилегиями^[52].

В Британии инновационная политика разрабатывается и регулируется государственным Департаментом инноваций, университетов и компетенций, который занимается вопросами науки, образования и повышения квалификации. Департамент финансирует деятельность Совета по технологической стратегии. Совет отвечает за коммерциализацию инноваций и их внедрение в экономику страны. Венчурные инвестиции проводит Национальный фонд науки, технологии и искусств. На местном уровне продвижение инноваций осуществляется соответствующими региональными агентствами по развитию.

Состояние научно-исследовательской деятельности в целом по стране оценивается каждые пять лет, и по итогам проверки государство выделяет крупные суммы лучшим университетам на осуществление исследований и разработок. Ну и конечно же, инновации поддерживаются налоговыми льготами, хотя и в меньшей степени, чем во Франции^[53].

Нетрудно увидеть, что в инновационной сфере самых что ни на есть рыночных экономик роль государства очень высока. То есть псевдолиберальные сказки 1990-х о науке, которая «должна сама заработать себе на жизнь», не подтверждаются опытом Запада, на который часто ссылались в начале российских «шоковых реформ». Утверждалось, что невидимая рука рынка и тут все наладит. На практике такие подходы

обернулись массовым оттоком отечественных научно-технических кадров за рубеж, причем именно туда, где роль государства в обеспечении инновационной деятельности является исключительно важной.

Не верите мне – поверьте известным ученым. Легендарный профессор Сергей Петрович Капица летом 2012 года, то есть накануне своей смерти, дал мне интервью. Вот как он оценил ситуацию в отечественной науке и образовании.

«Если профессор получает меньше дворника, то назвать это ничем иным кроме как глушением науки я не могу. Я был связан с Московским Физико-техническим институтом. Это мощнейший опыт преподавания, подготовки кадров, отбора людей, который с успехом был реализован в нашей стране. Это был четко налаженный механизм: у молодого человека была уверенность в завтрашнем дне, а сейчас он смотрит на своего старшего коллегу и видит, что он находится на положении дворника. Он должен бегать по институтам с целью ухватить полставки здесь, полставки еще где-то, чтобы просто прожить. У нас была развита система олимпиад, масса молодежи была в это вовлечена. Целая система воспроизводила кадры, но сейчас это потеряно.

Лучшие советские стандарты образования вполне сопоставимы с лучшими западными. Наши специалисты были образованы очень хорошо, они с успехом интегрировались в мировую науку. В этом смысле наше образование удовлетворяло очень высоким стандартам. Сейчас кто-то пошутил, что американские университеты – это место, где советские профессора учат китайских студентов. Если мы продолжим тот курс, что и сейчас, то науки у нас не будет. Это приведет к вырождению страны»^[54].

Глава 16. Инновации по профессору Малинецкому

Поймали волки зайца. Он пытался с ними как-то договориться, но не получилось – съели. Сидят, переваривают, а один волк и говорит:

– Все-таки надо его похоронить, хоть и мало что осталось. Но мы ведь не звери какие?

Похоронили, веночек из елок повесили. И задумались: а что написать на веночке?

– От друзей? Так мы его съели.

– От врагов? Так мы ему не враги и видели его первый раз.

Написали: «От партнеров».

Крупный математик, профессор Георгий Малинецкий, знает об инновациях не понаслышке. После окончания с отличием физического факультета МГУ он давно занимается прикладными и фундаментальными исследованиями. Малинецкий добился прекрасных научных результатов и одно время был заместителем директора Института прикладной математики им. М. В. Келдыша РАН. Сейчас Малинецкий – вице-президент Нанотехнологического общества России, и поэтому я решил обстоятельно с ним побеседовать об организации инновационной деятельности у нас в стране и в мире.

Характерно, что разговор быстро вышел на тему протекционистских мер и некоторые другие вопросы, о которых я подробно писал в своей книге, но не предполагал, что Малинецкий их поднимет в интервью, связанном с инновациями. Итак, вот что мне сказал знаменитый ученый.

«Как устроена инновационная сфера в мире? Ключевой ее элемент – это круг воспроизводства инноваций. С чего он начинается? Анализируются тенденции мирового развития, получается необходимая информация о направлениях движения. Затем начинаются фундаментальные исследования и готовятся кадры. Условно говоря, это стоит один рубль. Потом проводятся прикладные исследования, которые показывают, что на основе фундаментального знания могут быть сделаны модели, стратегии и образцы. Это стоит десять рублей. Вот

именно в этом секторе делается 75% изобретений. Следующий уровень – опытно-конструкторские разработки (их цена – сто рублей).

И последний этап – выход на рынок; получение прибыли, которая качивается в предыдущие сектора. Вот мы и получили круг.

Приведу метафору автомобиля. Автомобилю нужны зеркала, ветровое стекло, навигатор, руль, мотор и колеса. Информационный поток, с которым имеют дело ученые, это зеркала и ветровое стекло. Система научно-технической информации у нас развалена, информация, поступающая в наши библиотеки, скудна, и во многих случаях прикладной и фундаментальной науки это не компенсируешь доступом в Интернет. По моим оценкам, мы располагаем информационным потоком примерно в сто раз меньшим, чем зарубежные исследователи.

Навигатор в лице фундаментальной науки и образования у нас есть. А вот руля нет. Еще недавно восемьдесят государственных ведомств имели возможность заказывать за государственный счет исследования, и поэтому пять раз в месяц изобретался велосипед. Дублирование получалось огромным, результаты не упорядочивались, было неясно, что уже известно. Соответственно, вопросы внедрения и экспертизы оставались за скобками. А ведь очень важно понимать, насколько ценен результат и как его использовать.

Идем дальше. Мотор, то есть прикладная наука, была разгромлена в 1990-е годы. Те самые 75% изобретений, которые должны были бы делаться в секторе прикладной науки, у нас не делаются. Вот цифры: в 2008 году во всем мире получено порядка 150 тысяч международных патентов. Из них 45 тысяч приходятся на США, а на Россию чуть более 500, но не тысяч, а просто 500, то есть в 90 раз меньше.

К сожалению, капитализм в России не состоялся. У нас не возникло крупных высокотехнологичных корпораций, которые могут выводить наши разработки на мировой рынок. Такие корпорации – это колеса. Допустим, у вас есть великолепное изобретение в сфере биотехнологий. Чтобы его реализовать, вам нужно создать мощности, вложить достаточно большие деньги в технологию и рекламу. Современный рынок жесток. Думаете, вы сделали что-то новое и все порадовались? Нет.

Половина доходов российского бюджета обеспечена нефтегазовым сектором, и в смысле именно высоких технологий у нас капитализм не состоялся. Но вместо того чтобы создать колеса, руль, мотор и т. п., у нас полируют ветровое стекло. Автомобиль не едет, что и неудивительно.

Говоря об инновациях, нельзя обойти вопрос членства России во

Всемирной торговой организации (ВТО). Начнем с более общей проблемы: а как вообще влияет ВТО на нашу экономику в целом. Россия находится в экстремальной климатической зоне, более двух третей ее территории лежат в зоне вечной мерзлоты. Это предопределяет очень высокую стоимость основных фондов, очень высокую энергоемкость выпускаемой продукции и дороговизну рабочей силы, которую нужно сытно кормить, хорошо одевать и постоянно обогревать.

Наши природные богатства как раз и находятся в экстремальной зоне. Ямал – это 92% российского газа, причем 80% из этих 92% обеспечивается одним месторождением на территории 20 на 30 км. Вот на нем мы и живем, и мне становится несколько не по себе. А теперь смотрите: что такое глобализация? В идеале – свободный поток информации, людей, капиталов, технологий и товаров через границы. Все, что производят в других странах, будет у нас дороже в силу вышеперечисленных причин. То есть Россия не может конкурировать со странами, у которых более благоприятные природные условия.

Поэтому естественно, что исторически уже сотни лет основой нашей экономики был протекционизм. Необходимость протекционизма прекрасно понимали еще в XVIII веке, причем не на каком-то общем уровне, а совершенно конкретно.

Итак, есть два варианта. Первый – не выходим на мировой рынок, а сами делаем товары для своего рынка. Второй – выходить на мировой рынок с тем, что другие страны не умеют делать. Значит, надо выпускать продукцию высоких технологий. Посмотрите на Индию: ежегодно на программировании они зарабатывают несколько миллиардов долларов. Россия могла бы выступить на этом поле.

Допустим, вы решили поддержать развитие авиационной промышленности; это противоречит нормам ВТО. Логика проста: покупайте то, что уже делают другие, а свое не производите. Понятно, что такой подход выгоден странам с сильной экономикой, а остальные остаются на третьих-четвертых ролях. Экономика России слаба, поэтому развитие нашей промышленности несовместимо с членством в ВТО. Причем нынешние санкции показали, что логика, предлагаемая ВТО, не стоит и гроша. Надо забыть обо всех мантрах про международную торговлю, которыми нас потчевали много лет.

Членство в ВТО уничтожает инновационный сектор. Это очевидная истина. Существует масса юридических инструментов, направленных на то, чтобы вы не создали новой отрасли промышленности. Как говорил Черчилль, закон подобен паутине: мелкие насекомые в ней застревают, а

сильные ее рвут. Посмотрим на деятельность крупнейших компаний. Возьму для примера Локхид Мартин. В год эта фирма продает оружия на 36 млрд долларов и при этом регулярно платит штрафы за нарушение тех или иных норм. Штрафы доходят до 500 миллионов долларов!

Нормы есть, они нарушаются, но мы за это готовы платить. Вот позиция крупной транснациональной корпорации и сильной страны. Если у вас есть патент, то вам еще нужно платить за его поддержку в других странах. А если у вас нет транснациональных корпораций, то у вас и шансов нет отстаивать свои интересы. Американские президенты лоббируют на мировом рынке интересы крупных высокотехнологических компаний. США в свое время по максимуму поддерживали "Боинг", несмотря ни на какое ВТО. Кто же Америке объяснит, как ей надо вести себя? А другие страны, которым это объясняют, просто расстались с частью своих суверенитетов. Вот сейчас США прикладывают огромные усилия, чтобы переориентировать Европу с российских энергоносителей на американские. Если не хотите потерять ядерный зонтик США, то нужно делать, как укажет Вашингтон.

Вспомним недавний грандиозный скандал в Европе, связанный со шпионажем. Американские спецслужбы, расположенные на территории Германии, перекачивали в США и технические новинки, и стратегические планы немецких компаний. Телефонные разговоры прослушивают, sms-сообщения просматривают, электронную почту читают, и говорить в таких условиях о каком-то законодательном поле – довольно сомнительное дело.

В основе международного права вроде бы лежит принцип: законы должны исполняться. Но когда потенциалы сторон отличаются в десятки раз, то вся законодательная мишура спадает. Интересы лидеров защищаются по полной программе, в то время как участие слабой экономики в ВТО – это сдача собственных позиций. Есть такое понятие, как «правовая асимметрия», то есть когда одни юридические нормы противоречат другим. Вот сильный и решает, какие нормы в данном случае разрешается применить, а какие запрещается. Свежий пример: Россию посчитали виновной в том, что ЮКОС оштрафовали не по международным правилам.

Идем дальше. В 1990-е годы масса наших талантливых инженеров, конструкторов и расчетчиков перешли работать в западные корпорации. Наш авиапром был обескровлен. Я, будучи заместителем директора Института прикладной математики, резко возражал против того, чтобы наши математики работали на «Боинг». Даже небольшая

оптимизация в аэродинамике дает экономию топлива, вот поэтому специалистов нашего Института, которые имеют большие достижения в области аэродинамики, фирма «Боинг» и наняла.

Исследователи, выполнявшие заказ и подписавшие контракт, не могут публиковать свои научные результаты без согласования с центральным офисом, а это согласование проходит очень тяжело. Ни опубликовать, ни рассказать о своих достижениях они не имеют права, а значит, для российской науки и экономики громадное количество этих людей оказалось потеряно. Вот такая политика и приводит к тому, что наш авиапром хиреет, а на Западе развивается. Когда я об этом написал в газете, вице-президент «Боинга» немедленно позвонил в Институт и напомнил, что договор подписан, деньги заплачены, а вы еще и недовольны!

И напоследок. Одна из самых дорогих вещей – это стандарты. Если вы продвигаете свой стандарт, то вы получаете и рынки, и гигантские прибыли, ведь люди будут ориентироваться на вас. Переход на чужие стандарты – это фантастическое поражение. Мы его потерпели».

Глава 17. Подарок России от Священной Римской империи германской нации

Мы, академические экономисты, оказались слишком самоуверенными, ошибочно считая детским упрямством то, что в течение веков было первой заботой государственного управления.

Джон Кейнс

Я хочу предложить читателям загадку. Ознакомьтесь с девятью пунктами, идущими ниже, и ответьте: когда это было написано?

1. Внимательнейшим образом изучить землю страны и не оставить без внимания ни одного клочка без обработки. Экспериментировать с каждым существующим на свете растением, проверить, можно ли адаптировать его для выращивания в стране, поскольку близость или удаленность от солнца – это еще не все. Не жалеть сил и средств на поиск золота и серебра.

2. Все ресурсы, существующие в стране, которые нельзя использовать в их естественном состоянии, обрабатывать в пределах страны; поскольку промышленные товары обычно стоят в 2-3-10-100 раз дороже, чем сырье, разумный управляющий считает пренебрежение этим правилом кощунством.

3. Для выполнения первых двух правил понадобятся люди – как для производства и выращивания сырьевых товаров, так и для их обработки. Поэтому уделять внимание населению: оно должно быть настолько велико, насколько страна может себе это позволить. Это главная забота хорошо организованного государства, но, к сожалению, именно она часто игнорируется. Кроме того, в людях всеми силами поощрять желание заниматься доходными профессиями; направлять и поддерживать их в создании всевозможных изобретений, искусств и ремесел; если необходимо, наставников для направления приглашать из других стран.

4. Когда в стране имеется золото и серебро, добытое из собственных шахт или заработанное у других стран при помощи промышленности, оно ни в коем случае не должно покидать ее границ, насколько это осуществимо. Оно не должно храниться в ящиках или под матрасами, но должно оставаться в обращении; нельзя позволять использовать

значительное количество золота и серебра для таких целей, для которых они уничтожаются и не могут использоваться вновь. Если следовать этим правилам, то страна, однажды заработавшая значительное количество наличных средств, особенно если в ней есть золотые или серебряные рудники, никогда не обеднеет; более того, такая страна непременно будет постоянно увеличивать свое богатство и имущество.

5. Жители страны должны прилагать все усилия, чтобы обходиться отечественными продуктами, ограничить свою потребность в роскоши их употреблением и, насколько возможно, обходиться без иностранных продуктов (не считая случаев, когда необходимость не оставляет другого выбора или когда продукт является случаем повсеместного непреодолимого злоупотребления, как индийские специи).

6. В случае, если покупки заграничных товаров неизбежны из-за необходимости или непреодолимого злоупотребления, приобретать у иностранцев из первых рук, насколько это возможно, и не за золото или серебро, но в обмен на другие отечественные товары.

7. Иностранные товары должны импортироваться в незавершенном виде и доводиться внутри страны, тем самым позволяя заработать работникам обрабатывающей промышленности.

8. Днем и ночью страна должна искать возможность продать лишние товары иностранцам в завершенном виде, насколько это возможно, причем за золото и серебро; для этой цели потребление, если можно так сказать, искать на самом дальнем краю земли и развивать всеми силами.

9. Не считая исключительных случаев, нельзя допускать импорта в страну товаров, которые существуют в стране в приемлемом качестве; в этом вопросе нельзя показывать ни симпатии, ни сострадания по отношению к иностранцам, будь они друзьями, родными, союзниками или врагами. Потому что любая дружба кончается там, где начинает приносить мне слабость и разорение. Это правило должно применяться даже тогда, когда отечественный продукт хуже качеством, чем импортный, или стоит дороже. Потому что лучше переплатить за товар 2 долл., которые останутся в стране, чем 1, который ее покинет, как бы странно это ни показалось несведущим^[55].

В 1684 году эти принципы государственного управления сформулировал Филипп фон Хорнигк – экономист Священной Римской империи германской нации. Он утверждал, что следование данным правилам обеспечит стране процветание и величие. Внимательно вчитайтесь в эти девять пунктов. В них есть всё. Требование экспериментировать «с каждым существующим на свете растением» и

оказывать поддержку в «создании всевозможных изобретений» – это очевидная ставка на инновации. «Днем и ночью страна должна искать возможность продать лишние товары иностранцам в завершённом виде» – это основополагающая идея, на которой построено южнокорейское экономическое чудо.

Не просто искать потребителя своих промышленных товаров за рубежом, но еще и создавать за границей спрос на продукцию своего производителя – стандартный современный прием. Помните пример Франции, которая предоставляет иностранцам кредиты на покупку французских товаров? Вот это оно и есть.

Идем дальше. Хорнигк постоянно подчеркивает необходимость не допустить оттока золота и серебра. В современных реалиях это эквивалентно требованию пресекать бегство капиталов. Благородные металлы в XVII веке играли очень высокую роль именно как ценный и невозобновляемый ресурс, утеря которого крайне нежелательна.

Неслучайно Хорнигк говорит вовсе не о том, что золото и серебро надо хранить как клад. Напротив, они должны участвовать в экономических оборотах. Это капитал, которому не следует простаивать. Ну и, конечно, центральная идея – развитие промышленности, сокращение безработицы и использование для этого всех ресурсов и методов протекционизма.

В последнем пункте из списка Хорнигка прямо говорится, что «лучше переплатить за товар 2 долл., которые останутся в стране, чем 1, который ее покинет». Мы уже много раз сталкивались с аргументом о том, что выгоднее купить товар за границей, если он дешевле. Но людей, которые так считают, Хорнигк прямо называет несведущими.

Двести лет спустя состоялся известный спор между протекционистом Менделеевым и сторонником свободной торговли Новиковым. Оппоненты повторили то, что Хорнигк разбирал еще в XVII веке. Приведу обширную цитату из работы Менделеева «Толковый тариф или исследование о развитии промышленности России в связи с ее общим таможенным тарифом 1891 года»:

«При протекционизме зарабатывать деньги легче и трудом, и капиталом, особенно их совокупностью, но говорят противу протекционизма не те, которые ищут работы, и даже не те, которые имеют капиталы или хотят их приложить к делам, говорят, и говорят громко, противу протекционизма люди, живущие на определенные средства и не желающие участвовать в промышленности.

У них доходов не прибудет от роста промышленности, а от

протекционизма им страшно понести лишние расходы, особенно если все их вкусы и аппетиты направлены к чужеземному. Помилуйте, говорят они, вы налагаете пошлины на шляпки и зеркала, а они мне надобны, и я не вижу никакого резона в ваших протекционных началах; для меня протекционизм тождествен с воровством.

Возьмите, например, очень занятную книжку Я. А. Новикова "Протекционизм" (1890); она так и начинается с доказательства того, что пошлина на зеркала в России есть "смягченная форма рабства", наносящая "покупателю ущерб, тождественный с воровством". Это доказывается следующим способом.

В России три зеркальных фабрики: А, В и С. "Все эти господа производят на 500 тыс. руб. зеркальных стекол в год. Они не могут удовлетворить потребности края, и каждый год Россия выписывает из-за границы на 1046 тыс. руб. зеркал. Предположим, что эти фабриканты зарабатывают 30% с продажной цены своих продуктов, они, следовательно, получают ежегодно 166 тыс. руб. чистого барыша. Для того чтобы предоставить этот заработок трем лицам, нас заставляют платить ежегодно 170 тыс. [руб.] пошлин на иностранные зеркальные стекла. Не равносильно ли это дани в пользу гг. А, В, С? Скажут, что эти господа не присваивают себе тех 170 тысяч, которые заплачены казне в виде пошлины. Совершенно верно. Но для покупателя это безразлично: он все-таки, благодаря только существованию производств гг. А, В, С, платит за зеркальное стекло втрое дороже француза и англичанина.

Деньги, уплаченные таможене, не попадают в карманы наших трех фабрикантов, но, увы, они выходят из кармана потребителя, для которого одного это последнее обстоятельство чувствительно, и потому он, естественно, может упрекнуть гг. А, В, С в том, что они его обирают самым несправедливым образом... Нельзя также утверждать, что эта высокая пошлина нужна для государства, ибо если бы пошлина была не так значительна, казна получила бы больше дохода".

Ах, должен я сказать прежде всего г-ну Новикову, продайте вы акции, если ими живете, бросьте вы оклады, если их получаете, и начните в год получать не то что $A + B + C$, то есть 160 тыс., а побольше того, возьмите да и производите зеркала, привозимые из-за границы: ведь их ввозят на 1 млн. руб., а господа А, В и С делают всего на 1/2 млн., а сбавите цены, так собьете и гг. А, В и С, отобьете от них их дань, ну хоть не 160 тыс. руб., а, положим, 100 тыс. руб. Ведь дело-то кажется выгодно, если оно так и совершается, как вы его представляете. И если вы так поступите, поглядите, что выйдет, кроме вашего личного барыша:

1) Вы оценили всю потребность России на зеркала в год в 1 1/2 млн. руб., из которых 2/3 идет из-за границы, так окажется, что ваше предприятие, прекратив этот ввоз, позволит остаться в России ежегодно миллиону рублей, если же на зеркалах сэкономится миллион, то, когда на многом поступят также, выйдет прежде всего подъем курса, и вместо каждого рубля, расходуемого вами на покупку иностранных товаров, вы израсходуете, быть может, только 70 коп., что, право, лучше единовременной переплаты на потребном вам зеркале.

2) Было в мире, скажем ради примера, зеркальных фабрик столько, что их общее годовое производство составляет 10 млн. руб., а когда вы заведете в России новое производство на 1 млн. руб., да американцы, также вследствие покровительственного тарифа своей страны, заведут хоть на 2 млн руб., да еще и еще, так ведь выйдет предложение большим, чем ныне, и вы согласны, что от этого зеркала-то станут дешевле, и нам как потребителям хуже не будет.

Понижение цен пойдет до определенной нормы, зависящей от меры заработной платы, от ренты на землю, от стоимости капиталов и т. д. Одни выдержат, другие лопнут. Выдержат те, которые сумеют произвести дешевле, у кого будет больше естественных условий для выигрыша в конкуренции и кто защищен так или иначе от конкуренции. Да и вам придется конкурировать с А, В и С, и вы и они сбавите цены до возможности. А мы, потребители, выиграем вдвойне: от поправки курса и от понижения цен на зеркала вашего производства. А оно – это ваше производство – вследствие того, что в России много мест, где очень дешевы песок, глауберова соль, известь, глина и топливо, может быть даже много дешевле заграничного, тем более что у нас рабочие руки и техники дешевле, чем за границей.

Начавши под тарифным покровом, в погоне за выгодами, получаемыми гг. А, В и С, вы можете сделать кое-что пограндиознее английских или там бельгийских зеркальных заводов. И когда сделаете это да когда и на множестве других предприятий достигнут такого же результата, тогда, если буду жив и здоров, даю вам слово, что буду везде кричать: "снимите всюду и всякие пошлины, они нам теперь, пожалуй, и не надобны", а до тех пор пока не попробовали да не достигли, хоть два века буду жить, все буду говорить: наложите пошлины, держитесь протекционизма, как держалась Англия, будет лучше всем и теперь, и после, ибо, не испробовав этого известного исторического приема для развития промышленности, нет никакой надежды достичь развития русского благосостояния.

3) Когда вы, Я. А. Новиков, заведете зеркальную фабрику хотя бы на производство в 1 млн. руб. ежегодно, вы, конечно, возьмете не так много барыша, как А, В и С, то есть не 30%, а скажем, хоть 20%, следовательно, 800 тысяч-то рублей вы отдадите за песок, за известку, за работу, за перевозку, за землю и т. д. и притом распределите это, конечно, справедливо, как следует. Посмотрите-ка, сколько жизней вы этим поддержите, скольких людей накормите, в скольких семьях разольете любовь к труду, достаток и благополучие. Оно, конечно, что для вас не безразлично, разольется ли все это благо от заработка в 800 тыс. руб. бельгийским рабочим или русским. Вам и мне жаль и хочется добра и для бельгийцев, но нам обоим прежде всего надо подумать о русском трудовом классе, потому что хотя мы, потребители, получаем или оклады, или доходы с процентных бумаг, но не только мы живем в России, но все наше благосостояние зависит прежде всего от благосостояния русского трудящегося класса, а не бельгийского. Ближе или короче сказать можно даже так: вашу книжку против протекционизма и мою, за него написанную, прочтут и купят больше, будем хоть желать этого, русские трудящиеся классы, а не бельгийские.

А подумайте-ка, что они скажут, когда разберут, чего вы просите? Надо помнить и вам, как и мне, хоть мы и потребители, что нельзя всем быть потребителями, что есть и производители, о чем в отношении к России и всему миру забывать не следует. Конечно, и одни производители – без потребителей – прожить не могут, но, прилагая начало разделения труда, всякий производитель есть в то же время и потребитель.

А подумайте-ка о стране, состоящей из одних потребителей, что это за уродство было бы и долго ли бы такая страна потребляла? Следовательно, мой совет: вспоминайте чаще о производителях. Так лучше будет. Простым потребителям и в Америке не живется, говорят дорого и прислуги хорошей не найдут, годной для чисто потребительских привычек, которые, слава богу, понемножку изводятся, а со временем и быльем порастет этот завет классических времен – всего готового, без работы полученного.

Эти аргументы *ad hominem* необходимо, однако, дополнить разбором остального из сказанного в выписке из книги г-на Новикова, что и стараюсь сделать по возможности кратко, приводя факты, мне подлинно известные, и полагая, что читатели вместе с Я. А. Новиковым сами увидят связь приводимого далее с тою выпискою, которая сделана ранее.

В России действуют немногие зеркальные заводы, устроенные только сравнительно недавно, под кровом протекционизма. Без начала же

развития ждать нельзя; только Венера рождается из пены во всей красе, но в действительности такого фокуса не происходит и, наверное, происходить не может. Существующие фабрики зеркальных стекол занимаются доныне двумя производствами. Во-первых, начиная от сырья, они производят мелкие зеркальные стекла, наиболее ходкие в русской потребности, то есть имеющие спрос и обложенные ниже всех ввозной таможенной пошлиной.

Несмотря на низшую таможенную пошлину и на великий спрос в России, таких, то есть простых малых зеркал, из-за границы к нам, в сущности, вовсе не ввозят. Так, например, в сложности за пять лет (1884–1888) ежегодный ввоз готовых малых зеркал, имеющих размер менее 100 кв. вершков, не превосходил 5 1/2 тыс. пудов на сумму в 84 тыс. руб., да и то ввозимые по этой статье зеркала относятся к разряду толстых зеркал, представляющих в гораздо большей мере предмет роскоши, чем зеркала простые и мелкие, составляющие одну из народных потребностей. Подобные зеркала, производясь на трех русских заводах, понизились в цене от внутреннего соперничества до того, что пошлина не выбирается, то есть ценность таких зеркал у нас разве немногим выше, чем за границей.

Ввозятся к нам зеркала большемерные. До их производства не дошли еще наши заводы и не потому не дошли, что нет знаний, для сего надобных, или условий для производства, а потому, что спрос не дорос до возможности выгодного производства, и капитал надобен большой, а капиталы – пока нет у нас развитой промышленности – дороги, как всякому известно. Много меньше надобно капитала на то, чтобы покупать отлитые зеркальные стекла и их только шлифовать, полировать и подводить под них ртутную или серебряную отражающую поверхность.

Современные нам русские зеркальные заводы этим вторым и занимаются. Это дает, по состоянию действовавшего тарифа, хороший заработок и составляет в некотором смысле обход покровительственного тарифа, потому что если бы этого не делалось, то при существующих пошлинах на зеркала, вероятно, установилась бы у нас и самая отливка больших зеркальных стекол. Очевидно, что тариф, при его пересмотре, следовало исправить в этом отношении.

И в Англии установилось зеркальное производство не сразу, подождать надо и нам, но отказаться от производства зеркал в России не следует не только потому, что дело уже началось, но и потому, что все естественные условия, для его развития надобные, имеются в России налицо.

Если же снять с зеркал всякую таможенную пошлину, то не может быть и начала, а без него и развития, потому что иностранные производители зеркал не дадут ходу русским фабрикам с самого начала. До чего дошло тут дело, видно из примера, который я цитирую, имея в руках от одной петербургской фирмы подлинные счета, которые могу показать г-ну Новикову, если ему угодно.

На иностранных зеркальных заводах так дорожат сохранить за собою русских потребителей, что отпускают в Россию товары с громадной скидкой против валовых или прейскурантных цен, лишь бы не упустить потребителя.

И если бы гг. А В и С выдумали завести зеркальное дело в России, их бы, наверное, сбили, да и расчет явился бы прямой продавать хоть за бесценнок, лишь бы стереть возрождающегося соперника. А то так и проще – можно было бы его купить. Ведь у начинателя барыши малые, ему можно было бы взамен их предложить куш, наконец, просто купить его завод или весь товар, словом, средств много для укрепленного производства задавить начинающееся.

В защиту следует поставить силу иную – таможенную пошлину. Пока там дело развивается, а сбор дает доход, а доходы нужны для государственной организации, и если бы не было таможенных пошлин, наложенных на нашу охоту за чужеземным, нам бы ведь пришлось в каком-нибудь виде да внести ту же сумму, государству необходимую».

Думаю, найдется циник, который скажет: «Да, протекционизм помогает снизить безработицу. Но с какой стати я должен своими деньгами обеспечивать работой незнакомых мне людей, пусть и граждан моей страны, переплачивая за отечественный товар? Лично мне выгоднее покупать дешевый импорт, и поэтому я против протекционизма. Да, я своим рублем поддерживаю иностранную промышленность. Но мне так выгоднее, а на окружающих мне наплевать. Я вписался в рынок, а они нет».

Я не буду сейчас разбирать моральную сторону вопроса. Втягиваться в спор о нравственности здесь ни к чему, да и бесполезно, поскольку на циников действуют только циничные аргументы. А раз так, то предлагаю «вписавшимся в рынок» подумать о том, что где экономическая депрессия, там и пьянство, и наркомания, и преступность. Хотите, чтобы ваш ребенок, играя в песочнице, случайно укололся иглой, выкинутой местным наркоманом? Вы готовы жить рядом с людьми, которым нечего терять, потому что нет никаких перспектив, зато есть злоба и зависть лично к вам?

От «чужого» социального бедствия не спрятаться, если только вы не миллионер, способный превращать дом в крепость, водить детей в особую

школу и так далее. Я категорический противник уравниловки, но ни в коем случае нельзя впадать и в другую крайность. Нельзя строить общество, состоящее из островков благополучия, в море нищеты.

Перейдем теперь к демографической составляющей третьего пункта Хорнигга: «Уделять внимание населению: оно должно быть настолько велико, насколько страна может себе это позволить. Это главная забота хорошо организованного государства».

Кто не знает, что несколько лет назад тема «смерти Запада» была очень популярна? Сначала этому способствовала нашумевшая книга Патрика Бьюкенена. Потом появился ряд научных работ, из которых следовало, что западный мир не воспроизводит себя демографически.

Проще говоря: детей рождается меньше, чем необходимо даже для поддержания существующей численности населения. В полной мере это относится и к России. Цифры рождаемости и смертности – упрямая вещь, их никто не оспаривал, да и не может оспорить. Поэтому-то и наблюдался взрыв внимания к этой теме, однако постепенно все улеглось. Более того, тезис о «смерти Запада» стал восприниматься как алармистский, да еще и с уклоном в маргинальность. Стал популярным аргумент: «О закате Европы Шпенглер говорил еще 100 лет назад, а Европа все не закатывается и не закатывается», – значит, и «не закатится».

Да, Шпенглер выпустил свой главный труд «Закат Европы» в 1918 году. Да, прошло 97 лет, и Европа не исчезла. Но что из этого следует? Если человеку поставлен смертельный диагноз, то это еще не означает, что он умрет в ту же секунду. Если Европа не исчезла за 97 лет, из этого не следует, что ее будущее обеспечено. Шпенглер, кстати, говорил о начале агонии, а не о мгновенной смерти.

Вместе с тем 97 лет – для истории совсем небольшой срок. Даже некоторые люди живут дольше, а что тогда говорить о странах и тем более народах? Тенденция сокращения коренного европейского населения уже себя проявила, но должно пройти гораздо больше времени, прежде чем она приведет к исчезновению классической Европы. Так и тяжелая болезнь, которая уже начала развиваться, но которая не сразу, а лишь годы спустя приведет к смерти.

Посмотрите на эти цифры (численность населения в тысячах за 2010 год):

Италия – 60 509 Великобритания – 62 066 Франция – 63 231 Германия – 83 017 Польша – 38 199 Испания – 46 182 Румыния – 21 861 Всего – 375 065.

Итак, в 2010 году всего в этих странах (назову их «Европейская

семерка») проживало 375 млн человек. В 2050 году, согласно прогнозу ООН, будет 336 млн, в 2100 году – 216 млн человек^[56]. Иными словами, с 2010 по 2100 год, за 90 лет, население наиболее многочисленных европейских стран сократится в 1,74 раза.

Казалось бы, 90 лет – огромный срок, и нет смысла заглядывать так далеко. Но не ловили ли вы себя на мысли, что еще вчера ходили в школу, а сегодня уже ваши дети поступают в институт? Сейчас 2015 год, до 2100 осталось 85 лет. Моему деду как раз 85 лет, начало Великой Отечественной войны он застал в сознательном возрасте и дожил до парада, посвященного семидесятилетию Победы. Время пролетело очень быстро. Так что 2100 год – не такая уж и далекая перспектива, не мы, но нынешние дети точно его встретят. Поэтому призываю со всей серьезностью отнестись к подсчетам специалистов Организации Объединенных Наций.

Вот вам еще цифры на тот же 2010 год (население в тысячах):

Египет – 78 076;

Алжир – 37 063;

Марокко – 31 642;

Турция – 72 138;

Сирия – 21 533;

Всего – 240 452.

Этот список назову «Средиземноморская пятерка». В 2010 году – 240 млн, в 2050 году будет 304 млн, в 2100 году – 215 млн. Обратите внимание, что в 2010 году в «Европейской семерке» проживало 375 млн, в 2100 году будет 216 млн, а в «Средиземноморской пятерке» в том же 2100 году – 215 млн. Значит, через 85 лет численность населения в этих двух группах сравняется.

Теперь обратимся к ситуации в России, Белоруссии и на Украине (численность населения в тысячах за 2010 год):

Россия – 143 618;

Украина – 46 050;

Белоруссия – 9491;

Всего – 199 159.

Всего 199 млн, в 2050 году – 138 млн, а в 2100 от огромного народа трех государств останется лишь 70 млн. Для сравнения: в одном Египте будет проживать 80 млн человек.

А что же Азия? Для Индии в 2100 году прогноз ООН дает 905 млн человек, для Китая – 607 млн. Причем данные по Китаю нередко называют заниженными, поскольку есть сомнения в достоверности официальной статистики.

Конечно, нельзя забывать, что прогнозы, основанные на продлении уже сложившихся тенденций, – вещь небесспорная. Да, с течением времени появляются факторы, которые заранее невозможно учесть, но демографические тенденции довольно инерционны, и это нельзя сбрасывать со счетов. Если расчеты верны, то демографические, а вместе с тем и исторические перспективы России и Европы очевидны. Нельзя допустить, чтобы Россия угасла, и третий пункт Хорнигга должен стать центральным в государственной политике нашей страны.

Читатель наверняка уже заметил, что я пишу самоочевидные вещи. Исторические факты, на которые опирается моя книга, легко проверить. Статистка тоже доступна, ссылки аккуратно приводятся по каждой цифре. Но может быть, я ошибаюсь, чего-то не учитываю, а высокопоставленным людям известно нечто такое, что я проглядел? Наверное, этим и объясняется многолетняя политика, буквально противоположная основным принципам протекционизма?

В поисках ответа на поставленные вопросы я решил обратиться в комитет Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству. Само название говорит за себя – в комитете занимаются именно теми вопросами, которым посвящена моя книга. Я побеседовал с заместителем председателя комитета Николаем Васильевичем Арефьевым. Он поделился своими соображениями о том, что происходит в нашей экономике сейчас и как ей следует развиваться в будущем. Заодно выяснились такие дикие вещи, о существовании которых я, честно говоря, и не подозревал.

Оказалось, что за последние 10 лет в России было открыто 40 новых производств, но закрыто 365 заводов и фабрик, половина продовольствия импортируется, лишь 10 регионов являются донорами, а в остальных дефицит бюджета увеличивается. Ситуация усугубляется еще и бегством капиталов за границу.

Что делать? Пакет мер, которые сформулировал Арефьев, носят сугубо протекционистский характер. Предлагается обязать экспортеров сдавать половину валютной выручки в Центральный банк, ввести налог на утечку капиталов, возмещение НДС экспортерам проводить только после поступления экспортной выручки, прекратить использование кредитных ресурсов государственных институтов развития для лизинга иностранной техники. Честно говоря, меня поразил последний пункт. Это что же получается, у нас лизинг зарубежной техники поддерживается кредитами нашего же государства? Редкостное безобразие. Я думаю, Кольбера, Листа и Менделеева хватил бы коллективный инфаркт, узнай они, что в их

странах вместо помощи своему машиностроению преференции предоставляются иностранным производителям.

Дальше – больше. Арефьев говорит, что требуется законодательно ввести понятие «национальная компания», как компания, зарегистрированная в России и не имеющая аффилированности с иностранными лицами и юрисдикциями. Только таким компаниям следует предоставлять доступ к недрам, госсубсидиям и к стратегически важным для государства видам деятельности.

Казалось бы, ну это же мера совершенно необходимая, причем не только с экономической точки зрения, но и с позиций обеспечения безопасности России. Почему до сих пор все остается только на уровне предложений и не воплощается на практике? Говорят, что «лихие» 90-е остались в прошлом, но, как видим, это далеко не так. Как тогда царил базарно-безбрежный псевдолиберализм, так и сейчас его метастазы поражают нашу страну.

Следующий шаг: заморозить повышение тарифов на электро- и тепловую энергию, природный газ, пассажирские и грузовые перевозки железнодорожным транспортом. Все логично: как уже говорилось, наш суровый климат делает промышленность более энергоемкой, чем, например, в Китае, а тут еще и высокие тарифы, которые тем более снижают конкурентоспособность российских предприятий. Производство придавлено высокими ценами энергетических ресурсов. Кто же этого не знает? Но ситуация не меняется вот уже многие годы.

С целью ограничения импорта отменить предоставление из бюджетов всех уровней РФ субсидий, компенсаций части стоимости, части процентных ставок по инвестиционным кредитам сельхозпроизводителей при осуществлении ими закупок сельхозтехники иностранного производства.

То есть у нас еще и закупки импортной сельхозтехники субсидируются! Представляете? Странно, что в России вообще осталась хоть какая-то промышленность при такой политике.

Меры, сформулированные Арефьевым, можно перечислять еще довольно долго, но я этого делать не буду, потому что по своей сути они совпадают с тем, о чем я неоднократно писал в предыдущих главах. Иными словами, все всё понимают, рецепты быстрого оздоровления промышленности и сельского хозяйства хорошо известны не только публицистам, но и людям, управляющим нашей страной. И в этой связи считаю нужным сказать вот еще что. Меня иногда спрашивают: почему книга называется «Запрещенная экономика»? Что здесь запрещенного, если

все факты лежат на поверхности, о протекционизме защищают диссертации, работы Листа, Менделеева и других классиков тщательно изучаются и в наши дни?

Всё так, но где практические шаги? Антироссийские санкции, которые ввел Запад, заставили Москву пойти на ответные меры протекционистского характера. Но это мелочь, поскольку масштабной протекционистской программы так и не было выдвинуто. Впечатление такое, что некая сила буквально запрещает нам развиваться на протекционистских принципах. Отсюда и название – «Запрещенная экономика».

Глава 18. Игры разума и менталитета

Время от времени читатели задают мне риторический вопрос: «Зачем ты все это пишешь? Россия – не Финляндия, не Корея, не Япония и не Франция. У нас другой менталитет, и поэтому иностранный опыт в России неприменим». Порой к таким рассуждениям примешивается изрядная доля издевательства: мол, мы ленивы, безынициативны, не приспособлены к предпринимательской деятельности, привыкли полагаться на государство. А вот на Западе человек сам себе хозяин: заплатил налоги – и больше знать ничего о государстве не хочет.

Разумеется, все это чепуха. На множестве примеров мы уже убедились в том, сколь высока роль государства в жизни экономически успешных держав. Как получать дешевый кредит, прямые дотации, налоговые льготы и даже субсидирование экспорта, так западный бизнесмен со всех ног бежит к родному государству за помощью. А государство, в свою очередь, всемерно способствует деятельности отечественного предпринимателя, вплоть до того, что первое лицо страны лоббирует экономические интересы конкретных производителей.

«Я держал в руках копию письма президента США президенту России с просьбой облегчить доступ комбайнов американского производства на рынок России»^[57], – свидетельствует промышленник Константин Бабкин.

Так что плюньте на все эти сказки о самостоятельности западного бизнеса. Львиная доля его эффективности обеспечена мощью государства.

А вот что касается менталитета нашего народа, то считаю необходимым подробнее осветить этот вопрос. Я общался со множеством известных публицистов, журналистов и писателей, одним словом – с теми, кто оказывает влияние на общественное мнение. Беседа с ними, я заметил, что и либералы-западники, и современные славянофилы-почвенники разделяют одну и ту же историческую концепцию формирования менталитета нашего народа. Конечно, даются диаметрально противоположные оценки, но в главном и те и другие придерживаются одной и той же точки зрения.

Согласно типичным рассуждениям, менталитет сформировался в эпоху, когда абсолютное большинство населения проживало в деревнях и занималось крестьянским трудом. Тяжелые климатические условия России приводили к тому, что, даже трудясь на пределе сил, крестьянин едва был способен прокормить себя и свою семью. Поскольку излишек продукта

практически отсутствовал, то рыночные отношения складывались очень медленно (торговать попросту нечем). Суровый климат резко затруднял ведение индивидуального хозяйства, заставляя крестьян стягиваться в общину, и способствовал формированию уравнительных и коллективистских принципов.

Исходя из этих предпосылок, современные славянофилы-почвенники делают следующие выводы.

1. Наш народ – коллективист, и это очень хорошо.

2. Мы не рвачи по натуре, не гонимся за прибылью, капитализм с его культом наживы нам не подходит.

3. Мы – высокодуховны и миросозерцательны.

А вот что говорят отдельные либералы-западники:

1. Наш человек не миросозерцатель, а лентяй и бездельник, вечно уповающий на авось Емеля, лежащий на печке.

2. Общинное мышление до сих пор мешает России строить капитализм. Нет уважения к частной жизни, а немногих талантливых и инициативных людей с предпринимательской жилкой считают выскочками и всячески давят.

3. В России не гонятся за прибылью не по причине высокой духовности, а потому что привыкли, что от нас ничего не зависит, прибыли просто нет, едва на прожизну хватает, отсюда и проклятая уравнительность.

4. В течение сотен лет экономических стимулов быть дисциплинированным просто не существовало, и поэтому наш человек расхлябан, не приучен к порядку.

Вот характернейший пример изложенного, отрывок из интервью радикального либерала, публициста и писателя Александра Никонова:

«Что же такого есть в русском крестьянском быте, что сделало русских русскими – ленивыми, необязательными, неаккуратными, безалаберными раздолбаями, вечно рассчитывающими на авось?.. Россия очень холодная страна с плохими почвами, поэтому здесь живут именно такие люди, а не иные. В Европе сельскохозяйственный период десять месяцев, а в России пять... Разница – в два раза.

В Европе не работают в поле только в декабре и январе.

В ноябре, например, можно сеять озимую пшеницу, об этом знали английские агрономы еще в XVIII веке.

В феврале проводить другие работы. Так вот, если просчитать, то получится, что русский крестьянин имеет на пашенные работы, кроме обмолота зерна, 100 дней. И 30 дней уходят на сенокос. Что получается? А то, что он жилы рвет и еле управляется. Глава семьи из четырех

человек (однотягловый крестьянин) успевает физически вспахать две с половиной десятины. А в Европе – в два раза больше.

... Средний урожай при тех орудиях труда был сам-3. То есть из одного зернышка выросло три. Из 12 пудов – 36. Минус один пуд на семена, получается 24 пуда – чистый сбор с десятины. С двух с половиной десятин – 60 пудов. Это на семью из 4 человек. А семья из четырех человек, учитывая, что женщины и дети едят меньше, равна 2,8 взрослого.

При том, что годовая норма потребления – 24 пуда на человека. То есть нужно без малого 70 пудов. А есть только 60. Причем из них еще нужно вычесть часть для прокорма скота – овес лошади, подсыпка корове. И вместо 24 положенных по биологической норме россиянин потреблял 12-15-16 пудов. 1500 ккал в сутки вместо потребных организму 3000. Вот вам средняя Россия – страна, где хлеба всегда не хватало. Где жизнь была всегда на пределе возможности. Вечная борьба, вечный страх голода...

Но если вы вдруг подумали: "Зато наши крестьяне 7 месяцев в году отдыхали! На печи зимой лежали", то глубоко ошиблись. Зимой работы было тоже невпроворот. Из-за перманентной нищеты русский крестьянин, в отличие от европейского, в сапогах не ходил. Для того чтобы обуть всю семью – 4 человека – в сапоги, крестьянин должен был продать три четверти своего зерна. Это нереально. Сапоги были просто недоступны. Россия ходила в лаптях. В год крестьянин вынашивал от 50 до 60 пар лаптей. Умножим на всю семью. Делали лапти, естественно, зимой, летом некогда было. Купить ткань на рынке крестьянин не мог. Точнее, мог, но в качестве какого-то редкого роскошного подарка и то только жене, дочке никогда не покупал. А одеваться надо. Поэтому женщины зимой пряли и ткали. Плюс приготовление ремней, сбруи. Заготовка леса на дрова.

Между прочим, до конца XVIII века в России не было даже пил, и лес валили топорами. Причем, поскольку печи были несовершенные, а потолков в избах не было вовсе (потолки как дополнительные теплоизоляторы начали появляться только во второй половине XVIII века), дров требовалось просто уйма – примерно 20 кубометров... отупляющий ежедневный труд, не приносящий, однако, сколько-нибудь значимых плодов и не сулящий перспектив; черный беспросветный быт; жизнь на грани постоянного голода; абсолютная зависимость от погодных условий не могли не сказаться на формировании русского психотипа.

Сколько бы ты ни работал, все равно все в руках божьих, захочет – даст, не захочет – сдохнешь. Работай, не работай – от тебя почти

ничего не зависит. Отсюда в русских эта вечная зависимость от "решений свыше". Все жизненное время русского человека, кроме сна, с самого детства уходило на простое физическое выживание. Есть мнение, что только потому и прижились сталинские колхозы, что были они абсолютно в духе народном.

Вся русская крестьянская психология – это психология коллективизма. С одной стороны, это хорошо: все должны помогать друг другу. Но другой стороной общинности является нетерпимость к "выскачкам" – людям, чем-то выделяющимся – умом, богатством, внешностью. Вез этой коллективистской психологии, тормозящей развитие капиталистических отношений (суть которых и состоит в большей атомизации, индивидуализации общества), российскому крестьянству было просто не выжить. Ну не мог существовать фермер-одиночка в условиях пахотного цейтнота, когда "день год кормит". Десять-двадцать дней проболел, не вспахал – и твоя семья обречена на голодную смерть.»^[58]

Что сказать по этому поводу? Обратите внимание, выводы, которые делает либерал, не отличаются от умозаключений славянофилов-почвенников. Оценки разные, но не выводы. То, что почвенник считает мирозерцательностью, у либерала просто названо ленью. Как видим, и те и другие полагают, что ленится крестьянин, сидит на печи день-деньской, но одни думают, что это он так созерцает, а другие – что бездельничает.

Вывод, мягко говоря, очень странный. Сначала долго и подробно рассказывать, что русский человек всю свою жизнь вкалывает с утра до ночи, а потом делается вывод о русской лени. Это логический нонсенс. Но и почвенники ничуть не лучше. Соглашаясь с тем, что жизнь крестьянская была очень и очень тяжела, они по какой-то причине также верят в Емелья-мирозерцателя, который за прибылью не гонится, свистульки деткам мастерит и сказки окружающим рассказывает. Как в одной голове уместаются две взаимоисключающие идеи, Бог ведает.

Лично мне очевидно, что, напротив, именно российский климат мешает мирозерцательности, или, если хотите, лени. Как можно называть бездельником человека, который годами рвет жилы, и только ради того, чтобы с голоду не умереть? Как можно говорить, что русский человек считает, будто бы «работай, не работай, от тебя почти ничего не зависит»? Как это не работай? Как это почти не зависит? Как раз наоборот: от труда в России напрямую зависит само физическое выживание, то есть всё зависит. Это в Европе крестьянин, даже работая намного меньше российского коллеги, полностью себя обеспечивает, а дальнейший груд ведется ради получения излишков, которые выгодно продавать на рынке. В таких

условиях можно, обеспечив себя, дальше и не работать, от голода не умрешь. Благодатная природа щедро вознаградит даже раздолбая, а в России лентяи-миросозерца-тели автоматически вымирают от голода и холода. У русского все шло в ход, все приспособлялось к хозяйству.

Опять же по причине страшного климата мы вынуждены быть прагматичными. Считать приходится всегда, а малейшая ошибка равна смерти от холода и (или) голода.

Здесь уместно процитировать бизнесмена-аграрника XIX века Энгельгардта. В отличие от скучающих бар, любивших поохотиться да послушать байки егеря у костра, а потом со всех ног бежавших домой в Москву и Петербург, чтобы там рассказывать о крестьянах духоносцах-миросозерцателях, Энгельгардт занимался в деревне бизнесом и контактировал с нашими крестьянами по сугубо практическим вопросам. И вот что он пишет о «деревенских мечтателях» в своей знаменитой книге «Письма из деревни»:

«Обед граборов (землекопов. – Примеч. Д. Зыкина) состоял из вареного картофеля. Это меня удивило, потому что я слышал, что граборы народ зажиточный, трудолюбивый, получающий обыкновенно высшую, почти двойную против обыкновенных сельских рабочих плату, и едят хорошо.

– Что это? Вы, кажется, одну картошку едите? – обратился я к рядчику.

– Одну картошку.

– Что ж так?

– Да не стоит лучше есть, когда с поденщины работаешь.

– Вот как! А мне говорили, что граборы хорошо едят.

– Да и то! Мы хорошо едим, когда сдельно работаем, когда канавы роим, землю от куба возим, чистку от десятины снимаем.

– Что же вы тогда едите?

– Тогда? Ши с ветчиной едим, кашу. Прочную, значит, пищу едим, густую. На картошке много ли сделаешь?

– Да разве вам все равно, что есть? Ветчина, каша ведь вкуснее.

Рядчик посмотрел на меня с недоумением. Его, видимо, удивило, как это я не понимаю такой простой вещи, и он стал мне пояснять.

– Нам не стоит хорошо есть теперь, когда мы работаем с поденщины, потому что нам все равно, сколько мы ни сделаем, заработок тот же, все те же 45 копеек в день. Вот если бы мы заработали сдельно – канавы рыли, землю возили, – это другое дело, тогда нам было бы выгоднее больше сделать, сработать на 75 копеек, на рубль в день, а этого на одной картошке не выработаешь. Тогда бы мы ели прочную пищу – сало, кашу. Известно,

как поедает, так и поработаешь. Ешь картошку – на картошку сработает, ешь кашу – на кашу сработает.

– Ну, а если бы я возвысил поденную плату и потребовал, чтобы вы лучше ели?

– Что же, это можно. Отчего же? Если такое будет ваше желание – можно, – усмехнулся рядчик.

– Ну, а работа скорее бы шла тогда?

– Пожалуй, что скорее.

– А выгоднее ли бы мне было?

– Не знаю.

– Почему же?

– Работа такая. Работа огульная, сообщая, счесть ее нельзя. Мы и теперь не сидим сложа руки, работаем положенное, залог делаем, как по закону полагается. И тогда так же бы работали – ну, приналегали бы иногда, чтобы удовольствие вам сделать, особенно если б вы ребятам водочки поднесли. Так ведь, ребята? – Ребята, то есть граборы-артельщики, засмеялись...

– Работа не такая, – продолжал рядчик – работа тут ручная, огульная, счесть ее нельзя. Работаем, да не так, как сдельно, все же каждый себя бережет – не убиться же на работе, – меры тут нет, да и плата все равно поденно».

Этот короткий отрывок разбивает в пух и прах сразу несколько мифов. Миф первый – уравнилельный идеал, якобы присущий нашему менталитету. Вдумайтесь, крестьянин, вступивший в артель землекопов, до такой степени ненавидит уравниловку, что готов плохо питаться, чтобы хуже работать и «себя побересть» в тех случаях, когда его наняли на «огульный труд», то есть тот, при котором вклад в общее дело каждого артельщика трудно измерить, и поэтому оплата не дифференцированная, не сдельная. Артельщик говорит прямо: «Меры нет, да оплата все равно поденная». Но если материальное стимулирование рассчитывается индивидуально, то крестьянин делает инвестицию в самого себя – лучше питается, чтобы лучше работать и больше заработать.

Такого предельного прагматизма в Европе еще поискать! То есть второй миф о нерасчетливых мирозерцателях летит ко всем чертям. Крестьянин постоянно искал дополнительный заработок, организовывал артели, уезжал в города на подработку. И это понятно, голод и мороз мертвого с печи погонят. Да-да, и на печи в России особо не залежишься – холодно. Не верите? Думаете, что раз Россия богата лесами, то уж чего-чего, а топлива всегда достаточно? Ошибаетесь. Это только в сказках про

иванушек да емель деревья сами собой в дрова превращаются. Заготовка дров в условиях отсутствия бензопилы – адский труд, а дров надо очень много – в Средней полосе России снег лежит гораздо дольше, чем в Европе.

Так что не правы те, что считают, будто бы менталитет нашего народа – это тормоз для развития капитализма в России. Не правы и западники, проклинающие лень и уравнилельный идеал, – нет в России ни того, ни другого. Не правы и почвенники-славянофилы, радующиеся мечтательности и созерцательности, – выдумка это, и выдумка глупая. Конечно, на одном свидетельстве Энгельгардта нельзя делать глобальных выводов, но поставить под сомнение расхожие клише можно. Кстати, а так ли уж напряженно работают европейцы? Специально возьму для примера немцев, которых заслуженно считают трудолюбивым народом. В период 2000–2009 годов немец в среднем работал 1437 часов в году^[59]. Мягко говоря, в Германии не перенапрягаются.

Посмотрите на карту нашей страны: она и сейчас по территории первая в мире, а еще совсем недавно была значительно больше. Разведать, освоить и отстоять гигантские пространства в кровопролитных войнах с сильными соседями – способен ли бездельник на такие вещи? Скажут, что все это сделано по указке и под контролем государства. Скажут, но ошибутся. Государство в принципе было неспособно управлять землепроходцами, которые уходили на расстояние тысяч километров от основных центров России. Ни проверить, что они там делают, ни как-то помочь просто не было возможности. По телефону не позвонишь, навигатор в руки не дашь. Наши торговцы пушниной рассчитывали только на себя, сами строили корабли, шли совершенно неизвестными путями, без карт, постоянно рисковали жизнью и участвовали в боевых столкновениях.

Обратите внимание, сколь различны регионы нашей страны. Насколько гибким и предприимчивым должно быть мышление народа, способного успешно жить и в горах, и в снегах, у Черного, Балтийского и Белого морей, в Сибири и на Камчатке. В Заполярье не то что работать, а просто гулять на холоде – и то задача не из легких. А наши геологи, инженеры и рабочие наладили добычу полезных ископаемых. Вот где тяжкий и упорный труд, вот где требуется выносливость и смекалка. Вот где используются сложнейшие технологии, а значит, задействованы сильный интеллект, высокая квалификация и качественное образование.

Глупо не учитывать особенности менталитета, но столь же глупо переоценивать его значение. В свое время, когда Китай находился в упадке и другие державы делили его на сферы влияния, было популярно мнение,

что конфуцианская этика мешает китайцам осуществить промышленный рывок. Однако сейчас, когда Китай уже стал экономическим гигантом, его достижения нередко объясняют именно конфуцианскими морально-этическими установками. Менталитетом легко объяснять как взлеты, так и падения. Но все это оценки постфактум, а мы уже разбирали ряд примеров, когда один и тот же народ, с теми же самыми особенностями поведения сначала долго находился в нищете, но потом в короткий срок добивался процветания.

Протекционизм приводил к одинаково положительным результатам даже такие разные страны, как Англия XVIII века и Южная Корея второй половины XX столетия. Но, разумеется, ни в коем случае нельзя говорить, что протекционизм сам по себе гарантирует успех. Конечно, экономическая жизнь в стране зависит от очень многих параметров, и покровительственная система не является достаточным условием для осуществления промышленно-технологического переворота.

Протекционизм – это тонкий инструмент, требующий точного расчета, дифференцированного подхода к различным отраслям, умения планировать и правильно оценивать конъюнктуру рынка. Им невозможно эффективно пользоваться, не обеспечив подавления коррупции. В противном случае льготные кредиты будут выдаваться тому, кто предложил больший размер взятки. То же самое произойдет и с введением высоких пошлин на импорт, квотированием и т. п. Предприятия вместо модернизации превратятся в заповедники отсталости, а народ будет жить в нищете. Так, собственно, и произошло в ряде стран Латинской Америки, которые во второй половине XX века попытались применять протекционистские меры, но получили огромные долги, неустойчивую экономику и нестабильную социальную систему.

Потом, разочаровавшись в протекционизме, они качнулись в другую крайность в беспредельный либерализм. Но, как и следовало ожидать, потерпели неудачу. Ни одна латиноамериканская модель, даже широко разрекламированная чилийская, не обеспечила таких же показателей устойчивого роста, как в Южной Корее или Японии. И это тоже урок для нас.

Вместо заключения: что же случилось в 1990-е годы?

С начала российских «шоковых реформ» прошла почти четверть века. Как мы уже убедились, такого срока оказалось достаточно для того, чтобы целый ряд нищих, экономически отсталых стран превратился в индустриальные и технологические лидеры мира. Но в России ничего подобного не произошло. Сейчас много говорят о том, что нашей стране необходимо слезть с «нефтяной иглы», но эта цель декларировалась уже тогда, в 1992 году. Сейчас, когда я пишу эти строки, первые лица государства объявили о курсе на импортозамещение. Очевидно, требуется наладить собственное производство на уровне лучших мировых стандартов. Я помню, сколько было критики в адрес советских потребительских товаров. Но Советского Союза давным-давно нет, а до сих пор не создано промышленности, которая обеспечила бы Россию разнообразной продукцией высокого качества.

Почему же реформы увенчались успехом в Японии, Германии, Южной Корее, Франции, на Тайване, но не в России? Мало того, «шоковая терапия» 1990-х нанесла нашей стране колоссальный ущерб. С этим почти никто и не спорит. Даже известные всей стране «либералы» и «демократы», за редчайшим исключением, вынуждены признавать, что «шоковая терапия» обернулась для миллионов людей страданием и нищетой. При этом распространено мнение, что реформы проводились наивными западниками, не знавшими общество, в котором живут, и вознамерившимися переделать Россию по чужим чертежам. А поскольку условия в нашей стране отличаются от западных, то и результаты слепого копирования оказались провальными.

Реформаторов сильно критиковали не только за «фанатичную веру в монетаризм», но и за некомпетентность и преклонение перед всем иностранным. А что на это могли бы ответить «западники-либералы»? Будь я их адвокатом, то посоветовал бы им произнести следующую речь:

«Да, мы полностью согласны с тем, что вы говорите. Да, наше правление обернулось для России крахом, да, миллионы людей стали нищими. Да, экономика развалилась под нашим чутким руководством. Всё это верно. Но вы же сами множество раз говорили, что мы не знали общества, в котором живем. Да, не знали. И, главное, не могли знать. Мы

все – и вы, и мы – воспитаны и получили образование в СССР. Ни для кого не секрет, что целые пласты научного знания были недоступны, поскольку противоречили советской официальной идеологии. Где мы могли получить научные знания, адекватные советским реалиям, если под запретом находилось все, что так или иначе не соответствовало официальной идеологии? Экономике учили по Марксу. Социологии – по Ленину и снова по Марксу. Попытки отдельных энтузиастов изучать советское общество, откинув идеологические шоры, резко пресекались.

Мы пришли к власти, не обладая даже минимумом необходимых знаний. И вы сами об этом говорите. Да, мы не знали, как надо, а кто же тогда знал? Вы забыли, каким было общество конца 1980-х? Народ бредил Западом, мечтал о прилавках, полных импортным товаром, видеосалоны не могли вместить толпы желающих посмотреть третьесортный американский боевик. Люди мечтали о западной демократии, о возможности самим выбирать руководителей, грезили поездками за границу и так далее. И мы выполняли волю народа. Да, мы – западники и хотели сделать Россию Западом, и если в этом наша вина, то такая же вина лежит и на десятках миллионов жителей России.

Да, мы ориентировались на самые богатые страны мира.

Но было бы странно, если бы в качестве примера для подражания мы выбрали бы нечто иное. Мы хотели, чтобы наша страна также превратилась в процветающую страну.

У всех перед глазами пример Японии, в которой западнические реформы увенчались успехом, несмотря на колоссальные различия между японской и европейской культурами.

Мы видели, каких успехов достиг азиатский Сингапур, руководство которого проходило обучение на Западе. То же самое относится и к Южной Корее, и к Тайваню, и в какой-то степени к Китаю. Так неужели в России – стране, гораздо более близкой к Европе – западные экономические рецепты неприменимы? Да, мы виноваты, но виноваты не как враги народа, не как сознательные разрушители страны, а как несмышленные дети, делающие кораблики из банкнот, вытащенных из папиного кошелька. Мы – часть народа, такие же, как большинство, и наша безграмотность – это не наша вина, а наша беда».

Ну вот и что на это скажет критик? Он ведь попал в свои же собственные сети. Конечно, можно говорить и об уголовных преступлениях, можно посмотреть, как на практике проводилась приватизация, как нарушались договоры, законы, можно и нужно разобраться с фактами коррупции. Но согласитесь, всё это вещи совсем

другого порядка. Это переход на частности. А фундаментальные основания, на которых зачастую строится критика в адрес реформаторов 1990-х, никуда не годятся и вредны, поскольку создают ложную картину происшедшего.

Реформы, которые проводились у нас в 1990-х годах, не являются попыткой воспроизвести западные методы. Как мы уже убедились, Европа и США поднимались через протекционизм. А в нашей стране протекционистские барьеры буквально рухнули. Западная промышленность отличается высочайшей концентрацией ресурсов, а у нас во время «шоковой терапии» крупнейшие предприятия, напротив, раздроблялись. Европейские государства широко используют планирование как инструмент управления. А в России прямо противоположным образом объявили, что рыночная стихия сама урегулирует проблемные вопросы. Западное государство прилагает значительные усилия для того, чтобы поддержать науку, и финансирует механизмы внедрения инноваций в промышленность. У нас в 1990-е случился самый настоящий погром именно в сфере исследований и разработок.

Этот список принципиальных различий можно продолжать до бесконечности. Российские реформы 1990-х не имеют прецедента в современной истории Запада и поэтому не являются подражанием европейскому или американскому опыту. Случившееся очень похоже на реалии Латинской Америки, но никак не Германии, Франции или США.

Отмечу, что у реформ 1990-х была предыстория – перестройка. Кого сейчас заставишь прочитать законы, принимавшиеся в 1980-х? О них забыли, а зря. Кто их изучит, тот поймет, что система уничтожалась сознательно и четко. Законы, разрушившие советскую экономику, были составлены так изящно, что по форме «халва», а по содержанию «секир башка». Это надо уметь, здесь надо быть профессионалом экстра-класса. Выверено каждое слово, и случайности тут быть не может. У некомпетентного, наивного дурачка такое просто не получится.

Странный «дурак» ошибается только в одну сторону, как торговка на базаре, всегда «ошибающаяся» в свою пользу, – то не довесит, то обсчитает, а в особых случаях и не довесит, и обсчитает одновременно. Но у торговки свой интерес, а представляете, как глупо выглядит облапошенный покупатель, убежденный, что продавец ни считать не умеет, ни весами толком пользоваться не умеет? Его дурят, а он над жуликом хохочет: «гирями научись пользоваться, лох». А «лох» смущенно руками разводит, мол, извините, в школе плохо учились, таблицу умножения не знаем, весы второй раз в жизни видим.

Но на самом деле в СССР было море информации о том, как управляется Западный мир. Опыт французского дирижизма, политика концентрации производства и банковского капитала, индикативное планирование и тому подобные вопросы изучались, а результаты исследований широко публиковались в Советском Союзе. Кто хотел об этом знать, тот знал. Знали и про успехи азиатских стран. А главное – прекрасно знали о провале псевдолиберальных реформ в Латинской Америке. В начале 1990-х годов уже был накоплен огромный опыт преобразований – как положительный, так и отрицательный. Ссылки на некомпетентность и наивность не проходят.

Напоследок считаю необходимым сказать вот еще что. В мире знают, что разумная протекционистская политика способна поднимать страны даже из руин. Но дополнительные конкуренты никому не нужны, поэтому прикладываются всевозможные усилия для того, чтобы на уровне пропаганды дискредитировать идеи протекционизма. Все известные экономические гиганты прошли период протекционизма. Это никто не отрицает, включая самых ярых либералов. И тогда в ход идет известный демагогический прием: утверждают, что, мол, успехи достигнуты вопреки протекционизму, а не благодаря.

Не стоит верить этой идеологической трескотне. Опыт Германии, США, Японии, Южной Кореи, Франции, Великобритании, Китая и многих других стран говорит сам за себя и, если вдуматься, не оставляет камня на камне от выдумок о свободном рынке. Но если кто-то решит, что я предлагаю слепо подражать Западу или Востоку, то это будет ошибкой. Однако ряд успешных стратегий стоит перенять, не забывая учитывать реалии нашей жизни и собственный исторический опыт.

«Ну хорошо, убедили, – притворно согласится хитрый оппонент, на самом деле лишь отходя на заранее приготовленные позиции. – Давайте строить протекционизм, я готов даже переплачивать за отечественную продукцию, пусть из бюджета субсидируется экспорт, выдаются льготные кредиты предпринимателям и так далее. А кто гарантирует, что наш бизнесмен, получив столь серьезные преференции, просто не переведет деньги за рубеж? Мы всей страной будем обеспечивать ему веселую жизнь, а он вместо модернизации производства, повышения качества и понижения цены своих товаров просто начнет почивать на лаврах».

Это действительно серьезный аргумент. Нельзя допускать, чтобы протекционизм превратился в кормушку для горстки предпринимателей. Если мы помогаем отечественному производителю, то и он обязан помочь нам. Как в Южной Корее решали эту проблему? Очень просто: делаешь то,

что тебе рекомендует правительство, получаешь льготы, не делаешь – получаешь налоговую проверку со всеми вытекающими последствиями.

Кредиты выделяются под конкретные цели, они прописываются четко, и проверить, выполнена задача или нет, не составляет труда. Вот вам ассигнования на постройку завода. Прошли годы, деньги потрачены, и где завод? Не появился? Ну тогда пожалуйста в суд, а затем в тюрьму да с конфискацией имущества. И это не вывихи тоталитаризма, а норма, по которой живут успешные страны. Уклонение от налогов, финансовые махинации, коррупция – все это тяжкие преступления, с которыми жестко борется государственный аппарат в Корее, Японии, США, Франции, да где угодно.

Не руководство страны было игрушкой в руках чеболей, а чеболи были и остаются инструментом государства для развития Южной Кореи. Конечно, это не значит, что там полностью побеждена коррупция, но по крайней мере она придавлена до уровня, при котором экономика растет быстрым темпом и страна преобразуется буквально на глазах.

Так что механизмы контроля бизнеса и чиновников есть, они известны и хорошо отлажены на опыте целого ряда стран. Например, существует декларация не только о доходах, но и о расходах. Если расходы больше, чем доходы, – то это признак незаконного обогащения и основание для проверки. Заметьте, презумпция невиновности не нарушается, ведь сам по себе факт появления имущества, на приобретение которого у человека в принципе не было средств, еще не влечет тюремного срока. В конечном счете все решит суд, и только он может признать человека преступником.

Ну а если и судья взяточник? Как быть, если сложилась тотальная система подкупа всего и вся? А вот это дело президента лично. Он курирует силовой блок и кадровые назначения там, и если необходимо, то пусть лично вмешается в ситуацию. Пак Чжон Хи вмешивался. Правда, он был диктатором, но по нашей Конституции глава государства имеет очень широкие полномочия, достаточные, чтобы навести порядок.

Примечания

Аалагуна Х. Испания: История страны. – М.: Эксмо; СПб.: Мидгард, 2009. С. 113.

Там же. С. 117.

Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. – СПб.:
Типографы В. С. Балашева, 1886. С. 15.

4

Там же. С. 16.

Министерство финансов. Т. 2. – М.: Типография ИПО «Полигран», 1994. С. 134.

Там же. С. 142.

Министерство финансов. Т. 2. – М.: Типография ИПО «Полигран», 1994. С. 192.

Ленин В. И. Полное собрание сочинений. 5-е изд. – М.: ИПЛ, 1973. Т. 20. С. 173.

История дипломатии. – М.: ОГИЗ Государственное социально-экономическое издательство, 1941. С. 447.

10

Там же.

Трубецкой А. Крымская война. – М.: Ломоносовъ, 2010. С. 163.

Урланис Б. Ц. Войны и народонаселение Европы. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1960. С. 99–100.

Дубровин Н. Ф. История Крымской войны и обороны Севастополя. – С-Петербург: Типограф1я Товарищества «Общественная польза», 1900. С. 255.

Восточная война 1853–1856 гг. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона.

Восточная война 1853–1856 гг. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона.

Дубровин Н. Ф. История Крымской войны и обороны Севастополя. – С-Петербург: Типография Товарищества «Общественная польза», 1900. С. 203.

Хибберт К. Крымская кампания 1854–1855. Трагедия лорда Раглана. – М.: Центрполиграф, 2004.

Министерство финансов. Т. 2. – М.: Типография ИПО «Полигран», 1994. С. 545.

Там же.

Там же. С. 547.

Абесгауз С. А. Торговая политика России и ее европейские партнеры конца XIX – начала XX вв. (о взаимном влиянии политических и торговых отношений). СПб., 2008. С. 116.

Рашин А. Г. Формирование рабочего класса России. – М., 1958. С. 575.

Миронов Б. Н. Благополучие населения и революции в имперской России: XVIII – начало XX века. – М.: Новый хронограф, 2010. С. 273.

Керенский А. Ф. Россия на историческом повороте. – М.: ТЕРРА;
Книжная лавка – РТР, 1996. С. 111.

Шавров В. Б. История конструкций самолетов в СССР до 1938 года. – М.: Машиностроение, 1978. С. 256.

<http://www.km.ru/tv/nikolai-panichev-perestroika-ili>

Иванов М. В. Экономическая политика государства на Тайване. – М., 2002. С. 12.

Иванов М. В. Экономическая политика государства на Тайване. – М., 2002. С. 18.

Иванов М. В. Экономическая политика государства на Тайване. – М., 2002. С. 44.

Там же. С. 58.

Королев А. Ю. Роль финансово-промышленных групп в экспортноориентированном развитии экономики Южной Кореи. – М., 1999. С. 8–9.

Королев А. Ю. Роль финансово-промышленных групп в экспортноориентированном развитии экономики Южной Кореи. – М., 1999. С. 21.

Вутянов В. В. Влияние транснациональных корпораций на процесс регулирования национальной экономики. – Томск, 2000. С. 12.

Черников Г. П., Черникова Д. А. Европа на рубеже XX–XXI веков: Проблемы экономики. – М.: Дрофа, 2006. С. 32.

Морито А. Sony. Сделано в Японии. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
С. 239-240.

Черников Г. П., Черникова Д. А. Европа на рубеже XX–XXI веков: Проблемы экономики. – М.: Дрофа, 2006. С. 25.

Там же. С. 26.

Черников Г. П., Черникова Д. А. Европа на рубеже XX–XXI веков. – М.: Дрофа, 2006. С. 36.

Джеймс К. Гэлбрейт. Какова американская модель на самом деле? Мягкие бюджеты и кейнсианская деволуция. «Логос» № 2 (37) 2003. С. 21.

Лебедев И. А. Современный монополистический капитализм. Австралия и Канада. – М.: Мысль, 1984. С. 48.

Там же. С. 47.

Там же. С. 59.

Фергюсон Н. Цивилизация: чем Запад отличается от остального мира. – М.: АСТ: CORPUS, 2014. С. 420.

Антошина А. В. Новый протекционизм в условиях глобализации мировой экономики. – М., 2002. С. 62.

Антошина А. В. Новый протекционизм в условиях глобализации мировой экономики. – М., 2002. С. 91.

Антошина А. В. Новый протекционизм в условиях глобализации мировой экономики. – М., 2002. С. 103.

Дорожная карта развития сельского хозяйства в России до 2020 года.
Аграрная секция Московского экономического форума-2013. С. 5.

Бабкин К. А. Разумная промышленная политика, или Как нам выйти из кризиса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. С. 44.

Дорожная карта развития сельского хозяйства в России до 2020 года.
Аграрная секция Московского экономического форума-2013. С. 17.

Морито А. Sony. Сделано в Японии. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
С. 240.

Захарова Н. В. Формирование инновационной экономики и инновационных систем стран Европейского Союза. – М., 2010. С. 138.

Захарова Н. В. Формирование инновационной экономики и инновационных систем стран Европейского Союза. – М., 2010. С. 115.

Захарова Н. В. Формирование инновационной экономики и инновационных систем стран Европейского Союза. – М., 2010. С. 180.

<http://www.km.ru/tv/skapitsa-segodnya-uchenye-v-ross>

Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2011. С. 346–348.

http://esa.un.org/wpp/unpp/panel_population.htm (за основу взят пессимистический вариант)

Бабкин К. А. Разумная промышленная политика, или Как нам выйти из кризиса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. С. 34.

<http://www.contrtv.ru/print/2185/>

Фергюсон Н. Цивилизация: чем Запад отличается от остального мира. – М.: АСТ: CORPUS, 2014. С. 355.