



Ярослав Романчук

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Уроки для Беларуси

Ярослав Романчук

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Уроки для Беларуси

Минск
Центр Мизеса
2008

УДК 873.122 (29)

БКК42

Ярослав Романчук

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Уроки для Беларуси

Книга посвящена анализу феномена экономического чуда. Представлен исторический контекст становления успешных цивилизаций и стран, наиболее грубые ошибки, совершаемые Западом в отношении развивающихся стран. Рассматриваются закономерности экономического роста и определяются его основные факторы. Приводя целый ряд примеров, автор показывает, как отличить рыночную добродетель от номенклатурного заговора, олигархов – от рыночных предпринимателей. В книге также представлены наиболее типичные ошибки, которые совершили постсоциалистические страны в 1991 – 2007 гг., анализируется белорусская экономическая модель, ее основные институты, оценивается потенциал развития Беларуси.

Вторая часть книги посвящена анализу политики конкретных стран, которые добились высоких темпов экономического роста на протяжении как минимум 15 – 20 лет. Представлены примеры корпоративных успехов разных стран, дана оценка их бюджетно-налоговой, монетарной, промышленной и с/х политики. Представленная информация и статистические данные позволяют сформировать конкретные рекомендации для тех стран, которые стремятся пройти путь от бедности к устойчивому благосостоянию в течение одного поколения с наименьшими затратами. Книга убедительно показывает экономические, социальные и институциональные преимущества капитализма как системы децентрализованного принятия экономических решений.

Подписано в печать с готовых диапозитивов заказчика 23.05.2008.

Формат 84x108 1/32. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Отпечатано в ОАО «Белгородская полиграфия»

180481, РФ, г. Белгород, ул. Восточная, 19.

Тираж 1000. Заказ № 296

УДК 873.122 (29)

БКК42

© Ярослав Романчук

СОДЕРЖАНИЕ

От автора · · · · ·	4
ГЛАВА I. Чудачества вместо чуда	
1. Введение · · · · ·	7
2. Общие советы умных людей · · · · ·	13
3. Расцвет и падение цивилизаций · · · · ·	25
4. Уроки экономического роста от Уильяма Истерли · · · · ·	63
5. Чемпионы капитализма против олигархов и «баронов-грабителей». Как отличить рыночную добродетель от номенклатурного заговора · · · · ·	85
6. Государственные инвестиции: структурное и экономическое зло. Уроки грандиозных проектов Великобритании и России · · · · ·	122
7. Учимся на ошибках соседей. Уроки 17 лет системных реформ · · · · ·	156
8. Беларусь: генезис, результаты и перспективы неоплановой экономики · · · · ·	208
ГЛАВА II. Экономическое чудо. Как это делали другие	
1. Финляндия · · · · ·	241
2. Ирландия · · · · ·	258
3. Япония · · · · ·	274
4. Китай · · · · ·	291
5. Германия · · · · ·	305
6. Великобритания · · · · ·	324
7. США · · · · ·	346
8. Чили · · · · ·	382
9. Новая Зеландия · · · · ·	397
10. Балтийский феномен: Литва, Латвия, Эстония · · · · ·	417
11. Швеция · · · · ·	442
12. Статистическое приложение · · · · ·	464
13. Эпилог. Об опасности физиков и лириков · · · · ·	484

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ОТ АВТОРА

Радость открытия нового уникальна и универсальна. И безумно приятна. В любом возрасте. В любой стране. Для мужчин и женщин, католиков и православных, либералов и социал-демократов, бедных и богатых. Это радость достижения. Сладкое слово «эврика» приятнее, чем деньги, модная одежда, общественный престиж или быстрый автомобиль. По крайней мере, для меня.

«Эврика» доступна каждому. Ребенок научился лепить своими руками зайца – эврика! Девочка к первому школьному балу создала своими руками прекрасный букет – эврика! Выпускник понял, как решить задачу на экзамене, – эврика! Фермер вывел новый сорт яблок – эврика! Предприниматель открыл новую идею и реализовал ее – эврика! Следователь разгадал злой умысел преступника – эврика! Врач нашел причину тяжелой болезни – эврика! Учитель понял, как лучше объяснить сложную проблему, – эврика! Писатель придумал удачный образ, художник – неповторимый ракурс, музыкант – звуковую гармонию. Эврика!

Радость от открытия нового нельзя учесть в ВВП. Удовольствие от достижения не входит в формулы оптимизации экономики и общества. Счастье от «эврики» не подлежит денежной оценке. Тем не менее «эврика» является важнейшим экономическим фактором. Без него невозможна высокая производительность труда. Без него экономика работает по инерции. Люди не голодают, но и звезд с неба не хватает. Они существуют, часто вегетативно, не смея выходить из глубокой наезженной колеи. Не высовываются, чтобы, не дай бог, ничего не случилось.

Жизнь без «эврики» скучна, постна и бессмысленна. Она заканчивается, когда человек перестает чувствовать потребность в ней. Для одних это происходит в восемнадцать лет, для других – после окончания университета, для третьих – после защиты диссертации, первого заработанного миллиона долларов или получения высокой должности. Потеря радости открытия нового равносильна интеллектуальной и духовной смерти. Она страшнее, чем старение тела, чем смерть физическая.

Мне нравится открывать новое. Не всегда оно лучше и качественнее того, что ты уже знаешь. Тем не менее процесс познания сам по себе означает движение вперед. Нет смысла пятиться назад. Зачем довольствоваться прошлым, если будущее может быть гораздо ярче и лучше, если будущее и есть наше предназначение?

Я счастлив, что вокруг меня много людей, которые фонтанируют идеями, творят, расширяют границы возможного. Не всегда и не во всем новом они добиваются успеха. Успех никому не гарантирован. Однако

они творят! В совершенно разных сферах. Они дерзки и неутомимы. Они мои учителя, друзья, коллеги, партнеры и единомышленники.

Душевная молодость, интеллектуальная дерзость Леонида Федоровича Заико, Станислава Антоновича Богданцевича заряжают. Принципиальность, твердость, глубина знаний и интеллектуальный драйв Андрея Илларионова, Лешека Бальцеровича сегодня, Л. фон Мизеса или Ф. фон Хайека в XX в. восхищают. Каким интеллектуальным мужеством и целеустремленностью нужно было обладать Айн Рэнд, чтобы в сильно социализированной культурной среде США и мира в целом писать о моральности предпринимательства, социальных преимуществах и настоящей солидарности индивидуализма, о государстве как источнике всех возможных бед и напастей.

Неукротимая энергия Елены Сухир из Центра международного частного предпринимательства (CIPE), ее стремление продвигать идеи свободы во всем мире и умение объединять единомышленников не имеют аналогов. Александро Шафуен, Джо Квонг из Atlas Economic Research Foundation, Бриджет Вагнер из Heritage Foundation, Том Палмер из САТО творят чудеса, вселяя оптимизм и любовь к свободе во всем мире. Они позволяют узнать, как люди на всех континентах радостно восклицают «Эврика!», когда гласят слово правды, доносят идеи свободы до умов и сердец. Жанин, Люси из VVD (Голландия), Стефан и Александр из фонда К. Аденауэра, литовцы Ренатас, Рите и Кристина болеют за Беларусь, как за свою вторую родину. Миша Подоляк при помощи своей очаровательной супруги Иры из Киева делает для продвижения идей свободы в Беларуси больше, чем многие «творческие коллективы» внутри нашей страны.

Анатолий Лебедько, Игорь Шинкарик, Лев Марголин, Саша Добровольский, Оксана Крищенович, многие другие члены Объединенной гражданской партии, а также наши коллеги из коалиции Объединенных демократических сил из года в год демонстрируют на деле, что такое борьба за свободу, взаимовыручка, солидарность и любовь к нашей родной стране. Александр Козулин – сильный, мощный человек. Его позиция, его борьба добавляют оптимизма каждому из нас. Ира Козулина останется в сердце идеалом женщины, супруги и мамы.

Я благодарен Ивану и Свете Садовским, Сергею и Тане Лисовским, Лене Раковой, Саше Ковалеву, Андрею Асмоловскому за то, что мы стали дружной командой друзей-единомышленников. Поддержка Саши Чубрика, Игоря Пелипася, Юлии Лыковой, Ренаты Иксар всегда ценна и своевременна. Без Володи Карягина, Тани Козловской, Юры Истомина, Лены Вербицкой наши семинары, школы, дискуссии не были бы такими интересными и представительными. Я также благодарен всем, кто на протяжении девяти лет посещал экономические салоны центра Мизеса. Общее

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ние с вами, друзья, – истинное наслаждение. Именно здесь часто приходит озарение. Салоны и школы выходного дня доказывают, что у нашей страны большой потенциал для продвижения идей свободы. Есть эти идеи и в органах государственной власти, и в гражданском обществе. Мне посчастливилось встретить много людей, которые гармонично сочетают умную голову и горячее сердце патриота. Катя, Оля, Дима, Настя, Игорь, Саша, Володя, Сергей, Гарик – у каждого из них горят глаза. Они не потеряли вкуса к открытиям. «Эврика» – с ними. Сергей из одной известной белорусской компании – это яркий пример предпринимателя-патриота.

Алексей Колб, Андрей Карпунин, Виталий Лаптев – мастера своего дела. Они не раз восклицали «Эврика!», работая с сайтами, Интернетом и книгами, помогая словом и делом. В руках Артема компьютер, фотоаппарат и простой карандаш превращаются в инструменты для создания дизайнерского великолепия. Редкий человек так прекрасно знает и чувствует русский и английский языки, экономическую историю, настолько разносторонен, как Лена. Ее редакторские замечания и советы сделали эту книгу более доступной и целостной. Я также благодарен Игорю Высоцкому за его терпение в работе с моими текстами. Он, бесспорно, талантливый редактор.

Без моей дорогой семьи, мамы и папы, Гены, Светы, Кати и Артура, без поддержки моих друзей из родного Сопоцкино, единомышленников из Союза поляков Беларуси со стойким, очаровательным лидером Анжеликой Борис мне пришлось бы гораздо реже кричать «Эврика!». Поддержка и семейная атмосфера частых встреч с Сергеем, Наташей и Димой – это неиссякаемый источник оптимизма, радости дарить и делиться самым сокровенным.

Надеюсь, эта книга поможет вам чаще восклицать «Эврика!», разбудит в вас радость достижения, разрушит обывательские мифы и позволит узнать, почему «Эврика!» – это важнейший фактор экономического благосостояния и нравственного здоровья. Чудо возможно. Оно рукотворно. В этом убедились шведы, немцы, ирландцы, британцы, чилийцы и многие другие. В наших силах сделать так, чтобы в этом убедились и жители нашей прекрасной Беларуси.

ГЛАВА I. Чудачества вместо чуда

1. Введение.
2. Общие советы умных людей.
3. Расцвет и падение цивилизаций.
4. Уроки экономического роста от Уильяма Истерли.
5. Чемпионы капитализма против олигархов и «баронов-грабителей». Как отличить рыночную добродетель от номенклатурного заговора.
6. Государственные инвестиции: структурное и экономическое зло. Уроки грандиозных проектов Великобритании и России.
7. Учимся на ошибках соседей. Уроки 17 лет системных реформ.
8. Беларусь: генезис, результаты и перспективы неоплановой экономики.

1. Введение

Дураки учатся на своих ошибках или не учатся вообще. Умные учатся на чужих ошибках и успехах. Дураки заносчиво не замечают достижений других. Умные их внимательно анализируют и внедряют у себя. Дураки считают, что законов экономики нет. Умные их изучают и строго им следят. Дураки видят не дальше своего носа, всего хотят здесь и сейчас. Умные понимают, что жизнь не заканчивается завтра, что успех требует идеи, мысли, ресурсов и четкого исполнения.

Равняться на дураков могут только круглые дураки, беспросветные и безнадежные. Не стоит на них обижаться, нервничать по их поводу. Им можно лишь сочувствовать. Чтобы брать пример с умных, нужно самому набраться ума. Хотя бы настолько, чтобы понять свою глупость. Чтобы начать искать учителей. Чтобы взяться за учебники и начать приводить мозги в порядок.

Для дураков XXI век – это век миллиардов интенсивных, динамичных, быстро меняющихся потоков информации. Они не понимают ее смысла и часто наобум связывают факты и события в одну цепочку. Выстраивают ложные причинно-следственные связи. Путают причину и следствие, природу и человека, физику и экономику. Для умных XXI век – это время беспрецедентных возможностей и знаний. Это богатство информации, доступность науки и образования. Это раскрытие практически для каждого сокро-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

вища мирового знания. В такой степени, как сегодня, они не были доступны ни одному доинтернетовскому поколению. Умные умеют отличать знания от глянца, факты от метафор, логику от стеба.

Умные легко отличают страну-лидера от государства-лузера. Нельзя считать лидером страну, которая на алтарь пятилеток положила миллионы жизней, которая мучила своих граждан идеологами, стоматологами, обувщиками, строителями, сантехниками, а также автомобилями, дорогами и партхозноменклатурой. А государство, из которого, как из тюрьмы народов, бежали миллионы умных, образованных молодых людей, бесспорно, является проигравшим, а его граждане – потерпевшими. Страна, гражданами которой стремятся стать сотни миллионов людей со всех континентов, которая чтит героев науки, бизнеса, искусства, благотворительности, в которой талант и труд чувствуют себя уверенно, в которой молодой человек хочет стать предпринимателем, а не чиновником, – это страна-победитель.

У нас часто можно слышать: «*Американцы тупые! Европа в застое!* *Япония погрязла в своих электронных игрушках! Китайцы штампуют ширпотреб!* *Ирландцы и финны – пьянчужки!*» Эти пустые фразы говорят об ущербности людей, которые их произносят. Об их безграмотности, зависти, злобности, кондовости и шовинизме. Об остром дефиците самоважения.

Эти фразы не так невинны, как может показаться на первый взгляд. За ними кроются безграмотность толпы, методологическая слепота и научный инфантилизм. Друзья, «страна», «государство», «нация» – это не живые субъекты. Это метафоры, концепции – плод мыслительного процесса человека. Было бы ошибочным наделять их качествами человека или любого другого живого существа. «Государство» не действует: не производит, не торгует и не воюет. «Страна» не плюет, не жует, не чувствует, не видит и не нюхает. В реальном мире действует только человек. А все люди разные. Они действуют по-разному. У каждого свое информационное поле, свои приоритеты. Они зависят от очень многих факторов. Американец американцу, немец немцу, швед шведу, белорус белорусу рознь. Разве нет? Желание агрегировать и упрощать неистребимо. Литература и СМИ этому способствуют. Ученые этому потакают. Обыкновенные люди этим пользуются. Так год за годом формируется «общественное мнение». Люди им пользуются как информацией, которая не требует проверки, как информацией по умолчанию.

Так складываются мифы. Часто они становятся реальной угрозой, разжигают «холодную» или «горячую» войны. Чтобы мифы и иллюзии не становились «общественным мнением», нужны умные, интеллектуальные сторожа. Часто их называют элитой. Она следит за тем, чтобы ересь не

стала основой реальной политики, чтобы бюджетные деньги не шли на строительство замков на песке, чтобы халава не становилась нравственным идеалом. Интеллектуальные сторожа призваны также изучать мир и предлагать стране все то лучшее, что может нас обогатить, сделать более конкурентоспособным, безопасным и комфортным для полноценной жизни.

В Беларуси и на постсоветском пространстве большинство интеллектуальных сторожей отравлено мифами и иллюзиями. Элита не защищает, а заражает людей. На постсоветском пространстве интеллектуальные сторожа превратились в шаманов. Место науки заняла идеология интервенционизма. Место фактов – слухи и обрывочные наблюдения псевдонаучных «туристов». Место дискуссии – политически корректный одобрям-с. В результате мы оказались отрезанными от внешнего мира. Попали в самоизоляцию. Интеллектуальную и научную. Как следствие – политическую и экономическую. У нас сбилась система ценностей, система координат. Лакмусовая бумажка для ответа на вопрос, что такое хорошо и что такое плохо, испортилась. Вышел срок годности. Требуется обновление. А интеллектуальная элита вместе с государством не хочет меняться. Она – за статус quo. Она – тормоз. Пока нет явных признаков кризиса, этот тормоз очень крепко держит страну. На самом старте. А ведь капиталистический мир убежал далеко вперед. Глобализация – не сказка, а реальность. Законы конкуренции – не миф, а бытие. Открытость рынков – не иллюзия, а данность. Высокие технологии наших конкурентов – не страшилка внутренних и внешних «врагов», а факт. Как факт и то, что одни страны развиваются и богатеют столетиями, другие – десятилетиями, а третья так же долго прозябают в нищете, каждый год мобилизуя народ на борьбу за урожай, энергосбережение и выполнение прогнозных показателей.

Есть в мире страны, где экономика развивается без авралов, селекторных совещаний, всеобъемлющей номенклатуры, хронической борьбы с коррупцией, дотаций соседнего государства. Есть государства, где бизнес вспоминает имя президента или премьера раз в четыре года, во время выборов. Есть страны, где фирмы по 10 лет в глаза не видят проверяющих и налоговых инспекторов. Есть в мире государства, в которых политиков не нужно убеждать в преимуществах частной собственности, свободного рынка, открытой торговли и независимого суда. Где выгодно быть честным, зажиточным, креативным и добродетельным. Им посвящается эта книга.

Экономическое чудо – это не сказка о странах, где все люди с IQ больше 150, где каждый слушает классическую музыку, не ругается матом, всегда приходит вовремя, не плюет в подъезде, не ворует и не желает никаких других активов своего ближнего. Экономическое чудо – это тот реальный феномен, который имел и имеет место в десятках стран

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

мира. В них не была выведена некая особая порода людей. Нам неизвестно об их особой связи с высшими силами, экстрасенсами или астрологами. Во всех этих странах без исключения экономика была рыночной. В подавляющем большинстве была и остается демократия. Когда они проходили самый болезненный путь «из грязи в князь», они имели небольшое государство, предоставляли людям возможность самостоятельно тратить деньги, не претендовали на статус инвестиционных гуру.

Экономическое чудо – это не пустые обещания, подобные заверениям «знатоков» обучить вас иностранному языку за три месяца или сделать стройной за 20 дней. Мы называем это явление чудом лишь потому, что оно бывает редко и требует сочетания десятков разных факторов, реального единения народа, интеллектуальной элиты, политиков, номенклатуры и бизнеса. Экономическое чудо – это результат общенационального консенсуса.

Экономические чудо – это явление быстрого, устойчивого роста экономики (7 – 10% ВВП в год) на протяжении как минимум 20 лет в условиях добровольного обмена ресурсами, соблюдения прав и свобод человека. Оно сопровождается резким увеличением реальных доходов населения, созданием конкурентного производства и открытой финансовой системы, включением страны в региональную и мировую систему разделения труда. Это процесс образования мощных формальных и неформальных институтов, которые защищают человека и его имущество, предотвращают аморальное поведение и награждают за успех. Экономическое чудо является результатом «круга добродетели». Его авторы – политики, интеллектуальная элита, предприниматели, СМИ как минимум одного поколения. Они работают в условиях политической и экономической свободы. Если это первое поколение удачно инвестирует в качественные институты, в философию свободы, то второе поколение продолжает дело отцов и дедов, наращивая богатство и повышая благополучие людей.

Сразу оговоримся, что Советский Союз не является для нас примером экономического чуда. В его истории были периоды быстрого экономического роста, но если принять во внимание человеческие жертвы, страдания, лишения и тот уровень жизни, который был обеспечен в результате колхозификации и индустриализации, то советский тоталитарный опыт является скорее антиподом экономического чуда.

Говорить об экономическом чуде имеет смысл по целому ряду причин. Во-первых, многие авторитарные, богатые ресурсами страны утверждают, что богатым можно стать без капитализма и демократии. Белорусские власти также заявляют о белорусском экономическом чуде. В 2000 – 2007 гг. среднегодовые темпы ВВП составили 7,8%. Оборот внешней торговли ежегодно увеличивался на 15 – 20%. Бюджет сбалансирован.

Инфляция снижается. Безработице в 1,5% любая страна мира позавидует. Доходы людей растут, а цены на ЖКУ, транспорт, услуги образования и здравоохранения жестко регулируются на «социально приемлемом» уровне. Можно ли сказать, что белорусы – современники и соучастники исторического события, именуемого экономическим чудом?

Рассмотрим белорусский феномен в историческом контексте, проведем параллели между странами, опишем теоретическую матрицу реформ на постсоветском пространстве. Мы поставим диагноз созданной в Беларуси модели, определим ресурс ее устойчивости и перспективности, сравним с историческими аналогами стран, достижения которых выдержали испытание временем. Определить ингредиенты экономического чуда, объяснить этот рецепт для людей и политиков, зарядить этими знаниями интеллектуальную элиту, создать мощную научную и медийную поддержку – и страна уверенно встанет на путь, который прошли Америка и Швеция, Ирландия и Новая Зеландия, Германия и Япония. Экономическое чудо трудно реализуемо в течение одного или даже двух сроков действия президента или парламента. Особенno, если в стране нет системы разделения властей и полноценной политической конкуренции. Мышление в духе экономического чуда, все его ингредиенты должны стать научной и народной традицией, правовой, номенклатурной и политической нормой. Это, пожалуй, самая сложная задача для любого государства, в том числе и для Беларуси. Науки о том, как приучить людей быть честными, не сорить в общественных местах, быть вежливыми, не красть казенное, держать слово, приходить вовремя, делать не на глаз, а точно по линейке, выполнять всегда все законы, а не иногда и только отдельные, пока нет. Формирование, тем более изменение ценностей требует симбиоза науки и искусства. Попробуйте научить человека иностранному языку. За год научите? Едва ли. А переучивать пробовали? Формирование капиталистической, буржуазной иерархии ценностей и отношений для бывшего homo soveticus – задача во сто крат более сложная, чем изучение китайского языка.

Во-вторых, современная экономическая история во многом является неизученной и непонятой. Обывательские мифы об Америке и Японии, Швеции и Ирландии, Швейцарии и Германии часто принимаются за чистую монету. Более того, они используются в качестве оправдания проводимой белорусскими властями политики. Очистить историю от мифов и представить факты, изучить роль человека и государства, формальных и неформальных институтов – наша задача. Понять, почему одни страны в течение одного поколения проходили путь «из грязи в князь», а другие прозябали в нищете, обладая гораздо большими природными ресурсами, значит, отбросить ложные, вредные экономичес-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

кие теории и установить правильные причинно-следственные связи. Мы сделаем это на примере Гонконга и Китая, Германии и Новой Зеландии, США и Финляндии, Чили и Эстонии.

Третья причина, побудившая нас написать эту книгу, – глобализация и интенсификация межстрановой и региональной конкуренции. Хочется надеяться, что в XXI в. не будет мировых войн и безумных тоталитарных злодействий, характерных для века двадцатого. Не будет воинственного проекционизма и торговых войн. XX в. убедительно, на пальцах доказал, что экономика, основанная на государственной собственности, без демократии и прав человека, без верховенства закона и справедливой конкуренции неэффективна, аморальна и опасна для простого человека и природы. Марксизм и кейнсианство как попытки отрицания фактов многовековой истории, как псевдонаучные теории, пытающиеся отрицать аксиому редкости и описывающие вместо реального человека некую утопическую, мифическую матрицу, провалились. Закончились полным банкротством попытки отвергнуть законы традиционной экономики. Интернетовские bubble.com'ы лопнули с таким же оглушительным треском, как и финансовые пирамиды, созданные мошенниками в разные времена и в разных странах.

На примере самых успешных стран мира мы рассмотрим, как ведут себя мировые лидеры, как и почему они приспособились к глобализации и заставили ее работать на себя. США и Великобритания были локомотивами глобализации в начале XX в. Сегодня таких мировых моторов прогресса и роста благосостояния гораздо больше. Никакого однополярного мира нет. Есть десятки центров экономической силы, которые все больше понимают преимущества кооперации и открытого обмена, т. е. капитализма. У них есть чему поучиться. С ними нужно дружить, торговаться, обмениваться идеями и технологиями, инвестициями и культурой.

У Беларуси нет выбора, участвовать в глобализации или игнорировать ее. Вопрос в другом: получать от нее выгоду или оставаться вечно развивающейся и обиженной страной с комплексом собственной национальной неполноценности. Ездить по всему миру без виз или простоять в длинных очередях, чтобы поехать к соседу. Анализ феномена экономического чуда поможет нам понять, как сделать Беларусь сильной и процветающей.

XX в. нельзя назвать лучшим периодом жизни нашего государства. Мы сполна испили чашу социальных и экономических страданий и экспериментов. Мы наделали ошибок на два столетия вперед. Пора браться за ум. Пора делать работу над ошибками. Своими и чужими. Пора становиться умными. Для этого нужно изучить опыт других стран, богатых и процветающих. От нашего сегодняшнего выбора будет зависеть оценка нашей страны американцем, немцем, китайцем или чилийцем в 2055 г.

Если мы поймем и правильно соединим все ингредиенты экономического чуда, они смогут сказать: «Беларусь – это круто, престижно, безопасно и богато. Пора туда эмигрировать». Или «А, это все та же бедная, несчастная Белоруссия. Она все о войне и о Чернобыле. Нужно бы послать детям и старикам еще одну машину сэконд-хэнда».

Быть «нормальной» страной просто. Живи, не напрягаясь. Ешь помидоры с дачи и запивай самогонкой. Смотри мыльные оперы и раз в год ходи на субботники. Быть такой «нормальной» страной можно, но недолго. Но фоне других ты быстро скатишься вниз.

Сотворить «экономическое чудо» – значит проявить настоящий патриотизм. Значит, создать совершенно другую норму. Норму, выстраданную миллионами людей во всем мире. Проверенную многими поколениями народов разных континентов, рас и религий. Вместо догмы прошлого нам нужна норма будущего. Создавать такую норму – значит творить свое будущее. Жить для себя, своей семьи, дружить с соседями и ценить сердечных друзей. Экономическое чудо в стране начинается с чуда в твоей голове. Когда таких голов становится много, когда они понимают, где принимаются ключевые решения, когда они занимают эти места и кабинеты, тогда создание экономического чуда начинается по-серьезному.

2. Общие советы умных людей

В мире много умных людей. Они щедро делятся своими идеями и мыслями, научными выводами и наблюдениями. Они проделывают для нас огромную работу. За деньги частных доноров и налогоплательщиков. Спасибо им за это.

Концентрация умных людей особенно велика в институте Фрейзера (Канада), институте Катона (США), Atlas Economic Research Foundation (США), фонде «Наследие» (США), Центре поддержки частного предпринимательства (США), в Фонде К. Аденауэра (Германия), Институте экономических дел (Британия) и многих других организациях, которые являются активными участниками общемирового движения свободы.

В публикациях этих мозговых центров, научно-исследовательских институтов есть много дальних советов для создания экономического чуда. Доклады о состоянии экономической свободы в мире являются важным источником такой информации. Из года в год на протяжении уже более 12 лет они подтверждают важный вывод: жители стран, в которых стимулируется индивидуальный выбор, свобода обмена и конкуренции, где защищают частную собственность, живут богаче, дольше и счастливее.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Как и многое другое гениальное, эта формула необычайно проста. Политики и экономисты многих стран пытаются заменить ее эконометрическими изысками в виде сложных моделей и формул. На выходе они получают чрезмерно затратное, неэффективное государство, коррупцию и целый клубок структурных проблем.

Сравнение целого ряда социальных, экологических, гражданских показателей свидетельствует о явном превосходстве стран, которые выбрали экономическую свободу. Так, средняя продолжительность жизни в 25% самых свободных стран составляет 78,7 лет, а несвободных – только 56,7 лет¹. В экономически свободных странах граждане имеют гораздо больше политических прав и гражданских свобод. Они дышат более чистым воздухом, пьют лучшую воду и гуляют по ухоженным лесам. 25% экономически свободных стран имеют экологический рейтинг 81 балл (из 100 возможных), а несвободные – только 58,9 балла. Это значит, что создание условий для комфортной, безопасной, творческой жизни в экономически свободной стране легче, дешевле и вероятнее. Значит, путь к экономическому чуду лежит через экономическую свободу. Экономическая свобода и есть чудо. Как и любое чудо, она трудно достижима. И трудно удержима.

Американские ученые Р. Собел и П. Лисон пришли к выводу², что если некое государство находится в окружении экономически свободных стран или торгует с ними, то оно само становится более экономически свободным. Эксперты считают, что такие страны улучшают свой показатель на 20%. Однако эффекта домино не наблюдается. Переход одного класса стран на принципы экономической свободы не означает автоматической либерализации всех государств по периметру. Предпосылкой для процесса диффузии капитализма является свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Если применить этот вывод к нашей стране, то нам частично повезло с соседями. С начала 90-х гг. Литва и Латвия стали гораздо свободнее. К сожалению, белорусские власти пример с этих соседей не берут. Высокие таможенные барьеры, совершенно разные политические и правовые системы заблокировали перетекание экономической свободы к нам с севера и северо-запада. То же самое относится к Польше. Эта страна далека от стандартов последовательного либерализма. Копируя польский опыт, можно набраться плохих экономических и правовых решений. Тем не менее у поляков можно поучиться, как сокращать инфляцию до 2% в год, как либерализовать цены и конкурировать с мировыми лидерами во многих секторах экономики.

1. Economic Freedom of the World 2007 Annual Report, www.cato.org

2. Economic Freedom of the World 2007 Annual Report, www.cato.org

Беларусь выбрала интеграцию с Россией. От старой системы нам достались тесные связи с Украиной. Советское наследие дает о себе знать. Если в нашу страну и может что-нибудь «переползти» от восточного или южного соседа, то не экономическая свобода, а бесправие, номенклатурный беспредел, протекционизм, монополистические практики и судебный произвол.

Едва ли можно найти хотя бы один фактор индекса экономической свободы, который Беларусь могла бы смело копировать, разве что плоский подоходный налог в размере 13%. Соседей не выбирают, но контуры экономической политики определяют конкретные чиновники и политики национального уровня. Конечно, Беларусь гораздо сложнее было бы сохранять свой социализм, если бы вокруг нас были Ирландия, Новая Зеландия или Швейцария. Но есть же Интернет, телефон и возможность легко и дешево перемещаться по всему миру. Неспособность изучать положительный опыт других стран стала такой же чертой Беларуси, как традиционная «памяркоўнасць». В результате ложного выбора стратегии развития наша страна потеряла время, деньги, здоровье и благополучие. Если бы уровень экономической свободы у нас был таким, как в группе 20 самых свободных стран, то в 2007 г. белорус имел бы доход на душу населения по ппс не \$8 тыс., а \$13 – 16 тыс. Люди могли бы брать кредиты под 4 – 6% в год, а не под 12 – 15%. Т. е. при помощи рыночных решений мы гораздо быстрее избавились бы от очередей на жилье, допотопных технологий и предприятий-призраков. Если в издержки включить экологический вред, структурную стагнацию, бегство капитала и «мозгов», недополученные инвестиции и несозданные рабочие места, то получится \$100 – 150 млрд. Это цена отказа от экономической свободы. И это только на первые 15 лет после естественной кончины СССР.

Нельзя отождествлять экономическую свободу и демократию. Последняя относится к системе принятия политических решений, а экономическая свобода – к обмену и рынкам. Демократия – это когда все граждане имеют право участвовать в открытом, равном политическом процессе (выбирать, быть избранным, лоббировать свои интересы и т. д.). Экономическая свобода имеет место, когда человек сам решает, как ему распоряжаться своим капиталом, знаниями, способностями, товаром и сохранять результаты обмена. Демократическое большинство может ввести разные ограничения экономической свободы. Страна может быть демократической, но экономически несвободной. Типичным примером является Индия.

С другой стороны, страна может быть экономически свободной, но без демократии (Гонконг, Сингапур). Спор о том, что важнее, демократия или экономическая свобода, идет уже давно. Дискуссия относительно системы без того и другого – именно такую мы имеем в Беларуси в первой декаде

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

XXI в. – уже давно закончена. Централизованная плановая экономика и авторитаризм теоретически и исторически проиграли демократии и свободному рынку. Самым убедительным доказательством служит даже не индекс экономической свободы, а те товары, которые мы выбираем. Если автомобиль, то не «Лада». Если летать, то «Боингом», а не АН. Если одежда, то из Италии. Если косметика, то из Франции. Если образование, то американское. Мы не говорим «сделаю советский ремонт». Мы предпочтаем евроремонт. Наконец, мы давно отдали предпочтение капитализму, выбрав в качестве средства сбережения доллар и евро. Чудаков, которые призывали бы к возвращению советского рубля, нет даже среди коммунистов. Родословная Интернета и сотового телефона, которые стали частью быта каждого из нас, берет начало не в плановых социалистических бюро. Больно и обидно, что Беларусь не имеет ни экономической свободы, ни демократии. Претендую на статус экономического чуда, на самом деле мы стоим на обочине научного прогресса и развития.

Шесть мифов о капитализме

Анализ мировой экономики за последние 30 лет доказывает, что развивались быстрее, имели лучшую систему социальной защиты и более чистую природу те страны, которые: 1) предоставляли своим гражданам право личного выбора в экономике и политике; 2) допускали рыночное саморегулирование; 3) гарантировали свободу входа на рынок и конкуренции на нем; 4) защищали жизнь и имущество граждан.

Американский институт Катона и канадский институт Фрейзера развенчивают целый ряд мифов о сути капитализма¹, т. е. той экономической модели, которая резко увеличивает вероятность экономического чуда. **Миф первый: капитализм порождает безработицу.** Как показывает анализ реальной жизни, данное теоретическое предположение неверно. В экономически несвободных странах безработица выше. Конечно, социальными инженерами и политикам хотелось бы иметь общество полной занятости. Они рассуждают так: «Дайте нам бюджетные деньги, право регулировать рынок труда, уровень зарплаты и социальных налогов – и безработица станет историей». Сотни стран десятилетиями пробовали реализовать данный рецепт. Результат оказывался прямо противоположным. Чем жестче было регулирование рынка труда, тем выше была безработица. Здесь мы не говорим о тоталитарных и авторитарных обществах, в которых используются совершенно иные инструменты мотивации к труду и иные методики оценки ее результатов.

1. Economic Freedom of the World 2006 Annual Report, www.cato.org

Беларусь не должна слушать экономистов-утопистов, которые продолжают верить в общество полной занятости. Безработица не результат действий жадных бизнесменов или нечестных предпринимателей. Это оценка потребителями инвестиционных планов бизнеса и качества его работы. Все мы совершаляем ошибки. Страна, которая позволяет людям быстро корректировать инвестиционные ошибки, т. е. способствует перетоку рабочих из одной сферы в другую, из одного места в другое, имеет минимальную безработицу. А это одна из характеристик экономического чуда.

Миф второй: капитализм ведет к имущественному расслоению общества. Снова обратимся к фактам. Доля дохода самых бедных 10% населения в 25% самых несвободных стран мира составила 2,2% от совокупного дохода страны, а в 25% самых капиталистических стран – 2,5%. Скептики могут возразить: «Это все равно копейки. Все равно богатые забирают львиную долю богатства». Мы можем сокрушаться по поводу несовершенства вселенной и природы человека, серчать на выбор потребителя и даже пытаться заставить людей покупать низкокачественные продукты по завышенным ценам. Многие страны активно занимались этим. В результате получались острый товарный дефицит, коррупция, кумовство и резкое падение уровня жизни.

Жаловаться на неравенство доходов – то же самое, что жаловаться на Бога, что он создал людей с неравными способностями, потребностями и возможностями. Вмешательство государства в формирование доходов не делает общество более справедливыми. Оно лишь позволяет узкой группе номенклатуры получать доходы за счет других. Отметим, что в группе 10% самых бедных доход на душу населения в капиталистических странах в 8,1 раза выше, чем в несвободных. Да, мы сожалеем, что в обществе есть бедные, но самый лучший способ помочь им – не давать дотации и не регулировать доходы богатых и бизнеса, а развивать систему обучения, создавать адекватную систему стимулов, поддерживать динамичный рынок труда и укреплять гражданское общество.

Миф третий: капитализм уничтожает природу и нашу планету. Кому приятны грязные реки и озера, замусоренные леса и загазованный воздух? Политики так полюбили эксплуатировать тему экологии, что напрочь забыли о своей собственной разрушительной деятельности. Авторы Доклада об экономической свободе в мире сопоставили страны по индексу экономической свободы с индикатором защиты окружающей среды Pilot 2006 Environmental Performance index. Получилась четкая зависимость: у 25% экономически самых несвободных стран этот индекс составляет 57,5 п., а в 25% самых капиталистических – 80,7 п. Это значит, что капитализм защищает природу и экологический баланс лучше, чем любые формы интервенционизма. Мы можем сокрушаться, что все равно

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

воздух сейчас грязнее, чем в XIX в., что от химии никуда не спрятаться, что водоемы стали помойками. При этом каждому из нас следовало бы ответить на один простой вопрос: а хотели бы вы жить с такими же потребительскими товарами и услугами, как в XIX в.? Без консервантов, фруктов и овощей круглый год, без современных лекарств, автомобилей, одежды, бытовой техники, пластиковой тары, батареек и тысячи других вещей.

Жизнь, которую мы сами сегодня выбираем, имеет определенные издержки. Это факт. Реальная жизнь убедительно демонстрирует, что при помощи социалистических мер (национализация, налоги, запреты или жесткие ограничения на производство) экологические проблемы не исчезают, а усугубляются. Конечно, загрязнители воздуха, воды и земли заслуживают всеобщего осуждения и наказания, но оно должно осуществляться через суд, при условии возмещения ущерба, нанесенного правам собственности и здоровью граждан. Для этого нужны не политические спекуляции и экологически корректные слоганы, а четко определенные права частной собственности и независимый суд. Именно такими институтами славится капитализм, общество политической и экономической свободы. Это фундамент экономического чуда.

Миф четвертый: при капитализме богатые порабощают бедных, лишают их политических свобод и гражданских прав. С этим абсурдным тезисом утопистов и марксистов до сих пор продолжает жить и работать большинство политиков и даже обыкновенных людей. В реальной жизни получается с точностью до наоборот. Индекс политических прав и гражданских свобод от Freedom House показывает, что в капиталистических странах монополизация политической жизни одной группой даже самых богатых людей, контроль над СМИ и разными видами гражданской деятельности практически невозможны. А вот в странах, правительства которых якобы защищают людей от эксплуатации богатых и от неурядиц жизни, вероятность создания жестких олигархических и авторитарных режимов, которые не допускают на рынок предпринимателей, а во власть – оппозицию, значительно выше. Т. е. в экономически несвободных странах пролетарии и крестьяне эксплуатируются гораздо жестче и циничнее. Они в меньшей степени чувствуют себя в безопасности и не уверены в своем экономическом будущем. Это не значит, что на Западе в политике все честно, чинно и по совести. Совсем нет. Однако попытки разрушить политические и экономические свободы не решают, а усугубляют проблемы.

Миф пятый: капитализм порождает коррупцию. Опять же, мнение обыкновенных граждан по восприятию коррупции, объем «серой» экономики и взяток убедительно доказывают, что в условиях капитализма

этой самой коррупции, взяточничества, «черного» рынка и кумовства гораздо меньше, чем в странах, где политики из поколения в поколение выигрывают выборы под лозунгами борьбы с коррупцией. Таким образом, не капитализм порождает коррупцию, а политики, декларирующие защиту бедных, слабых и обездоленных при помощи денег налогоплательщиков и ограничения прав собственности. Законами и указами природу человека не изменить. В любом обществе есть воры, мошенники, убийцы и насильники. На протяжении последних 3 тыс. лет государственное насилие еще ни разу не сумело от них избавиться. Не получится это и у белорусских, российских, польских или французских властей.

Миф шестой: капитализм убивает культуры бедных и развивающихся стран, эксплуатирует и порабощает их. Именно этот тезис взяли на вооружение современные антиглобалисты. Если мы хотим разобраться в проблеме, то нужно опираться не на эмоции за кружкой пива, а на анализ реальных тенденций и явлений. Институт Катона проанализировал корреляцию между индексом экономической свободы и индексом глобализации от авторитетного Carnegie Endowment for International Peace (Kearney Foreign Policy Globalization Index). Этот показатель отражает: а) экономические связи страны (торговля и прямые иностранные инвестиции); б) ее технологическую интеграцию; в) личные связи граждан (туризм, международные путешествия и культурный обмен, интенсивность международных телефонных звонков и интернет-коммуникации, объем заграничных денежных переводов); г) вовлеченность в международную политику (членство в международных организациях, финансовые взносы в ООН, участие в операциях по поддержанию мира, ратификация международных договоров). Анализ показывает, что капитализм защищает национальную идентичность, способствует интеграции в мировое сообщество и реализует принцип политического и экономического суверенитета гораздо эффективнее, чем в странах, которые создают у себя Левиафана.

Экономическая свобода – источник экономического чуда

Показатель	25% самых экономически несвободных стран	2-я группа 25%	3-я группа 25%	25% самых экономически свободных стран
1. Доход на душу населения по пар USD 2005, в постоянных USD 2000	3305	6103	10773	26013
2. Реальный экономический рост ВВП на душу населения, 1990 - 2005	0,4	2	1,8	2,3
3. Прямые иностранные инвестиции, нетто, % ВВП, 2005	3,7	2,6	4,0	15
4. Экономическая свобода и доля дохода самых бедных 10% населения, 1995- 2005, %	2,2	2,4	2,3	2,5
5. Экономическая свобода и годовой уровень дохода самых бедных 10% населения, 1995- 2005, в USD	905	1546	2656	7334

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Показатель	25% самых экономически несвободных стран	2-я группа 25%	3-я группа 25%	25% самых экономически свободных стран
6. Продолжительность жизни при рождении, лет, 2005	56,7	64,8	69,9	78,7
7. Детская смертность, на 1000 новорожденных, 2005	69,6	42,1	22,3	5,9
8. Случаи туберкулеза, на 100 тыс. населения	217,9	158,4	122	21,1
9. Число пользователей телефоном (традиционная и мобильная связь) на 1000 населения, 2005	329,2	577,7	885,8	1320,7
10. Доступ к улучшенной питьевой воде, % населения, 2004	72,7	82	90,6	99,2
11. Доступ к улучшенной санитарно-гигиенической инфраструктуре, % населения, 2004	53,5	61,5	77,2	97,5
12. Коррупция (по индексу восприятия коррупции, 2005 («0» – самая высокая коррупция, «10» – нет коррупции)	2,7	3,6	4,1	7,4
13. Политические права, индекс от Freedom House, («1» – самая высокая степень свободы, «7» – самая низкая), 2005	4,4	3,4	2,0	1,8
14. Гражданские свободы, индекс от Freedom House, («1» – самая высокая степень свободы, «7» – самая низкая), 2005	4,1	3,3	2,2	1,7
15. Индекс защиты окружающей среды, Pilot 2006, (100 баллов – самая эффективная защита окружающей среды)	58,9	60,2	70,6	81

Источник: Economic Freedom of the World 2007, Annual Report, Frazer Institute

Как бороться с бедностью

Страна, которая создает экономическое чудо, безусловно, сокращает бедность, позволяет людям в течение одного поколения создать фундамент надежного семейного капитала. Не за счет подачек государства или международной помощи, а за счет мобилизации всех ресурсов страны. Известный экономист У. Истерли¹ подвергает сомнению общепринятую в международных делах схему помощи бедным странам. Он выступает против существующей практики оказания бедным странам международной финансовой помощи. Ее идеологом является Дж. Сакс, один из гуру нового колLECTивизма. К несчастью постсоветского пространства, именно этот человек давал рекомендации наивным правительствам переходных стран. Интервенционист Дж. Сакс предлагает увеличить объем дотаций и кредитов бедным странам, считая такую политику эффективной для выхода из ловушки бедности. У. Истерли доказывает, что иностранная помощь – это, по сути дела, перераспределение денег бедных налогоплательщиков из богатых стран в карманы богатых людей в бедных

1. Economic Freedom of the World 2006 Annual Report, www.cato.org

странах. Она не только не решает проблему бедности, но и увеличивает ненависть к Западу, который финансирует местных коррупционеров.

В современной экономике высоких скоростей, глобальных рынков и открытости очень трудно определить, какие инвестиции окажутся успешными. Планировать точки роста в Африке, Латинской Америке или Беларуси в современном динамичном мире невозможно. Поэтому, по мнению У. Истерли, бедным странам нужна экономическая свобода, в том числе в международной торговле: *«Иностранная помощь создает новые возможности для самых бедных людей в мире, предоставляя им такие базовые товары и услуги, как лекарства, образование и инфраструктура, но только в том случае, если сама иностранная помощь инициирует экономическую свободу, а не распределяется в рамках коллективистской плановой модели. Даже если мы изменим характер этой помощи, мы не добьемся выполнения грандиозной цели трансформации общества с целью преодоления бедности и создания благосостояния. Только стремление самих бедных стран к экономической свободе может привести их к достижению этой цели».*

Беларусь тоже получает иностранную помощь. В виде кредитов, топливно-энергетических трансфертов, идеологической и информационной поддержки. Отсутствие демократии, всеохватывающая коррумпированность и даже высокие налоги не останавливают отдельных западных бизнесменов. Российские деньги помогают поддерживать определенный уровень дохода, но на старой производственной базе, в рамках пятилетних планов и при сохранении суверенитета добиться решительного рывка вперед невозможно. Беларусь как воздух нужна экономическая свобода. Она – единственная, апробированная основа экономического чуда.

Кто бы в начале 90-х гг. мог подумать, что взгляды Дж. Сакса, который моделировал переход от плана к рынку для многих стран, во многом совпадут с подходами белорусского правительства начала XXI в. Это как раз тот случай, когда нужно выбросить в корзину советы гарвардского эксперта. Он, как и многие политики Беларуси и нашего региона, продолжает жить в мире красивых, но утопических теоретических моделей. Они игнорируют Бога, человека и большой объем фактов, часть которых так красноречиво описали экономисты не только США и Канады, но и около 70 научно-исследовательских организаций со всего мира.

Экономическое чудо гарантирует мир

Страна, которая создает экономическое чудо, не воюет. Ни со своим народом, ни с соседями: нет времени, да и воевать никому невыгодно. Эрик Гарцке из Колумбийского университета на основе глубокого ана-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

лиза сделал следующий вывод: экономическая свобода почти в 50 раз более эффективна в предупреждении международных конфликтов, чем демократия¹.

Один из основных авторов доклада об экономической свободе Джеймс Гвартни утверждает, что демократии участвуют в войнах практически так же часто, как и страны с недемократическими режимами, но, как правило, они не воюют друг с другом. При этом «*в стабильных демократических режимах обычно обеспечивается высокий уровень экономической свободы*». В результате анализа большого объема статистической информации из 127 стран мира он приходит к выводу, что лучшая политика мира и стабильности – это продвижение не столько «голой», формальной демократии, сколько экономической свободы. «*Уровень экономической свободы оказывает значительное влияние на вероятность возникновения вооруженного столкновения или конфликта между двумя государствами, в то время как форма политического устройства – демократия – не является статистически доказанным фактором возникновения или невозникновения международных конфликтов*»². Страны с низким уровнем экономической свободы оказались в 14 раз более склонными к участию в войнах, чем экономически свободные страны. Эрик Гарцке объясняет это тем, что «*богатство и национальная мощь увеличиваются, когда государство налаживает эффективное производство конкурентоспособной продукции и торговлю ею, а не создает богатство путем завоеваний новых территорий. Потому изменявшаяся сущность производственных отношений в современных капиталистических государствах делает завоевания неприбыльными*». Вот такой неожиданный результат дает классический рыночный механизм «прибыль – убытки».

Левиафан: большое государство как главная угроза национальной безопасности

К советам международных организаций нужно относиться критически. Там тоже далеко не все умные люди. В том плане, что не до конца понимают, что происходит в посттоталитарной стране и что нужно делать, чтобы она стала свободной, зажиточной и быстро догнала Запад. Легкомысленно, а зачастую и опасно смотреть в рот экспертам только потому, что они окончили американский Гарвард, российский МГУ или Лондонскую школу экономики. Нужно иметь методику оценки их рекомендаций. В первую очередь нужно использовать здравый смысл и элементарную логику, знание традиций, отношения людей к закону, государ-

1. Economic Freedom of the World 2005 Annual Report, www.cato.org

2. Economic Freedom of the World 2005 Annual Report, www.cato.org

ству, собственности и друг к другу. Если же рассматривать людей как роботов, которые дисциплинированно встраиваются в эконометрические модели роста, равновесия или оптимума, то такие рекомендации лучше сразу выбросить в корзину.

Многие выводы доклада Всемирного банка «Налого-бюджетная политика и экономический рост: уроки для Восточной Европы и Центральной Азии»¹ очень полезны для Беларуси и для тех стран, которые все еще пытаются экспериментировать с Большим государством, или Левиафаном. Выводы данного доклада актуальны еще и тем, что при реализации его рекомендаций развивающаяся страна может сэкономить миллиарды долларов при проведении реформ, спасти сбережения населения и с наименьшими социальными потерями пройти период модернизации.

Авторы доклада объясняют, почему Большое государство мешает бедной стране стать богатой: «Во-первых, при большом размере государственного сектора большая вероятность дефицита бюджета в период экономического спада, особенно когда государственные расходы негибки из-за слабой бюджетной системы, зависимости от целевого финансирования и высокого уровня занятости в государственном секторе»².

Под эту характеристику попадают практически все постсоциалистические страны. В 90-е гг., когда Беларусь была в состоянии экономического кризиса, наше правительство вело себя трусливо, растерянно и неадекватно. За последние 10 лет белорусская экономика основательно подсела на государственные инвестиции. Госсектор продолжает обеспечивать 80% рабочих мест. С 2007 г. страна резко увеличивает внешнее кредитование и жизнь в долг. Призрак развалившегося Советского Союза появился на горизонте белорусской плановой экономики.

«Во-вторых, высокие ставки налогов, которые необходимы для финансирования большого государственного сектора, могут исказить деятельность частного сектора, особенно, если налоговые органы слабы и поэтому не могут обеспечить широкой налогооблагаемой базы». Налоги в Беларуси – одни из самых высоких в мире. Когда государство изымает 144% от валовой прибыли³, оно не может рассчитывать на формирование крепкого национального бизнеса. Ситуация в России и на Украине не лучше. Поляки, венгры и чехи тоже не могут похвастаться низкими налогами и нейтрализацией социалистического Левиафана.

1. Cheryl Gray, Tracey Lane, Aristomene Varoudakis. Fiscal policy and Economic growth. The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank 2007

2. Cheryl Gray, Tracey Lane, Aristomene Varoudakis. Fiscal policy and Economic growth. The International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank 2007

3. Данные доклада Всемирного банка Doing business 2008

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

«В-третьих, активное участие государства в отдельных секторах экономики может сопровождаться противоконкурентным регулированием участия частного сектора». Снова про Беларусь и интервенционистские страны. Как только чиновников охватывает зуд борьбы с импортом, стимулирования экспорта или защиты прав потребителей, как тут же министерства и ведомства, обл- и горисполкомы при участии избранных частных компаний получают эксклюзивное право работы на выбранном сегменте рынка. Отсутствие равных правил игры для всех форм собственности также является следствием легитимизации концепции Большого государства.

В-четвертых, «государственные расходы могут быть использованы нерационально по причине коррупции, недостаточного професионализма, в результате чего экономика лишается производительных ресурсов. В то время как страны с высоким уровнем управления могут избежать многих из перечисленных проблем благодаря жесткому планированию и исполнению бюджета, а также эффективному налоговоому администрированию, странам со слабым управлением рекомендовалось бы сохранять государственные расходы и налогообложение на более скромном уровне общих расходов и сильной бюджетной позиции. Их темпы экономического роста, таким образом, могли бы приобрести дополнительную динамику за счет повышения расходов на здравоохранение, образование и государственные инвестиции».

Наконец, один из важнейших его выводов касается размера государства и качества государственного управления: *«Подробный анализ, проведенный в данном исследовании, обнаруживает, что общий размер государственного сектора влияет на темпы экономического роста в ЕЦА [страны Европы и Центральной Азии], но это влияние зависит от качества государственного управления. Большой размер государственного сектора может препятствовать экономическому росту в странах с низким качеством государственного управления, но это воздействие не линейно: если размер государственного сектора меньше примерно одной трети ВВП, то он не коррелирует с экономическим ростом, но как только государственное финансирование превышает 35% ВВП или более, увеличение государственного сектора может негативно воздействовать на экономический рост»¹.* Поскольку в постсоветских странах и государствах ЦВЕ размер государства существенно превышает 35% ВВП, есть основания говорить о высоких издержках упущеных возможностей стран, которые отказались от капиталистической модели развития.

¹. Fiscal policy and Economic growth. Под редакцией Cheryl Gray, Tracey Lane, Aristomene Varoudakis. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank 2007

Советский Союз оставил после себя таких деморализованных, потерянных во времени и пространстве людей, таких беспринципных, циничных чиновников и олигархов, что коррупция расцвела пышным цветом. О случаях коррупции на постсоветском пространстве можно писать целые тома. Получится в несколько раз больше полного собрания сочинений К. Маркса и В. Ленина. Мошенничество, злоупотребление служебным положением, взятки, коррупция – все это характеристики белорусского государства. Оно превратилось в кучку кланов и секторальных группировок, приближенных к Вертикали. Белорусы не норвежцы и не шведы, чтобы дисциплинированно декларировать каждую копейку дохода. Наши чиновники явно не готовы к правилам госслужбы Дании или Новой Зеландии, где буквально каждый шаг человека, получающего деньги из бюджета, находится под пристальным вниманием гражданского общества и свободных СМИ. Поэтому нам равняться на большое скандинавское государство опасно. Это как раз тот случай: что для шведа благо – для белоруса смерть.

Чиновники и политики Беларуси приучили людей к иждивенчеству. Впрочем, это проблема не только нашей страны. Недавний опрос ЕБРР¹ показал, что в странах Европы и Центральной Азии население весьма благосклонно к росту госрасходов на здравоохранение, образование и науку. Чиновники внимательно читают такие опросы. Они творчески подходят к объяснению для населения причин изъятия у них ими же честно заработанных денег. Они специально находят жупелов, на которые направляется народный гнев. В списке врагов – ТНК, олигархи, Запад, оппозиция, в крайнем случае «Газпром» или ОПЕК. Такого ущерба и вреда, что может причинить своими действиями государство, не нанесет никто. Разве только очередной Тунгусский или, не дай бог, Шкловский метеорит.

3. Расцвет и падение цивилизаций. Советы от Дэвида Лэндиса²

Уроки расцвета и падения цивилизаций преподносит нам Дэвид Лэндис в замечательной книге «Богатство и бедность народов», написанной в 1998 г. В истории человечества было много примеров создания основ богатства и расцвета стран и цивилизаций. Д. Лэндис пишет: «Мы живем в мире

1. Доклад о процессе перехода за 2007 год. Европейский банк реконструкции и развития 2007

2. David Landes. The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor. W. W. Norton & Company 1999.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

неравенства и разнообразия. Он делится примерно на три группы: те, кто тратит много денег для того, чтобы похудеть, вторая группа – это люди, которые едят, чтобы выжить, и третья – люди, которые не знают, где они будут есть в следующий раз. Гарвардский профессор дает глубокий анализ причин бедности и богатства. Эти исторические уроки, за которые сотни миллионов людей заплатили налогами или своими жизнями, бесценны для Беларуси и других стран, еще только начинаяющих осваивать науку и искусство создания богатой, процветающей страны.

Проблемой возникновения, расцвета и падения стран, регионов и цивилизаций занимались экономисты, антропологи и политологи разных поколений. А. Смит, М. Ротбард, М. Аlam, К. Эрроу, А. Клесс, Дж. Форман-Пек и другие авторы внимательно анализировали эмпирические данные о развитии различных стран и регионов, начиная с древнего мира. Дэвид Лэндис концентрирует свое внимание преимущественно на втором тысячелетии. Он представляет большое количество фактов, которые подтверждают основные идеи классических либералов и либертарианцев: дай человеку свободу выбора экономических решений, не связывай его религиозными, государственными, этническими, классовыми и другими колективистскими путями, защити его жизнь и собственность, открои рынки для иностранных конкурентов, обеспечь стабильность такой системы на протяжении столетий – и ты создашь мощную, богатую страну или даже цивилизацию. Признаками идеального общества Д. Лэндис считает географическую и социальную мобильность, уважение к старому и новому, к молодости и опыту, изменениям, риску и безопасности. «*Это не общество равного распределения, потому что таланты не равны, но оно склонно к большему равенству в распределении, чем в обществе привилегий и аристократии. В нем сравнительно большой средний класс. Большее равенство означает большую унификацию стандартов одежды и более свободное общество. Ни одно общество на Земле еще не достигло такого идеала.*» Идеал на то и идеал, чтобы быть недостижимым, но тем не менее маниющим и наводящим на многие размышления.

Экономическое развитие мира всегда сопровождалось массой противоречивых действий, развенчанием мифов, отходом от старых традиций и развитием новых. Натан Ротшильд, самый богатый человек своего времени, не умер бы в июле 1836 г., если бы врачи знали тогда о бактериях. Люди на протяжении тысячелетий жили в грязи, не мыли руки перед едой, не пользовались туалетной бумагой и не носили нижнее белье. Евреи и мусульмане, которые рекомендовали мыть руки перед едой и придерживаться правил личной гигиены, не находили понимания среди других народов. Более того, их за это преследовали. Тот факт, что евреи умирали реже

других, их враги объясняли не правилами гигиены, а тем, что те отравляют воду в колодцах христиан.

Промышленная революция, о которой с такой ненавистью пишут марксисты и другие эгатисты, сделала доступными для простых людей хлопковую, легко стираемую одежду, мыло, нижнее белье. В XIX и XX вв. рабочие жили в лучших условиях, чем короли веком раньше.

Третья причина увеличения продолжительности жизни – улучшение питания, которое было обеспечено благодаря не только более высоким уровням, но и торговле и новым средствам транспорта. Таким образом, развитие медицины, обеспечение личной гигиены и улучшение питания – все это происходило благодаря предпримчивым людям того времени. Именно благодаря им произошел огромный прорыв в развитии человечества. Традиции питания менялись крайне медленно не только из-за привычек, но и по причине низкого дохода. Так, турки, которые во время первой мировой войны сражались против британцев, были поражены, что австралийцы и новозеландцы, которые ели бифштексы и бааранину, были гораздо сильнее и выше англичан, традиционно питавшихся скучной пищей, популярной в бедных английских городах.

Благодаря промышленной революции разница между богатыми и бедными сильно сократилась. Бедные получили возможность не только жить дольше, но и быть богаче и здоровее. Этот прогресс был обеспечен не государством, тем более не профсоюзами, а развитием рыночных сил и действием рыночных механизмов. Людям разрешили творить, торговать, перемещаться с места на место, подвергать сомнению догмы – и прогресс не замедлил последовать. Сегодня старое деление мира на Запад и Восток с точки зрения экономического прогресса уже не имеет значения. Главный вызов XXI в. – разница между богатыми и здоровыми, бедными и большими, между экономической свободой и разными степенями авторитарной неволи.

Д. Лэндис противопоставляет the West и the Rest, т. е. Запад и остальной мир. Разница между богатыми и бедными странами мира в XX в. резко увеличилась. Уровень дохода на душу населения между, скажем, Швейцарией и Мозамбиком в 90-е гг. составлял 400 к 1. 250 лет назад соотношение между богатыми и бедными странами было примерно 5 к 1, а между Европой и Юго-Восточной Азией 1,5 – 2 к 1. Исторический подход не дает однозначного ответа на вопрос, как избежать бедности, но он помогает понять, почему именно Европа – «Запад» – стала доминировать в мире. Некоторые считают, что Европа стала богатой потому, что европейцы были умными, лучше организованными и более трудолюбивыми. Другие считают, что европейцы были агрессивными, жестокими, жадными и беспринципными, а их жертвы были невин-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ными, счастливыми и слабыми. И те и другие отчасти правы, но их пра-вота носит оттенок идеологической пропаганды. Третья группа ученых утверждает, что Европа просто воспользовалась достижениями других стран, украла их. Такая точка зрения не соответствует фактам. Именно европейцы были двигателями прогресса на протяжении последней тысячи лет. Понять суть этой европейской чрезвычайно важно для Беларуси, которая даже в конце первой декады XXI в. продолжает шара-хаться в выборе стратегического курса развития.

Д. Лэндис вслед за другими учеными критически относится к географическому и климатическому подходу объяснения развития цивилизаций и к достижению ими прогресса. Сторонником этого подхода является, например, Элsworth Хантингтон. Он классифицирует цивилизации иерар-хично и ставит Запад выше всех, объясняя это климатическими услови-ями. Сторонники этого подхода легко соединяли климат и темперамент и оставляли человека с его достижениями за кадром развития цивилизации. Сегодня появились неожиданные продолжатели данного подхода – афро-американские мифологи, которые считают, что цивилизация *the blacks* – это цивилизация счастливых, творческих, «людей солнца», а ниже их в развитии цивилизации находятся холодные, бесчеловечные «ледяные люди». Такой расовый подход выгоден только тем группам, которые продолжают искать расовый подход к экономической истории мира.

Географическому подходу симпатизировали К. Гэлбрейт, Пол Стри-тен и многие другие экономисты. Естественно, фактор географии и кли-мата нельзя сбрасывать со счетов, но нельзя сводить к нему весь прогресс или регресс цивилизации. Мир никогда не был местом, где все страны могли развиваться в одинаковых условиях. Приспособление к природе тре-бует затрат. Деятельность в жарком климате отличается от работы в кли-мате умеренном или северном. Говорят, что дискомфорт от жары превос-ходит дискомфорт от холода, но еще в XVIII в. один французский исследо-ватель писал, что благодаря обогреву своих жилищ углем английские фер-меры живут лучше, чем французские, которые вынуждены были согреваться в постелях.

В британской Индии была поговорка, что только бешеные собаки и англичане выходят на улицу в полдень. Жара, безусловно, оказывала влия-ние на ритм жизни и работы. Изобретение кондиционеров радикально изменило ситуацию. Но для подавляющего большинства бедных кондици-онеры недоступны, как они не были доступны для всего человечества на протяжении тысячелетий. Помимо температурного фактора, есть еще фак-тор размножения бактерий, вредных для здоровья. Тропические болезни, особенно малярия, веками выкашивали население десятков стран. С ними удалось справиться только благодаря техническому прогрессу.

Еще одной проблемой жарких стран является вода. Большинство осадков выпадает в виде сильных ливней, которые случаются крайне редко. Заниматься сельским хозяйством в этих условиях очень сложно. Еще сложнее обеспечить доступ к воде в пустынях. Циклоны, ураганы, наводнения регулярно уничтожают результаты труда многих поколений. К примеру, в 1970 г. в Бангладеш циклон унес 500 тыс. жизней и уничтожил дома 1 млн. жителей. В 1961 – 1970 гг. двадцати двум странам, которые находятся в метеоопасных зонах, был нанесен ущерб в \$10 млрд., что почти равно объему кредитов, полученных от Всемирного банка. Однако климат не то бремя, которое нельзя облегчить. Снижение климатических рисков стоит денег, но технологии позволяют сделать это гораздо эффективнее.

Европа и Китай

По мнению Лэндиса, климат является важной предпосылкой развития европейской цивилизации. Умеренный климат, достаток питьевой воды, регулярные дожди, множество озер, лесов, разнообразие животных позволяло различным племенам жить в разных местах Европы абсолютно децентрализованно. В Китае же жизнь была возможной только вдоль рек, которые обеспечивали потребности людей. Кланы, контролировавшие реки, контролировали жизнь, поэтому в Китае быстро образовалось централизованное государство.

В Библии аналогичный процесс описан на примере Египта, когда жители сначала отдали фараону свои деньги, потом скот, землю и наконец самих себя. В Европе такое было просто невозможно. Ответ на вопрос, почему же Европа заметно отставала в экономическом развитии от Китая или арабского мира, тоже нужно искать в климате. Леса покрывали весь континент. У людей не было железных топоров и пил, чтобы очистить площадь для сельскохозяйственного производства. Сказки про Мальчика с пальчик, Красную Шапочку, блуждавших по лесу, – это отражение среды, в которой жили европейцы, придумывая сказки о ведьмах, леших и т. д.

Европейцы отвоевывали у леса территории и при помощи лошадей возделывали землю. Их лошади были сильнее и тяжелее азиатских. В то время монголы могли легко перемещаться по степям в поисках пищи. Их стиль жизни кардинально отличался от европейского. Конфликт между двумя укладами жизни не мог не войти в противоречие при расширении сферы влияния этих двух цивилизаций.

В 732 г. Чарльз Мартел остановил нашествие арабских завоевателей в битве у Тура. Еще одна известная битва произошла в 1187 г., когда сара-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

цины Салладина нанесли поражение европейским рыцарям. Но в долгосрочной перспективе европейцы выиграли. Тяжелые лошади могли больше и дольше работать. Европейские стада были больше монгольских и китайских. Навоз помогал сохранять плодородие земель. В результате урожаи были лучше, пищи было больше.

Рацион европейцев был богат молочными и мясными продуктами, животными протеинами. Люди были сильнее и выше и не сталкивались с инфекциями, которые периодически поражали азиатские страны. В Китае же в сезон дождей и при богатом урожае требовалось в 30 раз больше людей, чем в Африке (на единицу возделываемой площади), в 40 раз больше, чем в Европе, в 100 раз больше, чем в Америке. Поэтому были распространены ранние браки – по сути дела, для производства рабочих рук. Европейцы же ввели целибат и традицию вступления в брак при наличии материальных ресурсов. Средневековые европейцы рассматривали детей как обузу (того же Мальчика с пальчик родители оставили в лесу). Европейцы сделали ставку на семейные альянсы с четким правом наследования.

2000 лет назад в Китае (тогда это была небольшая северная часть сегодняшнего Китая) проживало около 60 млн. человек. С X по XIII вв. население практически удвоилось. Потом страну настигли эпидемии, которые привели к резкому сокращению числа жителей, но впоследствии рост населения возобновился.

Традиционно китайцы видели взаимосвязь между числом детей, продовольствием и властью. Цзао Цзао писал, что государство устанавливается при помощи сильной армии и достаточного количества продовольствия. Правители Китая были одержимы сельскохозяйственным производством. В 424 – 452 гг. крестьяне, которые не имели своих волов, должны были отрабатывать их аренду. Надсмотрщики записывали, кто и где отрабатывал. Крестьянам запрещалось пить вино, посещать театральные представления или заниматься торговлей или производством вина. Было время только на работу на земле и на «производство» детей.

Китайцы были родоначальниками двух первых аграрных революций. Они научились управлять водой для нужд сельского хозяйства при помощи ирригационных систем. Затем они научились использовать животных для сельскохозяйственного производства. В южной части Китая можно было собирать по 3 – 4 урожая риса и различных культур. К XIII в. Китай имел одно из самых развитых сельских хозяйств в мире. Единственным конкурентом была Индия. Но в Китае животноводство было развито слабо. Рацион был скучным и содержал мало животных жиров. Китайцы не приняли рабства, зато нещадно эксплуатировали собственное население. К тому же управление водными ресурсами требо-

вало централизации. Связь между водой и властью была очевидной. Так в Китае были созданы предпосылки для построения сильного централизованного государства.

В X в. только отъявленный оптимист мог предположить, что из Европы может выйти экономический толк. Европа только начинала отходить от набегов викингов и других скандинавских племен. Хватало европейцам проблем и с набегами сарацинов и других азиатов. С течением времени европейцы научились давать отпор непрошеным гостям. Однако обеспечение защиты от внешних врагов было всего лишь одним фактором начала развития Европы.

Средние века стали своеобразным мостиком между греческой и римской цивилизациями, с одной стороны, и появлением капиталистической Северной Европы – с другой. Европейцы считали себя особенными. В их истории – борьба Запада с Востоком, свободных городов (полисов) с авторитетами, свободных граждан с восточными деспотиями. Европа находилась между греческой демократией и восточным авторитаризмом, между частной собственностью и властью одного человека.

Аристократы имели право на ношение оружия, а простые люди старались не смотреть им в глаза. В азиатских деспотиях простые люди существовали для того, чтобы удовлетворять все прихоти правящего класса. По мнению Лэндиса, само понятие экономического прогресса было западным изобретением. Аристократические государства (города) принципиально отличались от городов в Китае или Индии.

После падения Рима процесс становления института частной собственности шел медленно. В Средние века существовало переходное общество, в котором классическое наследие, племенные законы и обычаи германцев сочетались с тем, что сегодня известно как иудейско-христианские традиции. Все эти элементы способствовали становлению частной собственности в Европе. Традиции германцев передавать власть по наследству подкреплялись формальными выборами. Востоку такие нормы поведения были неведомы.

Собственность в Европе была защищена правом. Без всеобщего признания этого принципа не было бы капитализма. Эти традиции были заложены евреями. Когда Моисей защищался от обвинений в узурпации власти, он говорил: «*Я не забрал у людей ни одного осла, никому не причинил вреда*». Эта традиция принципиально отличалась от отношений собственности в других странах. Постепенно традиции защиты собственности стали частью европейских традиций. Вручение подарков сопровождалось оформлением необходимых бумаг и совершалось в присутствии

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

свидетелей. Это также было основой для развития современных юридических процедур.

В Китае традиции были совершенно иными. Если государство не забирало твою собственность, оно все равно регулировало, контролировало и подавляло частную инициативу. Власть не должна была основываться на доброй воле. Конечно, деспотов хватало и в Европе, но они были рассредоточены по отдельным странам. Фрагментация создала основу для конкуренции, а конкуренция предполагала хорошее отношение к людям. В то время не было речи о развитии некоей единой Европы. Развивались европейские сообщества.

Сутью сообщества было «учреждение правления купцов, купцами и для купцов». Второй его характерной чертой было предоставление жителям социального статуса и политических прав. Это было необходимо для ведения бизнеса и получения людьми свободы от местных землевладельцев и аристократов. Свободные города стали центрами развития свободы. Они привлекали людей со всей Европы. Почему же короли предоставляли городам такую власть? Во-первых, новые земли, увеличение урожая и активная торговля означали укрепление власти аристократии. Во-вторых, свободные города ослабляли аристократов, которые боролись за корону. Европейские правители должны были **убедить** людей переехать к ним в страну. В отличие от Европы в Китае десятки тысяч людей перемещались с места на место по решению правителей. В Европе начало складываться контрактное право, право вести переговоры и решать споры. Китай же оставался тоталитарным.

Становлению европейской цивилизации помогло четкое разделение гражданской и религиозной деятельности. В отличие от арабских стран европейцы четко разделяли, что принадлежит Богу, а что Цезарю. Церковь, конечно, хотела навязать свою власть, но фрагментация Европы и здесь помогла. В Китае религия не играла такой доминирующей роли, как в исламских странах. При этом общество Китая находилось в состоянии гомеостаза, резко сопротивляясь изменениям. Как только намечались перемены, которые могли нарушить статус-кво и изменить место государства и его «слуг», они тут же пресекались.

Еще одним преимуществом фрагментации было то, что при войнах не было единственного поражения, единственной битвы, которая решала бы исход всей войны. Завоевателям приходилось воевать с множеством городов и армий. В истории полно примеров того, как одно или два сражения решили судьбу государства. Персия была разбита после сражений под Иссусом (333 г. до н. э.) и Гаугамели (331 г. до н. э.). Рим пал после поражения около г. Аларик (410 г.). Аналогичная судьба постигла ацтеков в Мексике и инков в Перу. Европа не держала все яйца в одной корзине. Мон-

голы и татары застряли на территории сегодняшней России и Украины, но до победы в Европе им было далеко. К X – XI вв. богатые европейцы были заинтересованы в установлении мира и развитии экономики. Население Европы стремительно увеличивалось до эпидемии чумы, «черной смерти», которая унесла жизни третьей части населения Европы.

В 1000 – 1500 гг. в Европе принципиально изменился процесс изготовления и потребления сельскохозяйственной продукции. Предыдущая революция охватила 8000 – 3000 гг. до н. э. Тогда были изобретены новые способы ведения сельского хозяйства, а также одомашнены животные. По сути, были придуманы новые источники энергии для повышения производительности труда. Кстати, в центре всех экономических (промышленных) революций было изобретение именно новых источников энергии. Отход от охоты и собирательства создал основу для увеличения численности населения. Именно в результате неолитической революции стало возможным появление городов.

Средние века также стали периодом сельскохозяйственных инноваций. Был изобретен плуг на колесах с железным лемехом. Леса начали отступать. Площади сельскохозяйственных угодий расширялись. Была введена новая система севооборота. Это на треть увеличило производительность труда. Спрос на энергию привел к изобретению мельницы. Попытки установить монополию гильдий на производство разных товаров провалились, потому что пригороды создавали конкуренцию городам. Уже тогда европейцы умели обходить не совсем умные административные барьеры.

Отсутствие жесткого тоталитарного, централизованного государства способствовало этому. Попытки ограничить занятость крестьян в городах также провалились. В зимний сезон сельчане были готовы работать за меньшие деньги. Именно в это время начался процесс размещения производств в городах с самыми низкими производственными издержками. Италия при помощи государственного аппарата установила олигополию городских производителей, а вот Англии удалось избежать подобных ограничений. К XV в. более половины шерстяных тканей этой страны производилось в сельской местности. Новые организационные формы, союзы предпринимателей, установление отношений между импортерами и производителями – все это составило суть коммерческой революции. Новые города имели гораздо более эффективную защиту и резко сокращали транзакционные издержки.

Изобретение изобретения

Европа была первым континентом, который изобрел изобретение, т. е. почувствовал удовлетворение и пользу от использования изобретений в жизни. Не менее важен был сам процесс творчества. Многие изобретения были известны задолго до эпохи Возрождения, но люди именно этой эпохи научились использовать их в массовом производстве. К примеру, водяное колесо было известно еще в Древнем Риме, но изобретение дополнительных устройств позволило использовать его для генерации энергии и передачи ее на расстояние.

Бумагу делали вручную в Китае и арабских странах. В Европе ее научились производить при помощи машин. Еще одно важнейшее изобретение – очки. Они были известны давно, но именно в это время придумали оправу, улучшили прозрачность стекол, что позволило многим опытным рабочим значительно увеличить продолжительность рабочей жизни. В Италии, особенно во Флоренции и в Венеции, уже производились тысячи очков. У мусульман были астролябии, но именно европейцы научились делать инструменты для точной обработки. Примерно в 1600 г. были изобретены телескоп и микроскоп. Европа сохраняла монополию на производство линз на протяжении 300 – 400 лет.

Еще одно важнейшее изобретение – механические часы. Очевидно, этот прибор изобрели одновременно в Англии и в Италии в XIII в. Часы резко упорядочили жизнь людей как на работе, так и в быту. Само понятие «производительность труда» стало побочным продуктом изобретения часов. Это изобретение было европейской монополией на протяжении 300 лет. Китайцы строили монументальные водные часы, которые могли использоваться лишь для удовлетворения капризов императоров, но не для массового производства. Европа начала печатать книги гораздо позже Китая. Но именно в Европе сформировался спрос на печатное слово, особенно в результате динамичного формирования городов. Исламские страны, как и Индия, долгое время противились печатным книгам по религиозным соображениям. В Европе не было центральной власти, которая могла бы запретить распространение новых технологий. Церковь пыталась это сделать, но у нее ничего не получилось.

В начале XIV в. европейцы получили порох от китайцев, которые не умели его эффективно использовать. В Европе научились превращать порох в небольшие гранулы и добились его быстрого воспламенения, что позволило значительно расширить сферы его использования. Китай мог бы стать тем, чем стали сегодняшние Европа и Запад, если бы создал систему, которая позволила бы эффективно использовать изобретения китайских ученых. Плуг на колесах, бумага, книгопечатание, оглобля лошади и вся ее упряжь, компас, фарфор – коммерческое использование всех этих

изобретений в массовом производстве, безусловно, могло бы возвысить Китай. Эта страна использовала передовые технологии в текстильной промышленности за 500 лет до Англии. Причины поражения Китая по-прежнему интересуют ученых. Многие историки склоняются к мнению, что в Китае никто и не предпринимал попыток использовать изобретения на практике. Дух творчества не подкреплялся духом предпринимательства и стимулом получения прибыли.

Среди основных причин китайского феномена отката цивилизации назад отметим следующие. Первая – отсутствие свободного рынка и институтов для защиты прав собственности. Китайское государство всегда вмешивалось в процесс производства, манипулировало ценами, стимулировало взяточничество. Излюбленным объектом преследования была морская торговля. При династии Мин (1368 – 1644) государство предприняло попытки вообще запретить внешнюю торговлю, что привело к развитию контрабанды. Ни о какой предпринимательской инициативе не могло быть и речи.

Вторая причина кроется в ценностях общества. Женщины (в отличие от Европы и Японии) не имели права работать на фабриках. Тем самым они не могли увеличивать капитал семьи. Третья причина, по мнению синолога Этьена Балаша (Etienne Balazs), кроется в тоталитарном характере всего китайского общества. Он писал: «*Если мы понимаем под тоталитаризмом полный контроль государства за всеми органами и институтами общества, за всеми людьми и всей социальной деятельностью без исключения, то китайское общество было сильно тоталитарным. Никакой частной инициативы. Никакие формы участия в общественной жизни не оставались без контроля государства. В государстве на внешнюю торговлю работал целый ряд монополий: по производству соли, железа, чая, алкоголя. Была установлена сильная монополия на образование... Размер государства-мозоха, всемогущество бюрократии не имели границ. Существовали нормы, какую одежду, каких цветов и как носить, какие частные и государственные дома строить. Существовали правила, как рожать и как хоронить, какую музыку слушать, как проводить фестивали, – они касались буквально всего*». Частная инициатива в такой среде была не только излишней, но и опасной. Именно государство убило технологический прогресс в Китае. Именно централизованное государство является причиной того, что мы сегодня говорим не о китайской цивилизации, а о западной. Инновации были своеобразной формой развлечения императоров. Они не могли стать частью экономической жизни простого люда.

В 750 – 1100 гг. исламские страны были гораздо более продвинутыми в науке, чем европейские страны того времени. Именно они стали одним из

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

главных учителей Европы. Многочисленные контакты с арабами обогастили европейцев. Затем случилось нечто странное. Религиозные лидеры ислама провозгласили науку ересью и запретили ее. По их мнению, истина уже была открыта, и не было необходимости в ее дальнейшем поиске. Ибн-Хальдун описывает ситуацию, которая иллюстрирует враждебное отношение арабских правителей к науке и познанию. «*Когда мусульмане завоевали Персию (637 – 642) и нашли много книг и научных статей, Саид ибн-Аби Ваггас написал об этом Умару ибн-аль-Хаттабу и попросил разрешения раздать книги в качестве подарков для мусульман. Умар ответил: «Выбрось их в воду. Если они содержат правильные указания, то Бог дал нам лучшие. Если они ошибаются, то Бог защитил нас от них».*

Исламские государства не отделяли религию от светской жизни. Именно догматичность церкви стала одной из основных причин того, что исламский мир потерял лидерство в науке и прогрессе. В исламском мире было много изобретений, использовалось много технологий, но большинство из них было заимствовано извне и не создавалось внутри стран. Даже в золотой век ислама (750 – 1100), когда величайшие учёные писали по-арабски, процветающая наука сделала очень мало для прогресса технологий в странах исламского мира. Наука была отделена от предпринимательства, что предопределило потерю конкурентоспособности данного региона.

В отличие от Китая и арабского мира Европа жила по принципу *joie de trouver* (радость от открытия). Культ изобретения имел несколько источников, которые, в свою очередь, коренились в религии. К ним относятся присущие иудаизму и христианству: 1) уважение к ручному труду, которое нашло отражение в целом ряде библейских текстов; 2) идея покорения природы человеком; 3) линейное восприятие хода времени (другие общества воспринимали ход времени как циклический процесс, т. е. считали, что все можно начать сначала, тогда как в линейном измерении присутствовали и прогресс, и регресс). Кроме того, рынок в Европе был свободным. Было выгодно заниматься инновациями и зарабатывать на них. Дух открытий, инноваций нашел отражение еще в античных легендах об Икаре, который взлетел выше нормы, установленной богами, или о Промете, который по-своему интерпретировал понятие «общественный товар».

Великое открытие

Огромное влияние на развитие мировой экономики оказало открытие Америки. Но отношение историков и политиков к Колумбу вызывает удивление. В 1992 г., в год 500-летия открытия Америки, планировались

большие торжества. Но Колумб вдруг из символа исторического достижения превратился в объект политического гнева и возмущения. Его стали характеризовать как злодея, а европейцев – как завоевателей. В Беркли (США) День Колумба переименовали в День местного населения и поставили две оперы под названием «Проваливай, Колумб». В 1994 г. в Мексике были выпущены монеты в честь ацтеков, «цивилизации невероятных достижений в искусстве, науке и культуре».

В нападках на Колумба или в интерпретациях того, что последовало после открытия им Америки, есть доля правды и доля лжи. Многие интерпретации не имеют ничего общего с действительностью. Правда заключается в том, что местное население действительно постигла злая участь, и оно оказалось обреченным на страдания. За редким исключением к нему относились с презрением, ненавистью и демонстрировали по отношению к нему неслыханный садизм. Местное население почти полностью погибло от микробов и вирусов, которые принесли с собой ничего не подозревавшие европейцы.

Нонсенсом является то, что Колумб не открывал Нового Света. Он всегда там находился. Существуют многочисленные подтверждения того, что до Колумба в Америке бывали и азиаты, и викинги. Неуместно связывать с открытием Америки начало европеизации мира. Это проявление евроцентризма, который делает акцент на позитиве (начало эры новых открытий) и игнорирует негатив (катастрофические последствия вторжения европейцев для более чем 90% местного населения: около 25 млн. человек было уничтожено).

Открытие европейцами Америки не было случайным. Европа значительно опережала остальной мир в силе оружия. На кораблях европейцы могли доставлять свои пушки в любое место мира. Д. Лэндис, описывая открытие Америки, говорит о законе социальных и политических отношений. Согласно этому закону, невозможно одновременное существование трех факторов: 1) очевидного дисбаланса ветвей власти; 2) частного доступа к инструментам власти; 3) равенства народов и социальных групп. Когда одна группа настолько сильна, что может отстранить от власти другую, она обязательно этим воспользуется. Даже если государство воздержится от агрессии, отдельные группы и люди не будут просить у него на это разрешения.

Получается, что империализм существовал всегда. Поскольку Европа была децентрализованной, никто не мог приказать людям прекратить вторжения и насилие. Европейцы были известны своим воинственным духом. Крестовые походы, война против мусульман в Испании, инквизиция – в этих кампаниях четко проявился дух убивать и грабить. Европейцы жаждали приключений и богатства. Новый Свет был обречен стать жертвой их варварства.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Общеизвестно, что Колумб плыл в Китай, но сбился с пути. На новом континенте он обнаружил людей, которые жили в каменном веке. Колумб привез несколько аборигенов в Европу, как будто это были животные для зоопарка. В Америке он не нашел ни золота, ни серебра. При встрече с местными жителями Колумб был очарован их дружелюбием и доверчивостью. В ответ европейцы проявили невиданную жестокость. Такого кропотливого в исполнении «цивилизованной» Европы мир еще не видел. Отсутствовала рациональность и здравый смысл. Зачем было убивать столько рабочей силы, которую можно было использовать на сахарных плантациях? Страсть испанцев и португальцев к золоту и серебру привела их в Перу и Мексику, к завоеванию Африки. Так началась великая торговля «живым» золотом, которая принесла завоевателям огромные доходы. В то время продажа такого товара обеспечивала очень высокую прибыль при минимальных издержках.

Португалия была шокирована успехом испанцев. В июле 1497 г. Васко да Гама отправился в путешествие, чтобы через два года открыть Индию. В то время мусульмане Индии не хотели торговаться с неверными европейцами. Экспедиция не имела коммерческого успеха, но Васко да Гама привез домой хорошие вести: во-первых, европейцы были сильнее туземцев, во-вторых, специи в Индии были необычайно дешевыми, торговля ими обещала огромные прибыли.

В отличие от испанцев португальцы приказывали своим кораблям при встрече с туземцами заполнять своеобразные анкеты, чтобы знать, какие экономические выгоды можно получить от торговли с ними. Если бы в XVI в. арабский мир не переживал период политического балагана, если бы жители Индии не воевали друг с другом и против китайских завоевателей, судьба Индии, возможно, была бы другой. Безусловно, европейцам помогла внешняя политика Китая, в котором в XVI в. было практически запрещено строить многомачтовые корабли, даже для торговых целей. Китайцы в отличие от европейцев не были любопытными. Они посещали другие страны, чтобы показать себя, а не научиться чему-то новому. Морские путешествия не были частной инициативой и не преследовали цели получения прибыли. Их не финансировали частные лица и королевские дворы, чтобы затем получить выгоду из экспедиций.

Было бы неверно утверждать, что испанцы разрушили высокую культуру ацтеков и инков. На самом деле эти империи были самыми настоящими диктатурами, в которых вожди занимались жертвоприношениями. В то время, когда Испания открыла Америку, эти тоталитарные государства были сильно ослаблены и не могли противостоять завоевателям, которые успешно использовали религиозные предрассудки местных вождей и

ненависть людей к власти. Император ацтеков Монтесума не знал, считать ли испанцев богами или людьми. Предводитель испанцев Кортес, прибегнув к хитрости, вскоре приобрел полный контроль над богатой золотом империей инков.

Как только конкистадоры сломили сопротивление местного населения, они принялись грабить новые территории. Их не интересовало земледелие и скотоводство. Они импортировали продовольствие из Европы и не думали о том, что солнечные земли можно использовать не только как источник золота. В результате сахарным бизнесом, скотоводством, выращиванием табака занялись другие. Страсть испанцев к золоту оказалась их огромной ошибкой с точки зрения долгосрочной перспективы.

Еще одним прибыльным бизнесом в то время была работторговля. Ею вовсю занимались португальцы, голландцы, англичане и испанцы. Португальцы отличились тем, что активно использовали свое господство в Южной Азии. Англичане, не обладая такой мощью, как испанцы, промышляли тем, что грабили корабли, набитые добычей из Америки. Их называли пиратами пиратов. Голландия быстро становилась центром европейской торговли. В 1500 г. в Голландии было всего лишь 1 млн. жителей. Через 150 лет их было уже в два раза больше. Половина населения жила в городах. В XVI в. только в Голландии было 1800 кораблей, в 6 раз больше, чем в Венеции во время ее расцвета за столетие до этого.

Vereenigde Oost-indische Compagnie – прототип современных олигархов

Чтобы максимизировать прибыль от торговли специями и другими товарами из Юго-Восточной Азии, была необходима консолидация коммерческих операций. В результате в 1602 г. была образована нидерландская Ост-Индская компания – коммерческая структура, которая десятилетиями определяла интенсивность торговых потоков в Голландию и влияла на цены на континенте. Ост-Индская компания не была заинтересована в развитии свободного рынка. Она пыталась создать систему регулирования цен, чтобы исключить конкуренцию. Это был типичный процесс извлечения ренты, а не образец свободного рынка. Руководители компании были заинтересованы в мире с Испанией, который и был заключен в 1609 г. Десятикратные и больше «подъемы» на специях – вот что пытались обеспечить себе голландские купцы. Помимо поставок в Голландию, корабли компаний обслуживали интенсивные потоки в азиатском регионе. Компания пыталась навязывать стандарты торговли, определять, какие товары могут ввозиться беспошлинно. Но эти предписания нарушались практически повсеместно.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Генерал-губернатор с месячной зарплатой в 700 флоринов мог привезти из Азии до 10 млн. флоринов. Младший по рангу купец был готов заплатить взятку 3500 флоринов за должность, на которой официально зарабатывал 40 флоринов, но можно было дополнительно получить еще 40 тыс. В конце концов компания начала облагать налогами своих сотрудников за якобы полученные ими доходы. Компания погрязла в коррупции. Ее стали называть *Vergaan onder Corruptie* – погребенные коррупцией. Но даже в этой ситуации компания продолжала выплачивать дивиденды в размере 18% годовых со времени своего основания. Большинство доходов приносила монопольная торговля сельскохозяйственной продукцией: специями, рисом, кофе и чаем. Другой источник доходов – торговля фарфором, шелком, хлопком (из Индии и Китая). На этих рынках компании приходилось конкурировать со структурами собственных сотрудников. Но в долгосрочной перспективе сохранить монополию можно было только при помощи силы, поэтому Ост-Индская компания «купила» местное правительство и посредством его регулировала торговые потоки. Более того, руководство компаний установило в регионе командную экономику, превратив страны региона в одну большую плантацию.

Типичным примером экономического планирования того времени является случай с импортом плодов гвоздичного дерева, которое росло только на острове Амбон (Amboin) и нескольких более мелких островах Южной Азии. Голландцы свезли всех жителей близлежащих островов на Амбон, чтобы контролировать их работу, предварительно уничтожив все деревья на мелких островах. Получив контроль за выращиванием данного продукта, голландцы смогли устанавливать цены. Однако командная экономика не могла адекватно реагировать на изменение спроса. Так, в 1656 г., когда предложение было недостаточным, голландцы приказали увеличить посадки деревьев. В 1667 г. посадка деревьев была запрещена, а в 1692 и 1697 гг. плантаторов заставили рубить деревья. В середине XVIII в., когда спрос на гвоздику снова стал повышаться, жители острова уже жили в нищете. Население сократилось на треть. В это время французы и британцы научились выращивать гвоздичное дерево у себя, и монополия голландцев была сломлена.

Кофе – еще один пример того, что А. Смит называл «идеальной разрушительной системой». Растение впервые завезли в Голландию в 1601 г. С 1696 г. предпринимались попытки выращивать кофе на острове Ява. Местному населению платили 10 стуивов за фунт зерен, что делало данный бизнес весьма прибыльным. Увидев, что очень многие жители Явы начали выращивать кофейные деревья, голландцы снизили цену до 2,5 стуива. В ответ жители Явы начали уничтожать деревья, невзирая на существовавшую систему наказаний. Тогда компа-

ния сделала выращивание кофе обязательным. Жителей острова принудили продавать продукт по фиксированным ценам. Позже, когда прибыльным стал перец, голландцы приказали островитянам вырубить все кофейные деревья и заняться перцем.

В 1738 г. было принято решение вдвое сократить площади под кофейные плантации и установить квоту на покупку в размере 2,7 млн. фунтов. Когда стало ясно, что только Голландия сможет потребить 6 млн. фунтов, компания подняла квоту до 4 млн. Однако закупочные цены были настолько низкими, что выращивать кофе было невыгодно. В результате по «госзаказу» было получено всего 1 млн. фунтов. К концу XVIII в. Голландия начала войну с Англией, и Ост-Индской компании стало трудно проводить свои корабли по морю. Ей пришлось объявить мораторий на выплату долга. Французская революция еще больше ухудшила ее положение. В конце концов государство вынуждено было ее национализировать. Провал Ост-Индской компании многому научил голландцев. С 1870 г. правительство страны проводило политику свободного рынка, отказавшись от системы, основанной на применении принуждения и насилия. Два продукта помогли Голландии смягчить издержки переходного периода – каучук из Бразилии и нефть с Борнео и Суматры, что привело к образованию известной компании Royal Dutch. Позже эти острова захватили японцы. После второй мировой войны Голландия предоставила им независимость. Этап средневекового империализма и тоталитаризма закончился. Издержки в виде человеческих жизней и нищеты аборигенов Азии в Европе никто не считал.

Golconda

Слово Golconda имеет несколько значений. Первое значение – разрушенный город в западной части Андха Прадеш (Индия), столица бывшего мусульманского королевства (1512 – 1687). Второе – источник большого богатства, например шахта. Англия нашла в Индии свою Голконду. В конце XVI в. Англия была крупным морским хищником, который славился победой над непобедимой испанской эскадрой. Характер Англии ярко иллюстрирует захват огромного португальского корабля *Madre de Deus*, который плыл из Индии в Португалию. Судно могло перевозить 1600 т товаров. Англичане перехватили его и доставили в порт Дартмут. Весь груз стоил около полумиллиона фунтов, это были огромные деньги, эквивалентные половине казны государства. По законам того времени, часть добычи полагалась Короне. Когда корабль попал в руки королевских оценщиков, его стоимость сократилась до 140 тыс. фунтов. Все остальное было успешно разграблено.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Этот случай поразил воображение англичан и резко увеличил их интерес к богатствам Востока. Англичане появились в Индийском океане в конце XVI в. Они больше славились своими грабежами, чем торговлей. В отличие от голландцев англичане рассматривали каждое путешествие как отдельную сделку и под нее собирали капитал. Они действовали децентрализованно. Англичане не хотели воевать с португальцами и голландцами. Индонезия с ее многочисленными островами была занята, поэтому они решили заняться Индией. В 1690 г. они основали Калькутту и выкупили право собирать налоги (*zamindari*). Поскольку местная знать во все большей степени зависела от Англии, то она приветствовала и поддерживала нашествие англичан. Укрепив свои позиции, англичане начали устанавливать монополию и на внешнюю торговлю Индии.

В 1677 г. президент английской Ост-Индской компании Джералд Ангье писал своим начальникам в Лондон, что «*необходимо изменить правила коммерции и управлять торговлей с мечом в руках*». Лондон одобрил предложения английских коммерсантов. Так началось вмешательство Англии в индийскую политику, которое было началом колонизации этой страны. Опять же, имперские акции ни в коем разе нельзя путать с рыночной экспанссией. В Индии англичане узнали, что кроме специй здесь есть еще очень много прибыльных сфер. Английская Ост-Индская компания решила продвигать на европейский рынок хлопок. В 1619 – 1621 гг. она ввозила в Нидерланды 12 тыс. у. е. сырого хлопка, а в 1625 г. – 221,5 у. е. В XVII в. объем поставок был увеличен до 707 тыс. у. е.

Индийский хлопок изменил европейскую одежду. Хлопок был гораздо более удобным материалом, чем шерсть: его легче было стирать, вышивать и украшать, одежда из него была не такой тяжелой. Хлопковое нижнее белье резко повысило стандарты гигиены и здоровья. А для работы в жарком климате одежда из хлопка подходила гораздо лучше, чем одежда из шерсти. Так появился товар, спрос на который резко обогатил Англию. Хлопок был локомотивом промышленной революции в Европе. Кроме того, англичане окрыли для себя китайский рынок. Торговля сырьим шелком, фарфором, чаем и специями сулила огромные прибыли. Но здесь возникла проблема платежей. Китайцы не хотели приобретать практически никаких товаров из Европы. Англичане нашли выход из положения, предложив им еще один высокоприбыльный товар – опиум.

Помимо торговли англичане решили воспользоваться промышленным потенциалом Индии. В то время эта страна была несравненно богаче Франции и немецких земель. Ежегодные доходы правителя Могольской империи Аурангзеба (1658 – 1701) составляли в эквиваленте около \$450 млн., что в 10 раз превышало доходы правящего в то

время короля Франции Людовика XIV. По оценкам историков, в 1638 г. могольский суд аккумулировал богатства примерно на \$1 – 1,5 млрд. В то же время могольские правители, которые были мусульманами, постоянно боролись за власть с индийской знатью. Не было у них мира и между собой. Местные лидеры были недовольны англичанами, которые также подумывали об установлении политического контроля над индийскими землями.

В 1756 г. Нваб из Бенгалии захватил английскую Калькутту и жестоко расправился с англичанами. Ответ был быстрым и решительным. Ситуацию усугубило то, что могольский правитель сделал ставку на французов, с которыми англичане воевали в Европе. 23 июня 1757 г. состоялась битва возле деревушки Плэси. Победа англичан изменила ход истории в Индии. На стороне индийской аристократии вначале было около 50 тыс. солдат. Англичане имели только 3 тыс. Но за индийцев сражались только 12 тыс., да и то они быстро разбежались. Они не хотели отстаивать интересы индийской знати. В результате победы англичан наложили на Индию контрибуцию, эквивалентную сегодняшним \$1 млрд. (по курсу на начало 90-х гг. XX в.). Английская Ост-Индская компания получила свои деньги сполна, а также право *zamindari*, т. е. налогообложения, на большой территории вокруг Калькутты.

Победители и побежденные: баланс империи

Конец XVIII в. был отмечен целым рядом важнейших событий. Была ликвидирована голландская Ост-Индская компания. Британцы запретили торговлю рабами. Достиг своего пика и пошел на убыль спрос на сахар. Пал старый режим во Франции. В новом веке Европа (особенно Испания) утратила формальный контроль над многими территориями. При этом она приобрела мощные рычаги экономического контроля. Промышленная революция сделала некоторые страны гораздо богаче остальной части мира. Те страны, которые не поняли и не приняли промышленную революцию, остались на прежнем уровне благосостояния.

За открытием Америки последовало открытие новых продуктов питания и видов сырья. Картофель, кукуруза, какао, табак, каучук и твердое дерево – все это существенно изменило быт людей. Новые продукты изменили рацион во всем мире. Многие историки считают, что именно картофель является причиной демографического бума в Европе в XIX в. Но не только Европа выиграла от открытия Америки. Значительно улучшился рацион китайцев. Европейцы, в свою очередь, завезли в Америку сахар, зерновые, лошадей, крупный рогатый скот, овец и новые породы собак. Но не все было так хорошо.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Испания и Португалия, которые оказались в выигрыше на первом этапе захвата Америки, в конечном итоге проиграли. И в этом заключается один из самых важных вопросов экономической истории и теории. Утверждают, что любая модель экономического роста основана на наличии капитала. Если есть капитал, то все остальное обязательно приложится. Испания и Португалия, построив огромные империи, имели огромное количество денег. Однако Испания, вместо того чтобы инвестировать их в производство, новые технологии, создавать условия для развития бизнеса, предпочла вкладывать их в предметы роскоши и тратить на ведение войн. В результате Испания потеряла большую часть своих богатств на полях Италии и Фландринии.

Испанцы быстро теряли преимущества в производстве. В 1545 г. испанские промышленники имели заказов из Америки на 6 лет вперед. Но, будучи не в состоянии справиться с растущей конкуренцией, они постепенно теряли заказы. Испания могла себе позволить покупать все за границей, но такая политика обрекала страну на отсталость. Вот что писал об Испании того времени марокканский дипломат: «Сегодня испанский народ обладает самым большим богатством и доходом в христианском мире. Но его одолела любовь к комфорту и роскоши. Редко вы можете встретить человека, который зарабатывает на торговле, который плавает в другие страны в поисках прибыли, как это делают другие христианские народы – голландцы, англичане, французы, генуэзцы и им подобные. Ручные ремесла, которыми занимаются люди низшего сословия, презираются народом, считающим себя выше других народов. Большинство этих ремесленников – французы, которые приезжают в Испанию в поисках работы и за короткий промежуток времени делают целые состояния».

Итак, как ни парадоксально, Испания стала бедной, потому что она имела слишком много денег и не знала, куда и как их вложить. Разве эта ситуация не напоминает сегодня нефтяное проклятие России, Венесуэлы и арабских стран? Ментальность идальго погубила богатства Испании. Одна из причин такого отношения к ручному труду заключалась в том, что традиционно им занимались евреи и арабы. Вот что пишет о евреях историк Бернальдес: «Все они были купцами, торговцами, сборщиками налогов, они помогали знати и были официальными советниками. Они были портными, сапожниками, производителями ремней, шелка, кузнецами, ювелирами и т. д. Никто из них не обрабатывал землю. Никто не был плотником или каменщиком. Все они искали себе место в легких профессиях, чтобы заработать на жизнь с наименьшими усилиями». Вот откуда родилась ненависть к евреям, которая передавалась из поколения в поколение. Зависть к богатым, к трудолюбивым – исторический феномен, свойственный не только постсоциалистическому обществу.

К середине XVII в. испанская корона оказалась полным банкротом. Легкие деньги стали проклятием Испании. Позже экономисты назвали «голландской болезнью» феномен реакции всей экономики на открытие природного газа в Северном море и связанного с этим влияния на обменный курс. Так что далеко не во всех случаях резкое увеличение богатства решает все проблемы страны. Бедные страны, которые выбрали испанскую модель развития, не получили надежных, адекватных институтов для устойчивого экономического роста. Хуан Бош писал: *«Мы (Санто Доминго) стали экономикой Запада, но не по образцу самых развитых стран Европы, а по подобию Испании. Испания передала нам все, что имела: свой язык, архитектуру, религию, одежду и пищу, военные традиции, правовые и гражданские институты, пшеницу, скот, сахарный тростник, даже собак и птицу. Но мы не получили от Испании западных методов производства и распределения, техники, капитала и идей европейского общества, потому что у Испании их не было. Нам было известно Евангелие, но ни слова Эразмуса».*

Италия также оказалась в проигрыше, не сумев воспользоваться открытием Нового Света. А ведь эта страна была лидером средневековой промышленной революции. Венеция, Флоренция, Генуя – эти города были известны своими торговыми и промышленными традициями. Итальянцы не воспользовались открытием Америки. У них почти не было флота. Крепкие гильдии душили прогресс и делали промышленность чрезвычайно неповоротливой и инертной. Провал Юга и восхождение на престол Севера многие объясняют климатом, но такие аргументы не подтверждаются историческими фактами. Макс Вебер выдвинул гипотезу, согласно которой причиной победы одних и поражения других стала религия. Протестантская этика, точнее, ее кальвинистская ветвь, способствовала становлению капитализма, в то время как католицизм сдерживал прогресс. Вебер подчеркивал, что для протестантов главным был образ жизни, а богатство было как бы его побочным продуктом.

Интересно сравнить отношение католиков и протестантов к азартным играм. Католики выступали против них, потому что можно проиграть и поставить под угрозу благополучие других. Протестанты выступали против, потому что человек может обогатиться случайно, и это может негативно повлиять на формирование его характера. Роберт Мертон также считает, что существует прямая взаимосвязь между протестантизмом и развитием науки. В XIX в. Альфонс де Кондолл подсчитал, что из 93 иностранных членов Французской академии наук 71 был протестантом, 16 – католиками и 5 – иудеями. Эти ученые представляли 107 млн. католиков и 68 млн. протестантов. Протестанты занимали ключевые позиции в торговле. В промышленных центрах Франции и Западной Германии протестанты были

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

нанимателями, а католики – наемными рабочими. В Швейцарии протестантские кантоны были центрами экспорта часов, машин и оборудования, изделий текстильной промышленности. К концу XVI в. Англия была преимущественно протестантской. По мнению Лэндиса, формирование нового человека – рационального, любящего порядок, прилежного, производительного – стало залогом успеха промышленной революции. Эти добродетели культивировались далеко не во всех странах Европы и мира. Протестанты делали упор на обучение и воспитание, что, несомненно, помогло промышленной революции. Причем образование распространялось как на мальчиков, так и на девочек.

Второй фактор, который оказал влияние на прогресс Европы, – контроль над временем. Подавляющее большинство часовщиков были протестантами. Несмотря на то, что первые университеты появились в католических странах, Ватикан ответил на развитие промышленной революции изоляционизмом, охотой на ведьм и инквизицией. Государство присоединилось к церкви в борьбе за контроль над знаниями, наукой, информацией и образованием. Университеты стали центрами пропаганды, а не науки. Одобренные цензурой книги появлялись с надписью *imprimatur* (разрешено к печати). Испанцы запрещали многие книги потому, что авторы были протестантами. Несмотря на контрабанду, распространение новых идей в таких обществах было сильно затруднено. Испанцам также запрещалось учиться за границей. В 1510 г. в известной медицинской школе Монпелье учились 248 испанских студентов, а в 1560 г. – только 12. В Испании или Португалии человека начинали подозревать, если его тело и одежда были слишком чистыми. Таким образом, эти страны опоздали на поезд прогресса. Британский историк Хью Тревор-Рoper утверждает, что такой яркий антипротестантизм определил будущее Европы на 300 лет.

Пример Галилео Галилея, гения и пионера экспериментальной науки, ярко показывает, как относились итальянское государство и католическая церковь к людям, которые не входили в жесткие рамки их политической корректности. В феврале 1600 г. на костре был сожжен Джордано Бруно, который выдвинул свою концепцию строения Вселенной. До сих пор остается загадкой, почему церковь решила сделать землю центром Вселенной и почему так в этом упорствовала. От своих догм эта неповоротливая структура отказывалась крайне медленно. В Голландии, Англии и других протестантских странах к научным инновациям и новым теориям отношение было гораздо более терпимым. Нетерпимость, предрассудки, невежество проще приобрести, чем искоренить. Страны, которые их культивировали, были отброшены в своем развитии на целые столетия.

Природа промышленной революции

В XVIII в. целая серия изобретений кардинальным образом изменила хлопковую промышленность Англии. Прогресс был ощущим и в других отраслях. Все множество изобретений можно классифицировать по трем группам: 1) замена ручного труда машинами, которые были более точными, не уставали и работали гораздо быстрее; 2) переход от неподвижных к подвижным источникам энергии, в особенности изобретение устройства для преобразования в энергию тепла; 3) использование нового сырья, замена минерального сырья искусственными материалами. Изобретения привели к резкому росту производительности труда и, соответственно, дохода на душу населения. Впервые в истории экономика и наука, объем знаний росли быстро и привели к повышению благосостояния общества. Промышленная революция изменила баланс сил внутри стран, между странами и между цивилизациями. Она изменила способ рассуждений о природе вещей.

Изначально слово «революция» (в начале XV в.) означало *«пример больших перемен или изменение течения дел или одной какой-нибудь вещи»*. Только потом оно приобрело значение *«резкие политические изменения»*. Говоря о промышленной революции, корректнее было бы использовать оригинальное значение. Промышленная революция – это явление, выходящее за рамки одного поколения. Ее начало подготовило множество изобретений. На нее влияло немало факторов. Возьмем, например, паровой двигатель. Первое устройство было запатентовано Томасом Сейвери в 1698 г. Его усовершенствовал Томас Ньюкомен в 1705 г. Только в 1768 г. Джеймс Уатт изобрел двигатель с отдельным конденсатором.

50 лет понадобилось изобретателям, чтобы добиться необходимого уровня очищения железа. Только в 1856 г., после изобретения Генри Бессемера, стало возможным производство дешевой стали. В средние века людям были известны многие машины, но именно в период промышленной революции они стали более производительными. Значительно изменился процесс изготовления тканей, прежде всего хлопковых. Огромное значение для развития транспорта имел переход на ротационный (вместо возвратно-поступательного) принцип движения частей в двигателях, что кардинально изменило кораблестроение. Следующим шагом было изобретение топлива, которое давало бы более высокую температуру и быстрее двигало устройства и механизмы.

Трудно определить конкретные сроки промышленной революции, потому что ей предшествовали разные изобретения, которые можно непосредственно отнести к ней самой. Однако главной ее составляющей считается расцвет текстильной промышленности. Он начался с изобретения

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Джеймсом Харгривзом (около 1766 г.) и Томасом Аркрайтом (1779 г.) ткацкого механизма.

Британская текстильная революция датируется 1770 – 1870 гг. Это был период «между старым порядком и установлением новых отношений в новой промышленности». Другие ученые предлагают иную хронологию событий. Так или иначе, промышленная революция продолжалась около 100 лет. Для революции это очень длительный период, но предыдущие прорывы в экономике осуществлялись гораздо медленнее. Революция привела к росту разницы в уровне доходов между промышленными странами и теми, которые не приняли или не поняли прогресса.

В 1750 г. разница в доходах между Западной (кроме Англии) и Восточной Европой составляла около 15%, в 1800 г. – более 20%. К 1860 г. она увеличилась до 64%, а к 1990 г. – почти до 80%. Более резкая поляризация происходила между Европой и тем, что позже стало называться странами третьего мира, отчасти потому, что новые фабрики были несравненно более конкурентными, чем мануфактуры в этих странах. Парадокс промышленной революции заключается в том, что она сделала мир более компактным и гомогенным. В то же время она фрагментировала его, разделила на победителей и побежденных. Она породила многополюсность. Вина за нахождение на полюсе бедности всецело лежит на правительстве и других институтах, которые имели право принимать политические и экономические решения.

Д. Лэндис критически относится к экономическим историкам, которые, используя клиометрические модели, просчитывают в абсолютных цифрах макроэкономические показатели во время промышленной революции. По агрегатным методикам, которые были разработаны С. Кузнецом, стали считать ВВП Европы и мира 30 – 40-летней давности. Один Нобелевский лауреат писал: *«Ранняя экономика не обременяла себя статистикой. Она была свободна от необходимости статистического доказательства. Она полагалась на историю и личные наблюдения. Сейчас мы доверяем твердым данным, которые предоставляет нам теория»*.

Такой подход явно дискредитирует экономику, потому что базировать свои выводы на статистических данных, которых не было и не могло быть в помине, не только не научно, но и легкомысленно. Доверять этим данным только потому, что они были получены при помощи современных методик, не совсем корректный подход к изучению прошлого. С другой стороны, даже если некие данные и существовали бы, ВВП и агрегатные показатели игнорируют важнейший элемент промышленной революции – резкое улучшение качества жизни. Статистика исходит из неизменности продуктов, но сталь до технологических

инноваций и после них – это два разных продукта. То же касается хлопка, железа и многих других материалов. Сторонники количественной экономической истории предложили вообще отказаться от использования термина «промышленная революция». И это называется динамическим развитием науки?

Таким образом, именно Европа по ряду причин стала центром мировой цивилизации. Первая причина – постоянное накопление знаний, капитала и технологий. Вторая – преодоление институциональных препятствий, которые складывались в обществе. Мусульманские страны и Китай также обладали технологиями и капиталом, но предприниматели были заблокированы, а централизованные государства жестко преодолевали процессы, которые грозили вылиться в серьезные перемены. Европа же продолжала постоянно накапливать потенциал. Своим успехом она была обязана: 1) растущей автономии теоретического исследования; 2) развитию единого общепринятого метода доказательства истины, научного языка, который воспринимался всеми одинаково вне зависимости от культуры и страны; 3) изобретению изобретения, т. е. превращению исследований в обыденное явление. К этому можно добавить, что Европа была самым свободным континентом в мире. Ее не обременяли религиозные или этнические догмы. И главное, Европа была континентом интенсивной конкуренции между разными странами и подходами к развитию бизнеса.

Что сделало Британию богатой

Почему же из всей Европы вперед вырвалась именно Англия? С одной стороны, на этот вопрос ответить довольно легко. К началу XVIII в. Англия лидировала в производстве хлопка, топлива, в тех отраслях промышленности, которые были двигателями прогресса (производство железа, текстильная промышленность, энергетика). К тому же в Англии было эффективное сельское хозяйство и транспорт. Новые технологии в сельском хозяйстве освобождали рабочую силу для промышленного производства, а также создавали повышенный спрос на продукты питания для растущего городского населения. Британцы начали интенсивно развивать дорожную инфраструктуру, совершенствовать морской флот. В Британии сошлись многие факторы, которые и обеспечили ей успех. Но большинство этих факторов Британия создала сама. И дело здесь не только в материальных ценностях, но и в культуре и институтах, которые развивались здесь на протяжении столетий.

В то время идеальным для развития было общество, которое: 1) знало, как создавать новые формы производства и управлять им, как адаптиро-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

вать новые технологии и изобретения; 2) могло передавать знания и ноу-хау молодежи либо посредством формального образования, либо путем обучения непосредственно на фабрике; 3) обеспечивало отбор кандидатов на вакантные рабочие места по заслугам, а их оценку – по вкладу в производство товаров и услуг; 4) обеспечивало возможности для развития частной инициативы, для создания индивидуальных или коллективных предприятий, поощряло конкуренцию и инициативу; 5) позволяло людям наслаждаться результатами своего труда и работы своих предприятий. Такое общество должно обеспечивать равенство полов (удвоение творческого и другого потенциала), не допускать дискриминации по религиозному, этническому, половому и др. признакам. Предпочтение отдавалось научно обоснованному планированию, а не предрассудкам.

Такое общество должно также располагать политическими и социальными институтами, которые способствовали бы достижению значимых целей. Такие институты должны защищать права собственности и стимулировать сбережение и инвестиции, защищать личные свободы и права всех граждан от посягательств диктаторов и частных лиц, включать систему исполнения договоров и контрактов и эффективного судопроизводства. При этом правительство должно быть стабильным (не обязательно демократическим) и управлять обществом по известным правилам. Если государство является демократическим, то при проведении выборов победившее большинство не должно нарушать права проигравшего меньшинства, а меньшинство не должно оспаривать результаты выборов и стремиться получить власть в процессе переворота. Правительство должно быть восприимчивым к претензиям граждан, реагируя на них с использованием адекватных механизмов, честным, не допуская получения экономическими субъектами прибыли вне процесса рыночного обмена, скромным и нежадным, не пытаться повышать налоги, не предоставлять привилегий и не претендовать на так называемые социальные излишки. Идеальное общество должно быть честным, но честность должна обеспечиваться не законом, а в первую очередь неформальными институтами. Для честности законы не нужны. Должны работать неформальные институты.

Страна, в которой аристократия получила широкие гражданские права в 1251 г. с принятием Великой хартии вольностей, безусловно, была лучше подготовлена к восприятию инноваций, чем Индия или даже Франция. К примеру, в 1685 г. из Франции были изгнаны протестанты. Евреям не разрешали участвовать в торговле и заниматься другими видами деятельности. В Германии многими ремеслами могли заниматься только люди соответствующего происхождения. В XVII – XVIII вв. в Индии существовала лучшая в мире хлопкообрабатывающая промышленность. Индийским товарам из хлопка не было равных по качеству и цене. Индия

обладала огромным экспортным потенциалом. Но ручной труд не был заменен машинным. Кто смог бы выиграть от использования машин в хлопковой промышленности? Во-первых, рабочие, труд которых был бы значительно облегчен; во-вторых, посредники, которые финансировали производство хлопка, а затем сбывали готовую продукцию, и, наконец, европейские купцы, которые имели бы больше товара и обслуживали бы более крупные товарные потоки как в азиатском, так и в европейском регионах. Однако институты Индии заблокировали творческий потенциал рабочих и посредников. Рабочая сила была необычайно дешевой. В этих условиях не было смысла вводить машинное производство. Индийцы не умели пользоваться инструментами, не вносили в них технологических изменений и не хотели пользоваться железом и сталью. Дух предпринимательства не был присущ широким народным массам Индии.

Британия имела многие преимущества по сравнению с другими странами и регионами. Британская нация стала формироваться относительно рано. Хотя британцы по-прежнему называют себя подданными Короны, они были гражданами дольше всех в истории. Ничто так не способствовало развитию Британии, как индивидуализм, культура личных достижений и частная собственность. Британцы, как никто другой, усвоили слова Эдмунда Берка: «*Закон против собственности – это закон против промышленности*».

Напомним слова А. Смита: «*Естественные усилия каждого человека улучшить свое благосостояние, обеспечить себе свободу и безопасность – это настолько сильный принцип, что его одного достаточно, чтобы не только продвигать вперед общество к богатству и достатку, но и преодолевать сотни высоких препятствий, которые соорудили люди по своей глупости в виде законов. Природа этих препятствий такова, что они либо нарушают свободу, либо снижают уровень безопасности. В Великобритании промышленность идеально безопасна, и хотя она далека от того, чтобы быть идеально свободной, она так же свободна или даже более свободна, чем в других странах*»¹.

В XVIII в. дипломаты и политики многих стран воспринимали Англию как страну с огромным потенциалом. Вот что писал о ней французский дипломат перед подписанием договора в Утрехте в 1713 г.: «*Каким бы заброшенным ни был остров сегодня, если он попадет в руки англичан, то через несколько лет мы увидим на нем большое число жителей, строящиеся порты и самые большие ворота для товаров из Европы и Азии, которые англичане затем будут продавать в Перу или в Мексику. 60 млн. в золоте и серебре, которые добываются в этих странах, будут предметом их внимания и вознаграждением. Эта нация, умудренная в торговле и прекрасно*

1. Адам Смит. Исследования о природе и причинах богатства народов. Издательство «Эксмо». Москва 2007

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

оснащенная кораблями, не пожалеет никаких усилий, чтобы замкнуть на себе огромные доходы, поступающие из Америки. Для Франции потеря этих рынков будет означать большие убытки...»

Французы на протяжении всех средних веков рассматривали англичан как своих основных конкурентов. Даже сегодня средний француз считает англичанина своим главным конкурентом и соперником. Вот как объяснял Вольтер успех англичан: «*Англия стала мощной страной, потому что со времен Елизаветы все стороны общественной жизни, все политические партии соглашались поддерживать коммерцию. Тот же парламент, который принял решение обезглавить короля, был занят распределением должностей в зарубежных торговых представительствах, как будто ничего не произошло. Кровь Карла I еще струилась из тела, когда парламент, практически полностью состоявший из фанатиков, принял Закон о навигации 1650 г.*». Вот как описывал в 1780 г. европейских островитян принц Явы: «*Британцы похожи на бурный, стремительный поток воды. Они настойчивы, энергичны, неотразимы в своей храбрости. Если они действительно чего-то хотят, они используют насилие, чтобы получить это. Голландцы очень способны, умны, терпеливы и спокойны. Если возможно, они стараются достичь своей цели путем убеждения, а не силы оружия. Возможно, Ява будет завоевана британцами*».

Когда европейские страны увидели преимущество англичан, они регулярно засыпали на острова шпионов, которые должны были объяснить феномен динамичного экономического роста. Чтобы догнать островитян, другие правительства Европы использовали субсидии, раздавали монопольные привилегии, налоговые льготы, взятки, обеспечивали рабочей силой, но такого прорыва административными рычагами добиться не удалось. В конце XVIII в. Франции помешала революция. Порядок в этой стране был установлен только в 1815 г., после победы над Наполеоном при Ватерлоо. Процесс «догоняющего развития» этих стран шел медленно. Мировое лидерство англичан уже ни у кого не вызывало сомнений.

Кроме Англии к массовому использованию машин были готовы и другие европейские регионы – Нидерланды, Франция, земли, расположенные вдоль Рейна, и протестантские кантоны Швейцарии. К востоку от Эльбы готовность стран к переходу на машинное производство была гораздо меньшей. Австрия, Польша, Россия, земли Османской империи были далеки от технического прогресса. В отличие от британской или американской культуры и традиций для этих стран был характерен целый ряд особенностей. Прежде всего, в средние века крестьяне здесь имели статус крепостных. Они были привязаны к земле и не имели права перемещаться по стране. К 1500 г. в Англии, Франции и Нидер-

ландах практически не существовало крепостного права. Его наличие резко ограничивало мобильность трудовых ресурсов. Производство было организовано в жестких рамках гильдий, которые быстро трансформировались в коллективные монополии.

В этих странах была резко ограничена свобода торговли. Таможенные пошлины, подати, платежи за пользование дорогами и портами, платежи за вход в город (надпись на воротах города: «Быки и евреи – 4 пфеннига») – торговые барьера следовали один за другим, потому что землями правили разные политические кланы.

Славянские государства представляли собой как будто совершенно иной мир. Здесь крепостное право проявлялось в самых худших формах. Огромная концентрация богатства в руках знати лишала промышленников производственного капитала. Россия пыталась догнать Запад, но в конце XIX – начале XX вв. ей не повезло с социализмом. Еще хуже было положение на Балканах, которые находились под игом Османской империи. Эти регионы до сих пор не оправились от наследия колlettivизма и этатизма. Их политики до сих пор пытаются изобрести свой уникальный национальный путь, игнорируя уроки экономической истории мира. К тому времени, когда первая страна Европы пустилась вдогонку за Англией (1815), там выросло целых два поколения людей, которые жили в условиях промышленного развития и экономического роста. Многие историки утверждают, что те, кто начинает догонять, имеют преимущество в том, что они знают, какие ошибки совершили их предшественники. Но, с другой стороны, упущенное время и возможности – это серьезные издержки.

Общий баланс выигрышей и издержек таков, что выгодно начинать реформы как можно быстрее. Страны Европы в погоне за Англией должны были развиваться гораздо быстрее, чем вырвавшаяся вперед Англия. Для этого им нужны были деньги и ресурсы, которые можно было получить из четырех источников: 1) частные инвестиции; 2) финансовые посредники и частный кредит; 3) государственная помощь; 4) международные потоки капитала. Аристократы Европы не склонны были инвестировать в промышленность. Они жили за счет доходов от земли, но некоторые из знати начинали понимать перспективность инвестиций в новые технологии. Необходимость финансирования и диверсификации рисков привела к изобретению новой формы финансового посредника – акционерного инвестиционного банка. Финансовые институты, в том числе выдающие долгосрочные кредиты, начали возникать во всей Европе. Своей безупречной репутацией славились банки Германии, Голландии и Швейцарии. Как правило, экономическая политика Франции и Германии носила более ярко выраженный протекционистский характер, но степень государственного вмешательства была на несколько порядков ниже, чем сегодня. Отметим,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

что в традиционно прорыночных государствах – викторианской Британии и США после второй мировой войны – существовало множество торговых барьеров, которые защищали их от импорта в развитие. Они поучали других: не делай так, как делал я. Делай так, как я могу позволить себе поступать сейчас.

Во Франции государство помогало становлению новых отраслей промышленности: выдавало безвозвратные кредиты, предоставляло налоговые льготы и т. д. Политики имели большое влияние при предоставлении бесплатных или очень дешевых кредитов, поэтому вокруг них всегда кружковались бизнесмены. Но к 1780 г. деньги в бюджете на щедрую помощь закончились. Англия защищалась от французских товаров, а Франция не пускала к себе английские изделия из хлопка. Французская революция еще больше усилила роль государства. После полного поражения Наполеона в 1815 г. во Франции недолгое время существовал период свободной торговли, который быстро закончился под напором французских производителей.

Россия, отстав от Европы, также шла по пути развития спонсируемых государством огромных предприятий, преимущественно в области металлургии и добывающей промышленности. Концепция догоняющего развития была реализована на практике. Россия росла темпами 5 – 6% в год в 1885 – 1900 гг. и в 1900 – 1912 гг. С 1890 по 1904 гг. протяженность железных дорог удвоилась, с 1880 по 1900 гг. производство железа и стали увеличилось в 10 раз. Россия переместилась с 7-го на 5-е место в списке крупнейших промышленных государств. Это было большим достижением для России. Позже коммунисты переписали историю, умалив потенциал капитализма в этой стране и его достижения до 1917 г. Но российская автократия не сумела построить стабильные институты, которые соответствовали бы экономике капитализма. Поражения в Крымской войне, в японской войне 1904 – 1905 гг., в первой мировой войне окончательно подорвали доверие к власти и сделали ее легко уязвимой для экстремистов разного рода.

В 1951 г. Александр Гершенкрон в книге «Экономическая отсталость в исторической перспективе» описал процесс догоняющей индустриализации. По его мнению, для преодоления отсталости нужно быстро наверстать разрыв в знаниях и научиться отделять отсталые отрасли экономики от передовых. Он не ставил вопроса, почему кто-то должен захотеть преодолевать этот разрыв, а считал, что тот сам по себе является стимулом для развития. По его мнению, стране выгодно не торопиться с реформами, но его анализ грешит серьезными недостатками, поскольку он не пытался оценить издержки бедности в период, предшествующий началу индустриализации. Он считал, что в основу быстрого развития можно положить

использование самых современных технологий, но что тогда делать с большим количеством дешевой рабочей силы? По большому счету, модель Гершенкrona – это попытка оправдать Россию и подобные ей страны. При этом он не описал конкретные механизмы, при помощи которых эти страны с острым дефицитом капитала и квалифицированного труда смогут преодолеть отставание, и не сказал, какую цену должны заплатить за это простые люди.

Богатство знаний

Для превращения бедной страны в богатую необходимы институты и культура. В дополнение к этому нужны деньги, но изначально и во все времена самую высокую отдачу обеспечивали инвестиции в знания. Французы быстро поняли, что без промышленного шпионажа секреты Британской империи так просто не получишь. В Англию направлялись агенты, чтобы наблюдать за происходящим. Франция начала активно заманивать специалистов к себе. Так, в 1718 – 1720 гг. по рекомендации шотландского иммигранта Джона Ло французы начали системную кампанию по привлечению британских технарей: часовщиков, специалистов по изготовлению шерстяных и хлопковых тканей и ткацкого оборудования, производителей стекла, кораблестроителей и т. д. – всего 200 – 300 человек.

Власти Британии были так обеспокоены этим, что издали закон о запрете эмиграции людей определенных специальностей и уровня квалификации. Но этот закон, как и другие запретительные нормы, постоянно нарушался. Англичане также не чурались промышленного шпионажа и активно выманивали производственные секреты, в том числе у французов (к примеру, технологии напыления по металлу). Никакие препятствия не могли остановить миграцию квалифицированной рабочей силы. Вскоре опыт и знания Англии активно перенимались в других странах Европы. Сохранить секреты от других было невозможно. Английским рабочим и инженерам предлагали в три раза большую зарплату, чем в Англии. В их распоряжении были кредитные ресурсы государства. Устоять от такого соблазна могли лишь редкие патриоты. Но выведать удавалось далеко не все секреты. Так, новый способ получения сверхпрочной стали, изобретенный Бенджамином Ханстменом в 1740 г., никто не смог разгадать и украдь целых 75 лет.

Во Франции начали активно развиваться технические вузы, финансироваться академические исследования. Основанная в 1794 г. Политехническая школа быстро превратилась в ведущее учебное заведение Европы. Точные науки повсеместно изучали на уровне средних школ. Распространение научных и технических знаний произвело быстрый эффект. Французские

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

университеты начали копировать в Чехии, Австрии и России. Немцы развили целую сеть торговых школ, в которых готовили специалистов для бизнеса. В 1825 г. в Карлсруэ открылось первое высшее техническое заведение, где учились будущие химики и инженеры.

В отличие от Англии, которая не инвестировала в научные исследования и по-прежнему находилась на уровне технических усовершенствований оборудования и технологий непосредственно на предприятии, Франция, Германия, Австрия поняли важность научного подхода к новым технологиям. В результате они получили большое преимущество в двух сферах – химии и исследовании электричества. Появились новые открытия в области органической химии, которые активно использовались в фотографии, текстильной промышленности, изготовлении лекарств и в производстве пластмасс.

Электричество было известно давно, но его использовали как игрушку. Только открытия таких научных гениев, как Фарадей, Вольта, Ампер, позволили начать его коммерческое использование. Были изобретены генераторы, динамо-машины, электрические моторы. Томас Эдисон изобрел лампочку – и мир начал забывать запах свечей. Целый ряд научных открытий и технологических инноваций сделал возможным вторую промышленную революцию. Использование жидкого топлива в двигателях внутреннего сгорания, передача электроэнергии на большие расстояния, улучшение связи (телефон и телеграф) и транспортных коммуникаций – все это резко увеличило потенциал человечества по генерации богатства. Власть, ресурсы, деньги – это было у многих. В XIX в. на первое место начали выходить знания. С тех пор они не утратили своих позиций, и в XXI в. именно знания определяют прогресс экономических регионов.

Япония: как последний может стать первым

В конце XIX в. сами японцы с трудом верили, что их страна может стать богатой и процветающей. 9 апреля 1881 г. газета Japan Herald писала: «*Мы не считаем, что Япония когда-либо станет богатой страной. Преимущества природы, за исключением климата, любовь к праздному времени-препровождению и получению удовольствий делают это невозможным. Японцы – счастливая нация. Когда ты довольствуешься малым, ты, вероятно, не достигнешь многого.*

Первые европейцы ступили на японские земли в 1543 г. Вопреки распространенному Марко Поло мнению, на островах не было много золота. Японией руководил император, которому формально подчинялись ханы – административно-территориальные единицы, одновременно служившие

частью военного, налогового и государственного аппарата. Они находились в состоянии перманентной борьбы между собой. Своей воинственностью японцы очень походили на европейцев. «*Национальный характер ярко выражен и сильно отличается от преобладающего характера в азиатских странах. Японцы особенно отличаются от китайцев, своих ближайших соседей. Вместо покорных, спокойных, подчиняющихся власти людей (китайцев), которые являются результатом деспотизма, японцы имеют энергичный характер. Они независимы и сильно уважают честь*».

Японцев очень заинтересовала европейская культура. Для них она была гораздо интереснее, чем скучное изучение конфуцианства. Европейцев в Японии встречали гораздо гостеприимнее, чем в Китае. Местные жители были очень любознательны и амбициозны, поэтому они жадно учились всему, чему могли их научить европейцы. Согласно их мифологии, они были нацией солнца, избранными, поэтому должны были соответствовать этому божьему предназначению. Язык, культура, живопись, знания о производстве шелка, керамики – все это находилось под большим влиянием Китая. Но тот факт, что японцы постоянно учились у китайцев, не унижал их. Наоборот, они хотели учиться все больше и больше. При встрече с европейцами они скопировали их оружие, религию, часы, но все равно чувствовали свое превосходство.

Испанцы и португальцы раздули страхи японцев по поводу христианизации Японии. Они говорили, что их короли сначала засылают миссионеров, а потом полностью порабощают страны. В 1612 г. Токугава Иэсю запретил христианство. На то время из 18 млн. японцев христианами были до 700 тыс. человек. Японцы боялись, что христианство разрушит их базовые ценности. Началась кровавая кампания, в процессе которой не желающих публично отречься, пытали и убивали. Такое отношение к другим религиям обрекло Японию на культурную и экономическую изоляцию.

В 1616 г. был запрещен вход в порты всех иностранных судов, кроме китайских. Только порты Нагасаки и Хирадо были открыты для иностранцев. Иностранцы могли жить только в Эдо, который потом был переименован в Токио, а также в Киото и Сакае. С 1633 г. все корабли должны были иметь специальное разрешение на выход из японских портов. С 1637 г. ни один японец не должен был покидать страну. Японцы решили законсервировать существующую политическую систему и максимально оградить ее от возможных изменений. Население было поделено на касты. Каждый должен был выполнять свою функцию. Европейские книги были запрещены. Японцы изучали мораль по китайским учебникам и по Конфуцию. Они импортировали из Европы

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

очки и часы и вскоре научились их делать сами. В отличие от Китая эти товары были доступны не только для знати.

В эпоху правления клана Токугавы Япония чем-то напоминала средневековую Европу. Существовавший в стране сёгунат был аналогичен империи римской католической церкви, но был гораздо сильнее. Второй уровень власти составляли ханы*. Их правители могли самостоятельно регулировать экономику и принимать законы. Крестьян уважали за их труд. Рабочих ценили за производимые ими товары. Нижний уровень социальной иерархии составляли люди, именуемые eta, или burakumin. Они были заняты «работой с мертвыми животными и людьми». При этом самураи, которые также занимались кровопролитием, неизменно были в почете.

В Японии в пользу хана поступало 30% дохода в виде налога (рисом или деньгами). Система кормила людей в зависимости от их места в иерархии. В отличие от европейских феодалов самураи не имели земли. Государству было невыгодно слишком сильно эксплуатировать крестьян. Как и в Европе, самым эффективным средством от угнетения было право передезда в другой хан, т. е. в Японии существовала своеобразная конкуренция законодательств. Но быть слишком богатым также было нельзя.

Типичен пример И. Тоцугоро и его семьи. Они стали очень богатыми, торгую и оказывая много услуг для Осаки. Сложилась ситуация, когда многие люди задолжали деньги ему и его семье. По конфуцианской религии в 1705 г. сёгун приказал конфисковать все его богатство. Но, несмотря на строгие запреты, японские купцы богатели и быстро обзаводились политическими связями. Самураев интересовала слава, а не прибыль. Горожане зарабатывали деньги – им слава была не нужна.

Приведем еще одну интересную параллель с Европой. В Японии не существовало кальвинистов, но господствовала весьма похожая этика. Японцы отдавали предпочтение скорее работе, чем богатству. Император и правители поняли, что для купца доход означает рост налоговых поступлений, поэтому поощряли такую коммерческую деятельность. Монахи писали, что через работу человек обретает спасение. Быстро развивалось сельскохозяйственное производство. Началась добыча минералов и угля. Проблемой государства были попытки ханов установить монополии и регулировать цены.

Как и в Европе, большое влияние на Японию оказало развитие производства хлопка. В рамках национальной экономики начала интенсивно развиваться специализация регионов. Маленькая рыбацкая деревня Эдо

* Хан — владение, поместье. Базовая административная единица в период правления сёгуната Токугавы (1600–1868). Все владения различались по размерам, географическому положению, производительности, наличию плодородных земель и сохраняли некоторую политическую автономию.

конца XVI в. через 200 лет стала крупнейшим городом страны. В нем проживало более 1 млн. жителей (во всей стране – 26 млн.). Эдо для Японии стал тем, чем Лондон для Англии. Вторым центром были Осака - Киото, где жил император и его двор. Страна быстро менялась, развивая экономику чуть ли не по Адаму Смиту.

Япония имела целый ряд преимуществ перед Европой: 1) 250 лет без войны и революции; 2) более дешевый и доступный водный транспорт; 3) единственный язык и одна культура; 4) упразднение старых торговых барьеров и запрет на введение новых; 5) развитие общей коммерческой этики. Япония начала быстро урбанизироваться. Развивались крепкие отношения между городом и деревней. Купцы из городов приезжали в деревни и продавали товары за деньги или же выдавали их в кредит. Они оставляли их и затем возвращались, получая оплату за то, что было использовано. Такой порядок торговли говорит о том, какими аккуратными и честными были японцы. Такое динамичное общество не могло оставаться изолированным от научного мира. Знания проникали через Дешиму, где можно было контактировать с голландцами. Даже правители начали понимать, что знания могут быть полезными. В 1720 г. они разрешили ввоз нехристианских книг.

Власть сёгунов не была одинаково сильна во всей Японии. Пример Сацумы весьма показателен. В 1825 г. правительство этой провинции оказалось банкротом. В 1831 г. власти объявили о реструктуризации долга на 250 лет и... занялись производством сахара. Через 20 лет в провинции кредиторы наперебой предлагали свои услуги. Вскоре Сацума производила четверть всего сахара страны.

Местные предприниматели начали развивать производство хлопка и оружия. Помогала возможность контрабандного ввоза дешевых товаров из Китая. В этой провинции многие представители бедных сословий стали богатыми. В 1870 г. они инициировали борьбу против старого режима. В 1867 – 1868 гг. произошла японская революция. Сёгунат был низвержен. Власть перешла к императору. Так закончилось 250-летнее правление династии Токугавы. Японцы называют эти события не революцией, а реставрацией, т. е. возвращением к нормальному ходу событий. Они стали нанимать иностранных специалистов и быстро преодолевали технологическую и техническую отсталость.

На императора Окуба большое впечатление произвели немцы, поэтому японцы копировали многие немецкие традиции производства и ведения бизнеса. Японцы переняли протекционизм немцев, ошибочно считая, что свободную торговлю могут позволить себе только богатые страны. Окуба начал развивать почтовую службу, установил новый стандарт времени и осуществил инвестиции в государственную сис-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

тему образования как для мальчиков, так и для девочек. Стремительно развивалось военное производство. В 1871 г. Япония подписала договор с Китаем как равный партнер. Несмотря на попытки сопротивления со стороны самураев и политические убийства, промышленная мощь Японии стремительно увеличивалась.

С 1886 по 1894 гг. были открыты 34 новые фабрики по производству пряжи, половина из них в районе Осаки. С 1886 по 1897 гг. производство пряжи увеличилось в 14 раз. К 1899 г. японские фабрики производили 355 млн. футов пряжи, к 1913 г. – 672 млн. Япония стала основным конкурентом Британии на рынках третьих стран. Японцы быстро поняли преимущества электричества. К 1920 г. электрические моторы составляли 52,3% от всего производства электроэнергии. В Америке в 1919 г. этот показатель составлял 21,6%. Он достиг 28,3% только в 1924 г.

Задолго до промышленной революции в Японии большую роль в накоплении богатства играл индивидуализм. Но как только японцы поняли, куда идти, как развиваться, важнейшим фактором успеха стали их коллективистские ценности. Типичной ошибкой экономических историков было допущение того, что сегодняшний экономический выигрыш от выбора типа и интенсивности производства сохранится и завтра. История не вписывается в рамки некоей математической формулы или эконометрической модели. Экономическая политика догоняющих стран и лидеров экономического прогресса не может быть одинаковой. Япония испытала это на себе. Опыт развития переходных стран Центральной и Восточной Европы тоже доказывает справедливость этого тезиса. Бедные постсоциалистические страны, как некогда бедная Япония, скопировали зарегулированную экономическую среду Западной Европы, тем самым резко увеличив издержки переходного периода. Если бы политики и чиновники Беларуси, России и других переходных стран в начале 90-х гг. ознакомились с опытом Японии, ошибок было бы гораздо меньше.

Где мы и куда мы идем

Итак, во втором тысячелетии в истории человечества мир двигался от немногочисленных больших и малых империй, более или менее равных по уровню богатства и благосостояния, к множеству национальных государств. При этом некоторые из них стали гораздо богаче других. Население Земли увеличилось с нескольких сотен миллионов до более 7 млрд.

Начав с примитивных орудий труда, мы пришли к концу тысячелетия, имея в наличии сложнейшие и точнейшие приборы, устройства и механизмы. Человечество прошло путь от просто наблюдения за природой к

совершено иному методу и глубине научного познания. Сегодня существует асимметрия в получении знаний и богатства, но лишь единицы захотели бы вернуться в прошлое. Те, кому надоели компьютеры и материальный мир, могут уединиться в мире дикой природы, но они наверняка возьмут с собой очки, современные лекарства, книги и т. д.

Прогресс человечества был обеспечен за счет роста и расширения так называемой западной цивилизации, ее способа получения знаний, политических институтов и идеологии. Сегодня некоторые ученые рассматривают процесс распространения западной цивилизации как агрессию. В постмодернистском мире «относительных ценностей и морального равенства» сама идея западноцентристского мира многим кажется высокомерной. Они предпочли бы иметь историю, в которой для каждого нашлись бы хорошие слова и не было бы никаких лидеров. Еврофобы заявляют о себе, по-новому интерпретируя историю. Антиглобалисты утверждают, что во втором тысячелетии Запад доминировал не по причине превосходства своих политических и экономических институтов. Попытки ревизии истории предпринимают люди, которыми движет принцип политической корректности и которые игнорируют факты прошлого.

Сегодня многие геоэкономисты говорят о процессе конвергенции, выравнивания уровня богатства и благосостояния. Они объясняют этот процесс мобильностью факторов производства. Нет смысла опровергать данную тенденцию, но из нее отнюдь не вытекает то, что все страны, как по шаблону, обязательно станут богатыми. Что будет с Японией и с Герmaniей? Как решат пенсионные проблемы Италия и Франция? Каково будущее американской экономики и доллара? Впишутся ли Беларусь, Россия, Китай и Индия в процесс мировой конвергенции? Ответов на эти и другие вопросы пока нет.

Ликвидация структурных диспропорций, которые сложились в мире в результате активного вмешательства государства, наверняка не будет легкой и безболезненной. Еще больше неопределенности в судьбе Ближнего Востока и многих мусульманских стран. Африка остается огромным проблемным континентом с небольшими вкраплениями порядка и рынка. Пол Кругман ошибочно утверждает, что сама идея международной экономической конкуренции устарела и потеряла смысл. Мы видим, что в современной рыночной борьбе за ресурсы выигрывают как раз те страны, которые создают более благоприятный и более конкурентный по сравнению с другими деловой климат. Так что экономическая конкуренция никуда не делась. Не зря же страны ОЭСР так жестко критикуют Ирландию, Эстонию или Словакию за налоговый демпинг. Пытаясь заглянуть в будущее, моделируя систему устойчивого экономического роста, нам очень полезно усвоить уроки прошлого. К мнению экономических авторитетов, которые

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

вопреки фактам реальной жизни не могут отказаться от своих теорий, нужно относиться весьма критически. Д. Лэндис говорит о том, что в XXI в. полезно помнить следующие уроки XX столетия:

- доходы и выгоды от торговли не распределяются равномерно. Одни страны получают большие преимущества, чем другие. Причина в том, что сравнительные преимущества у всех разные. В данный исторический момент некоторые виды деятельности более выгодны, чем другие. Они требуют использования знаний и ноу-хау. Тем не менее стратегически в долгосрочной перспективе свободная торговля еще никому не навредила;
- экспорт и импорт рабочих мест не то же самое, что экспорт и импорт товаров. Воздействие на общество от этих двух процессов может быть совершенно разным;
- сравнительные преимущества не некий зафиксированный и неизменный набор факторов. Они могут изменяться в зависимости от динамики и трансформации капитала, людей, земли и т. д.;
- всегда полезно слушать и слышать сигналы рынка, т. е. не блокировать информацию, которая поступает в результате постоянно происходящих динамичных сделок между людьми;
- многие люди по-прежнему предпочитают брать и делить, чем производить. Это искушение присуще каждому обществу в любой исторический период. Нейтрализовать его, сделать доминирующей и модной этику не распределителя, «халавщика», а творца и производителя, нужно при помощи постоянного интенсивного процесса образования и PR идеологии капитализма, частью которой, безусловно, является философия Айн Рэнд.

Победа над силами интервенционизма в одном поколении совершенно не значит автоматической передачи этих достижений следующим поколениям. По умолчанию, т. е. не прилагая усилий к систематизации знаний и изучению причин богатства и бедности человека, стран и цивилизаций, человек, живущий в современном информационном окружении (семья, школа, вуз, медиа, культура, «улица»), становится сторонником *liberté, égalité, fraternité* (свобода, равенство, братство), т. е. лозунгов Парижской коммуны и этатизма. *«Люди, которые живут для того, чтобы работать, – небольшая и счастливая элита. Но эта элита открыта для людей, которые сами захотели войти в нее. Это люди, которые делают акцент на позитивном. В этом мире оптимистам легче не потому, что они всегда правы, а потому, что они настроены на позитив. Даже когда они ошибаются, они извлекают из своих ошибок позитивные уроки. Именно так делаются достижения, исправления и улучшения»*

ния. Именно так достигается успех. Быть образованным, открытым на получение новой информации оптимистом выгодно и прибыльно. Пессимизм может лишь предложить пустое подтверждение того, что ты прав. Самый главный урок, который вытекает из истории развития цивилизаций, – продолжай дерзать и пробовать. Чудес не бывает. Идеальное состояние недостижимо. За миллениумом не последует коллапс. Мы должны культивировать скептический подход к вере, избегать догм, быть хорошими слушателями и наблюдателями, стараться прояснить и определить цели и выбирать для их достижения более адекватные средства». Это мнение Д. Лэндиса перекликается с основными тезисами философии объективизма А. Рэнд и рекомендациями австрийской школы экономики (Л. фон Мизес, Ф. фон Хайек, М. Ротбард, И. Кирзнер и другие). Раз столько умных и талантливых людей сошлись во мнении относительно природы богатства и бедности, белорусским элитам критически важно изучить это бесценное наследие и начать проводить экономическую политику на данной научной и идеологической базе.

4. Уроки экономического роста от Уильяма Истерли¹

Уильям Истерли, профессор Нью-Йоркского университета и старший эксперт в Центре глобального развития – большой авторитет по теме экономического роста и борьбы с бедностью. Имея 16-летний опыт работы во Всемирном банке, солидную теоретическую подготовку, У. Истерли может преподать нам очень ценные уроки. Если Беларусь, Россия или любая другая постсоветская страна их усвоит, она сможет сэкономить миллиарды долларов, избежать депрессий и социальных катализмов.

Рецепт экономического благополучия от У. Истерли во многом схож с рекомендациями от таких грандов мировой аналитики, как Cato Institute (США), Institute of Economic Affairs (Великобритания), Heritage Foundation (США). Не отстают от них белорусский Научно-исследовательский центр Мизеса, российский Институт экономического анализа или грузинская Новая экономическая школа.

Определение ингредиентов рецепта долгосрочного экономического роста не поиск золотого руна, чаши Грааля или эликсира вечной жизни. Их можно найти, если установить причины богатства и процветания десятков стран мира. Для этого нужно выбрать правильную, проверенную жизнью теорию. Теорию поведения реального человека в реальном мире.

1. Уильям Истерли. В поисках роста. Приключения и злоключения экономистов в тропиках. Москва. Институт комплексных стратегических исследований. 2006 г. 352 стр. Перевод с англ.

Почему достижение экономического роста важно

Экономическое чудо – это когда страна на протяжении десятилетий обеспечивает устойчивый рост экономики, избавляется от нищеты и начинает производить конкурентные товары для себя и всего мира. Экономический рост не является самоцелью, неким жупелом макроэкономистов. Чтобы выработать рецепты для Беларуси, важно видеть мировой контекст, богатство и нищету, успех и поражения. У нас едва ли возможна ситуация, которую У. Истерли описал, путешествуя по Африке. В Габоне 10-летний мальчик сказал: «*Когда я вижу, как ест другой ребенок, я внимательно за ним наблюдаю. Если он мне чего-нибудь не даст поесть, я умру от голода.*» Ужасающая нищета Лахора (Пакистан): дискриминация женщин, вонь, полное отсутствие базовых санитарных условий, бандитизм на дорогах – такого в Беларуси в XX в. не было. 85% жителей Пакистана получают меньше \$2 в день¹. 31% населения живет менее чем на \$1 в день. Это и есть нищета. В понимании более одного миллиарда людей на планете.

В развитой стране детская смертность составляет 4 случая на 1 тыс. родов, в 20% самых бедных стран мира – 200 случаев на 1 тыс. родов. Согласно статистическим данным, сокращение дохода на душу населения на 10% приводит к росту детской смертности на 6%. Ежегодно 2 млн. детей умирают от диареи. Еще 2 млн. – от коклюша, полиомиелита, дифтерии, столбняка и кори. Каждый год 3 млн. детей умирают от воспаления легких (вакцинация от этих болезней стоит всего \$15). Около 120 тыс. новорожденных детей ежегодно страдают от болезней щитовидной железы. Около 10% населения Земли страдает от болезней щитовидки. Спасение сотен тысяч людей возможно, если давать людям банальные витамины, которые стоят копейки. К примеру, доза лекарства от диареи стоит 10 центов. Капсула витамина А стоит два цента. К счастью, нашей стране такой уровень нищеты неведом.

Бывший министр финансов США Ларри Сammerс и профессор Гарвардского университета Лэнд Питчелл установили сильную взаимосвязь между экономическим ростом и уровнем детской смертности. Если бы в течение 80-х гг. экономический рост в Африке был на 1,5 процентных пункта выше, то в 90-х гг. можно было бы спасти полмиллиона детей. Даже если не говорить о других причинах, то только одного этого фактора достаточно, чтобы создать условия для экономического роста. Бедность порождает целую серию социальных проблем. Так, в бедных странах 42% детей от 10 до 14 лет работают. У. Истерли приводит примеры детского труда в Пакистане, детской проституции в Бенине. В Уганде на вопрос,

1. Уильям Истерли. В поисках роста. Приключения и злоключения экономистов в тропиках. Москва. Институт комплексных стратегических исследований. 2006 г. 352 стр. Перевод с англ.

какую работу выполняют мужчины, женщины ответили экономисту: «*Они едят, спят, затем просыпаются и продолжают пить*».

Мартин Равальон и Шао Хуа Чен из Всемирного банка проанализировали случаи экономического роста в 1981 – 1999 гг. Они зафиксировали 164 случая в 65 развивающихся странах. Вот какую зависимость они установили:

Экономический рост	% изменения среднегодового дохода	% изменения в уровне бедности в год
Сильное падение	Минус 9,8	23,9
Среднее падение	Минус 1,9	1,5
Средний рост	1,6	Минус 0,6
Сильный рост	8,2	Минус 6,1

Эти данные еще раз подтверждают важный вывод: борьба с голодом, смертностью, бедностью – сильнейшие катализаторы для поиска рецепта экономического роста.

Панацеи, которые оказались ядом

6 марта 1957 г. Гана первой из стран Западной Африки получила независимость. Сюда сразу же потянулись эмиссары с Востока и Запада, предлагаю техническую помощь и кредиты. Страна, которая обеспечивала две трети мирового экспорта какао, имела лучшую в Африке образовательную систему, могла рассчитывать на успех. Гане был обеспечен приток инвестиций. Так считали сторонники популярной теории – экономики развития. Лидер страны пользовался услугами ведущих консультантов того времени. Среди них были экономисты Артур Льюис, Николас Кандор, Альберт Хиршман и Тони Килик. Эти специалисты попытались реализовать основные идеи экономики развития в данной африканской стране.

Одним из самых крупных проектов Ганы стало строительство ГЭС на реке Вольта. Используя электроэнергию из этой ГЭС, власти Ганы надеялись запустить производство алюминия и стать ведущим экспортёром в мире. В озере, образовавшемся в результате строительства плотины, планировалось развивать рыболовство. Ирригационная система должна была оживить сельское хозяйство. При поддержке Всемирного банка, правительства США и Британии была построена дамба Акасомбо. Специалисты Всемирного банка оценивали потенциал экономического роста Ганы в 7% в год на протяжении десятилетий.

В реальной жизни проекты западных консультантов и социалистического правительства Ганы оказались провальными. Для производства алюминия не хватало руды, каустической соды и технологий по очистке металла. К тому же не было железной дороги для перевозки руды и готов-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

вых изделий. Ничего не получилось с развитием рыбного хозяйства. Крупномасштабные ирригационные проекты так и не заработали. 80 тыс. человек заболели малярией и другими болезнями, связанными с употреблением грязной воды.

«Щедрая» помощь мира, интеллектуальное обеспечение процесса реформ «ведущими» мировыми организациями привели к тому, что сегодня Гана так же бедна, как и в 50-е гг. Военные перевороты, тотальный интервенционизм государства, высокая инфляция – полный провал государства. Реализация рецептов экономики развития, которые навязывали Всемирный банк, МВФ, ведущие страны «Большой семерки» привели к тому, что в 1983 г. ВВП на душу населения в Гане был меньше, чем в 1957 г., когда страна получила независимость.

Идея о том, что инвестиции иностранных государств и международных организаций в проекты типа дамб, железных дорог и заводов обеспечивают быстрое развитие стран третьего мира, пришла в голову не коренным африканцам. Ее «родили» кейнсианцы и сторонники экономики развития из развитых стран. В апреле 1946 г. американский экономист Е. Домар опубликовал статью об экономическом росте «Экспансия капитала, темпы роста и занятости». В ней автор рассмотрел взаимосвязь между краткосрочной рецессией и инвестициями в США.

Е. Домар предположил, что производственные мощности равны количеству машин и оборудования. При этом он отметил, что его предположение нереалистично. В 1957 г. он окончательно опроверг свою же теорию, заявив, что хотел лишь порассуждать о теории бизнес-циклов. Домар ни в коем случае не хотел установить некие эмпирические зависимости. Он сказал, что его предположения бессмысленны для долгосрочного роста, и тут же подписался под теорией роста Роберта Солоу.

Игнорируя выводы Е. Домара, Всемирный банк и экономисты других международных организаций и правительств начали активно использовать так называемую модель роста Домара для бедных стран. Советники накачали ею десятки стран, от Албании до Зимбабве. Разницу между необходимым объемом инвестиций и объемом сбережений самой страны назвали финансовым дефицитом (financial gap). Сторонники экономики развития считали, что частный капитал этот дефицит покрывать не заинтересован, поэтому нужно было привлечь средства правительства и международных доноров. Одна надежда – на благородное, честное и ответственное государство. Только где такое найти в бедных странах, горе-экономисты не уточнили.

Так помочь богатых стран и международных организаций в обеспечении кредитами и грантами развивающихся стран Африки, Азии и Европы

прочно вошла в экономическую жизнь. Вырисовалась простая и легко «продаваемая» политикам и избирателям картина: «финансовая помощь – инвестиции – экономический рост». Торжествовали сторонники активно продвигаемой в середине XX в. идеи применения нового индикатора – валового внутреннего продукта. Они утверждали, что рост ВВП будет пропорционален росту доли инвестиций в ВВП. Е. Домар предположил, что объем производства (ВВП) пропорционален выпуску машин и оборудования.

Логика математиков в экономике была проста и... убийственна для сотен миллионов жителей бедных стран. Домар, разработав свою модель, ошибся в предсказании развития мировой экономики после второй мировой войны. Он опасался, что, если правительства не начнут активно вмешиваться в экономический процесс, повторится Великая депрессия. Данная модель получила название модели Домара – Харрода. Британский экономист Рой Харрод написал статью с похожими на домаровские выводы еще в 1939 г. Домар имел в виду краткосрочные рецессии в бизнес-цикле богатых стран, а получилась модель долгосрочного роста для бедных стран.

Бедным странам не повезло, потому что в то время представители экономического мейнстрима находились под впечатлением Великой депрессии и индустриализации Советского Союза. Они думали, что принуждение к сбережению и госинвестиции помогут спасти бедные страны. Большое количество безработных в бедных странах подвигло экономиста Артура Льюиса разработать модель излишков рабочей силы. Согласно этой теории, для реализации потенциала бедных стран нужны были только машины и оборудование. По Льюису предложение рабочей силы было неограниченным, а рост ВВП пропорционален росту инвестиций в производство факторов производства. При помощи простых арифметических действий быстро просчитывался необходимый для быстрого роста объем инвестиций. Кстати, источником такого подхода к экономическому росту был советский экономист Н. Ковалевский, редактор книги «Плановая экономика» 1930 г. издания. В ней он использовал идею роста производства, пропорционального росту инвестиций, для обоснования развития советской экономики. Так Советский Союз «зародил» экономическую мысль Запада, который, в свою очередь, распространил эту несколько видоизмененную ересь по всему миру.

Экономистам-международникам середины XX в. удалось убедить правительства развитых стран выделять средства на финансирование инвестиционного дефицита развивающихся стран. Большой вклад в данную диверсию совершил У. Ростоу. Он опубликовал книгу «Стадии экономического роста». Из пяти стадий, предложенных Ростоу, публике больше всего понравился «выход на рост за счет своих собственных ресурсов».

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Неизгладимое впечатление произвела на У. Ростоу сталинская Россия. Он был настолько восхищен этим примером экономического роста, что игнорировал проверку своих теоретических выводов. Его концепции самостоятельного роста эмпирически соответствовали лишь три из пятнадцати стран, на которые он ссылался, делая свои выводы.

Нобелевский лауреат Саймон Кузнец также опроверг выводы Ростоу. Однако политики развитых и развивающихся стран не вникали в суть научных дискуссий. У. Ростоу играл на страхах «холодной войны». Он, как и большинство экономистов того времени, преувеличивали мощь Советского Союза. Именно страх перед СССР убедил Запад предпринять масштабные программы помощи развивающимся странам. Главным проводником идеи иностранной помощи для финансирования дефицита инвестиций стали Всемирный банк и МВФ. Именно Всемирный банк помогал Уганде, Гвиане, Таиланду и десяткам других стран. После этого те десятилетиями не могли «соскочить с наркотической иглы» иностранной помощи. Дошло до того, что даже в 1995 г. Европейский банк реконструкции и развития прописывал рецепты экономического роста Литве, основываясь на модели Харрода – Домара: «*Чтобы обеспечить рост 5%, необходимо, чтобы инвестиции составляли 20% ВВП или больше*¹. ЕБРР, повторяя жуткую историю взаимоотношений между ВБ, МВФ и бедными странами, писал: «*Предоставление официальной помощи необходимо для покрытия разрыва между внутренними инвестициями и сбережениями*». Уроки десятков провалов африканских, азиатских и латиноамериканских стран прошли мимо большинства экономистов ЕБРР.

По мнению У. Истерли, никто толком не проверил подход «финансового дефицита» на соответствие эмпирическим данным. К тому времени, когда появилось достаточное количество эмпирических данных, модель потеряла актуальность в научной литературе. У. Истерли протестировал модель, и вот что он обнаружил. Были проанализированы данные из 88 стран в 1965 – 1995 гг. Связь между помощью и инвестициями подвергли двум тестам. Первый – установление позитивной корреляции между иностранной помощью и инвестициями. Второй – переход помощи в инвестиции в пропорции по меньшей мере один к одному (У. Ростоу предполагал еще большую пропорцию).

Первый тест прошли 17 из 88 стран. Только 6 из этих 17 прошли второй тест. Эти 6 стран практически не получали иностранной помощи. Например, Гонконг в 1965 – 1995 гг. в среднем имел помощь в размере 0,07% ВВП, в Китае иностранная помощь составляла 0,2% ВВП. В шестерку вошли также Тунис, Марокко, Мальта и Шри-Ланка. Аналогичное исследование

1. EBRD Transition report 1996 www.ebrd.org

дование было проведено в 1994 г. Взаимосвязь между иностранной помощью и инвестициями также не была установлена.

Таким образом, панацея, предложенная экономистами-интервенционистами из богатых стран, оказалась ядом для бедных. Она игнорировала простую истину: люди реагируют на стимулы, а чиновники – тоже люди. Иностранная помощь богатых стран попадает в бедных странах в проекты и карманы богатых. В этом убедились десятки стран мира. Помимо структурных диспропорций, проблем с безработицей, стремительно выросла коррупция. Широкое распространение получила практика откатов. Принцип «крука руку моет» стал доминирующим в отношениях между богатыми и бедными странами.

У. Истерли проверил также факт наличия взаимосвязи между инвестициями и экономическим ростом. 138 стран (было сделано по меньшей мере 10 замеров) прошли проверку по тем же двум направлениям: наличие позитивной корреляции между ростом и инвестициями предыдущего года и отношение «инвестиции – рост» должно находиться в «обычных» рамках для существования достаточного «финансового дефицита». Только четыре страны прошли этот тест: Израиль, Либерия, Ребоньон и Тунис.

Таким образом, «финансирование дефицита» подходит только к одной стране – Тунису. Когда из 138 стран теорию срабатывает только на примере одной, обычно такую теорию выбрасывают в корзину, а не применяют для выработки экономической политики XXI в. Показателен пример Замбии. Она получила 2 млрд. долларов помощи. В результате ее доход на душу населения в 1960 г. оказался выше, чем в 1993 г. Более убедительного примера, доказывающего абсурдность модели экономического роста Харрода – Домара трудно себе представить. К сожалению, правительства постсоветских стран до сих пор пребывают в плену давно опровергнутых теоретических гипотез западных экономистов. Отставать от передовой экономической мысли более чем на полвека – значит демонстрировать свою полную профессиональную некомпетентность.

Точка зрения Роберта Солоу

Роберт Солоу, получивший Нобелевскую премию от Шведского центрального банка, изложил свою теорию экономического роста в нескольких статьях, опубликованных в 1956 и 1957 гг. Его вывод в то время, как, собственно, и сейчас, удивляет многих. По его мнению, инвестиции в машины и оборудование не могут быть источником экономического роста на долгосрочную перспективу. Единственным источником такого роста могут быть технологические изменения. Данный вывод был сделан на основе изучения экономики США.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

В 1967 г. Р. Солоу подсчитал, что технологические изменения обеспечили семь восьмых экономического роста в США на одного рабочего в течение первой половины XX в. Таким образом, тезис Харрода – Домара о том, что темп роста пропорционален инвестициям в краткосрочном периоде, был посрамлен, хотя представители мейнстрима продолжали считать инвестиции основным фактором долгосрочного роста. Такой подход получил название «капитальный фундаментализм» (capital fundamentalism). Как показывает анализ эмпирических данных, инвестиции в недвижимость и станки не стали панацеей для долгосрочного экономического роста.

Солоу показал, что увеличение количества машин на одного рабочего не является таким уж однозначным благом. В этом случае имеет место эффект убывающей доходности, когда бесконечное увеличение одного компонента производства относительно других не может давать бесконечного увеличения выпуска продукции. При увеличении пропорции компонентов «машина – рабочий» каждая дополнительная машина будет давать все меньшую отдачу. Степень уменьшения доходности зависит от того, насколько важную роль играет капитал в производстве. В США доход от капитала составляет около трети. Две трети – зарплата. Поэтому при достаточном количестве машин дополнительные инвестиции в них приводят к сильному падению доходности.

Р. Солоу никогда не писал об использовании своей модели для тропических стран, для стран с низким уровнем дохода. Тем не менее его модели начали активно использовать именно для описания экономического роста во всем мире. Интерпретаторы теории Солоу делали допущение, что технологии доступны каждой стране мира в одинаковой степени. Вся проблема лишь в том, что некоторые страны эти технологии используют, а другие – нет (как будто это некая абстрактная «страна» генерирует новые идеи и производит новое оборудование).

Единственную разницу между богатыми и бедными странами сторонники теории Солоу видели в первоначальном уровне обеспечения машинами. Любая страна, которая начинает развитие с «низкого старта», будет иметь высокую доходность на вложение в основной капитал в краткосрочном периоде. В эти страны потечет капитал международных организаций, и они быстро преодолеют имущественный разрыв. Таким образом, бедные страны будут расти быстрее, и мир станет на путь оптимистичного устойчивого роста. Благие намерения и теоретические заблуждения объединились.

Механистическое использование модели Солоу, естественно, не могло привести к ликвидации бедности. Нобелевский лауреат Роберт Лукас считал наивным использование модели Солоу для бедных стран. Он подсчи-

тал, что если разницу между США и Индией объяснить только машинами, то их должно было быть в 900 раз меньше. Р. Лукас опирался на тезис Солоу о том, что меньшее количество машин генерируют более высокую доходность. Прибыль, генерируемая индийскими машинами, должна была быть в 58 раз больше американской. В такой ситуации логично было бы задать вопрос: почему же все деньги богатых стран вмог не перемещаются в бедные страны?

Самым важным аргументом против модели Солоу стали эмпирические данные о развитии десятков стран мира. При высокой доходности ограниченного количества машин бедные страны должны были расти быстрее, чем богатые, но в реальной жизни этого не происходило. При этом проблемы с теорией Солоу заметили не экономисты из бедных стран, а Пол Ромер, американский экономист. Он проанализировал эмпирические данные о более чем 100 странах и представил свои результаты на конференции по макроэкономике, состоявшейся в 1987 г. Используя данные за 1960 – 1981 гг., П. Ромер показал, что в бедных странах не наблюдалось более высоких темпов экономического роста. До этого периода и после него результаты бедных стран были еще хуже.

До 1981 г. в 60% всех самых бедных стран наблюдался минимальный или даже негативный экономический рост. С 1960 по 1998 гг. 40% самых бедных стран развивались очень плохо. Самые богатые 20% стран имели ежегодный экономический рост в 1%. Еще 20% самых богатых стран мира, в число которых входили и «азиатские тигры», развивались гораздо быстрее. США в 1960 – 1980 гг. показали темпы экономического роста, равные 2,2%, а в 1981 – 1998 гг. – 1,1%. Для сравнения: Нигерия в 1960 – 1980 гг. имела рост ВВП на душу населения, равный 4,8%, а в 1991 – 1998 гг. – минус 1,5%. Получилось, что в последние 40 лет богатые страны все равно росли быстрее, чем бедные. 70% стран третьего мира с 1960 по 1999 гг. росли медленнее, чем богатые страны, которые в среднем развивались со скоростью 2,4% ВВП в год на душу населения.

Теоретики школы экономики развития были посрамлены. Уильям Баумоль из Принстонского университета в своей известной работе показал, что за последнее столетие 16 промышленных стран догнали лидера – США. Бедные из этой группы стран росли быстрее, чем богатые. На основании этого исследования У. Баумоль сделал вывод, что доходы стран будут постепенно сближаться. Экономист Брэд де Лонг указал на ошибку Баумоля. Дело в том, что Баумоль выбрал только богатые страны, в которых экономические историки восстановили статистические ряды цифр. Именно в подборе стран, игнорировании стартовых условий и заключалась главная ошибка. Она перечеркнула ценность результатов всего исследования. Кстати, У. Баумоль признал свою ошибку. У. Истерли пишет, что

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

экономисты обычно анализируют те страны, в которых есть полные статистические ряды. Получая доходы преимущественно за счет бюджетных средств, они любят посещать богатые страны: «*Победители пишут экономическую историю*». Истерли сам признается, что даже в своем анализе развития стран в 1960 - 1999 гг. он был благосклонен к «победителям», потому что по странам, которые впадали в депрессию и сталкивались с системными кризисами, часто не было данных.

Примером реализации доктрины экономики развития является строительство обувной фабрики в Танзании, в г. Морогоро. В 70-е гг. этот проект профинансировал Всемирный банк. Фабрика была снабжена самым современным оборудованием. Она должна была производить 4 млн. пар обуви и продавать ее на танзанийском (25% продукции) и европейском (75%) рынках. За все время работы фабрики не было экспортировано ни одной пары обуви. В 1990 г. проект бесславно закрыли. Это не удивительно, потому что владельцем фабрики было правительство страны. Этот факт явно ставит еще один крест на теории Солоу. Многие экономисты пытались поправить эту модель, утверждая, что технологические изменения и машины обеспечивают долгосрочный экономический рост, если инвестировать в образование рабочих и контролировать политику сбережений. Тот факт, что чиновники и политики, а не инвесторы и предприниматели должны выбирать технологии и содержание обучения, сводит на нет все попытки оживить ошибочную теорию.

Образование для чего?

Один из экономистов, рассуждая о специфике работы чиновников, писал: «*Чтобы быть уверенным в поражении цели, сначала стреляй. Затем назови целью то, куда ты на самом деле попал*». Многие эксперты считают, что образование чуть ли не по определению создает условия для стабильного развития человека. В 1996 г. Комиссия по образованию для XXI в. ЮНЕСКО опубликовала доклад «Обучение. Сокровище внутри» (Learning: the treasure within). Председатель комиссии Жак Делор, бывший президент Европейской комиссии, собрал отставных политиков из разных стран мира. Был среди них и разваливший экономику Ямайки бывший президент этой страны Майкл Мэнли. Любители распоряжаться чужим горячо обсуждали тему образования.

Практически все международные организации, включая Всемирный банк, подхватили тезис о том, что образование является основным средством для человеческого развития. Тем не менее У. Истерли, как и ряд других экономистов, решил проверить взаимосвязь между инвестициями в образование и экономическим ростом. Результаты исследования поразили

«добродетельных» представителей международной бюрократии. Оказывается, государственная система образования, как и механическое увеличение инвестиций, игнорирует стимулы людей. Если у человека нет мотивации инвестировать в будущее, то попытки государства вкладывать деньги в образование обречены на провал. Когда самым прибыльным видом деятельности в стране является выбивание льгот и кредитов, наличие в ней высококвалифицированных специалистов по финансовым рынкам, по рыночному управлению предприятием никак не поможет обеспечению экономического роста. Обучение навыкам работы на современном оборудовании в стране, где такого оборудования нет, – также бессмысленная траты денег.

В 1960 – 1990 гг. в мировой экономике имел место взрывной рост расходов на образование. К 1990 г. начальное образование стало доступным для 100% людей в половине стран мира (во многом благодаря поддержке Всемирного банка). Для сравнения: в 1960 г. 100-процентный доступ к начальному образованию имели жители только 28% стран мира. К примеру, в Непале произошло образовательное чудо, когда доля детей, которые получали начальное образование, увеличилась с 10% в 1960 г. до 80% в 1990 г. Не менее стремительно выросло число студентов вузов. В 1960 г. в 29 странах вообще не было университетов. К 1990 г. таких стран осталось только три (Командорские Острова, Гамбия и Гвинея-Бисау). Доля студентов в мире с 1960 по 1990 гг. увеличилась в 7 раз, с 1% до 7,5% населения.

У. Истерли пришел к выводу, что *«такой стремительный рост расходов на образование практически никак не отразился на темпах экономического роста»*. Целый ряд исследований не установил причинно-следственной связи между объемом инвестиций в образование и ростом ВВП. Более того, в некоторых случаях наблюдается негативная корреляция между темпами роста ВВП и инвестициями в образование. В Анголе, Мозамбике, Судане, Сенегале, Замбии и целом ряде других стран расходы на образование резко выросли, но с точки зрения экономического роста эти страны потерпели сокрушительное фиаско. В свою очередь, Япония сравнительно мало вкладывала в человеческий капитал, но демонстрировала высокие темпы экономического роста.

В Советском Союзе расходы на образование также были сопоставимы с западными, но это никак не отразилось на росте благосостояния. Выпуск продукции на одного рабочего в бедных странах в 60-х гг. составлял 3%, в 70-х гг. – минус 2,5%, а в 1980 г. – минус 0,5%. Эта тенденция совпадла со стремительным ростом расходов на образование. Таким образом, образование также не является панацеей для экономического роста.

В Беларуси с начала 90-х гг. мы также наблюдаем рост числа студентов. Искажения на рынке труда дошли до того, что в начале 2000-х гг. на

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

одну вакансию юриста претендовали 25 человек с соответствующим дипломом, на одну вакансию бухгалтера – 30 человек. В 2008 г. власти даже распорядились увеличить прием в технические училища и сократить наборы в вузы. Неумелое управление экономикой и сферой образования стало причиной серьезных диспропорций на рынке труда. Механически инвестируя в человеческий капитал, Беларусь дотирует богатые страны, куда уезжают наши высококвалифицированные специалисты. С другой стороны, образование используется властями для внедрения определенной идеологии. Раздача научных титулов не по принципу научной новизны и глубины, особенно в гуманитарных науках, приводит к формированию ярких антирыночных настроений в гражданском обществе в целом и в экономическом сообществе в частности.

Отметим, что ряд ученых попытались установить корреляцию между уровнем дохода человека и уровнем его образования. К примеру, Грегори Мэнкью из Гарварда утверждает, что в модели Солоу доход в долгосрочной перспективе определяется сбережениями в форме и физического, и человеческого капитала. В модели Солоу физический капитал не может быть источником долгосрочного роста из-за уменьшающейся доходности (доля физического капитала в выпуске составляет от 0,25% до 0,33%). Когда мы добавим в модель человеческий капитал, доля этих двух слагаемых увеличивается до 80%. «*Если в бедных странах контролировать систему образования и стимулировать сбережение, то бедные страны будут расти быстрее*», – утверждает Мэнкью. Он также объясняет факт инвестиций в богатые страны тем, что в бедных странах нет квалифицированных специалистов.

По мнению У. Истерли, красавая теоретическая упаковка от Г. Мэнкью, настаивающая на взаимосвязи между средним образованием и доходом, имеет целый ряд дефектов. Во-первых, среднее образование – это довольно узкое определение аккумулированного человеческого капитала. А как быть с начальным образованием? Отношение между начальным образованием и доходом на душу населения далеко не такое очевидное. Таким образом, концентрируясь на среднем образовании, Мэнкью преувеличивает вариативность образования в целом.

Вторая проблема – доходность человеческого капитала при сделанных Мэнкью допущениях. Он считает, что приток капитала выравнивает доходность физического капитала и что страны будут отличаться доходностью только по человеческому капиталу. Тем самым Мэнкью попадает в ловушку, объясняя разницу между богатыми и бедными странами на основании единственного фактора. Если предположить, что это так, то небольшая группа высококвалифицированных рабочих должна была бы получать очень высокие доходы. Более того, при росте уровня образования

резко увеличивается число эмигрантов. К примеру, вероятность того, что образованные граждане Индии уедут в США, в 14,4 раза выше, чем вероятность того, что уедут граждане, не имеющие образования. Исследование 61 бедной страны мира показало, что во всех исследуемых странах люди со средним и высшим образованием более склонны уехать в США, чем люди с начальным образованием. Из Гвианы в США уезжает 77% выпускников вузов. Эти факты прямо противоположны тому, что говорил Мэнкью (высококвалифицированные специалисты будут уезжать в бедные страны).

Наконец, третий серьезный просчет Мэнкью заключается в том, что тот допустил абсурдно высокое соотношение между доходами образованных и необразованных рабочих. В США зарплата неквалифицированного рабочего в 70 – 80-е гг. была в 14 раз выше, чем в Индии. Мэнкью считает, что зарплата высококвалифицированных рабочих в Индии будет в 3 раза выше. Если зарплата квалифицированных и неквалифицированных рабочих соотносится как два к одному в США (как предположил Мэнкью), то разница между этими двумя категориями в Индии должна была бы составлять 84 раза. Если люди реагируют на стимулы, то в Индии мы должны были бы наблюдать массовый спрос на образование. Доходность образования в Индии должна была быть в 42 раза выше, чем в США. Но ни в Индии, ни в одной другой стране мира нет такой огромной разницы в зарплате между квалифицированными и неквалифицированными рабочими. В то время инженер в Индии получал в 3 раза больше простого рабочего. Различные исследования показывают, что доходность от образования в бедных странах максимум в 2 раза больше, чем в богатых, и то за счет гораздо более низких альтернативных издержек. Даже если предположить, что тезис Мэнкью о том, что разница в доходах между разными странами объясняется разницей в уровне сбережения, верен, то встает вопрос о причинах различного отношения к сбережениям. Неужели мы будем обвинять бедных в том, что они потребляют, а не сберегают?

Чтобы понять роль образования в экономике, важно учитывать, как используют люди свои знания, работают ли они после окончания учебных заведений по специальности. Если правительство создает стимулы для развития исключительно госсектора, то рыночные навыки и умения будут проигрывать умению быть активным лоббистом. Инвестиции в поиск контакта в правительстве, в установление родственных связей с номенклатурой будут давать большую отдачу, чем диплом престижного американского МИТ или Лондонской школы экономики.

Инвестиции в образование приносят выгоды только тогда, когда правительства создают стимулы для рыночного роста, а не чиновниччьего перераспределения. В стагнирующей экономике, жестко регулируемой

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

государством, студенты будут прогуливать занятия, заниматься далеко не учебой, а люди с высшим образованием будут вынуждены устраиваться на работу, которая не требует дорогого образования. В такой ситуации появляется феномен переученного бебиситтера, когда кандидаты разных наук выполняют простую работу в богатых странах за зарплату, которая в разы превышает ее размер по специальности в их родной стране. Коррупция, низкие зарплаты учителей, низкие расходы на новые учебники и техническое обеспечение учебного процесса – все эти проблемы разрушают стимулы к получению качественного образования.

Презерватив как панацея для обеспечения экономического роста

Сторонники теории экономики развития наговорили много глупостей. Одна из них касается контроля рождаемости как одной из основных форм вывода бедных стран из нищеты. Для них презерватив стал своеобразным символом экономического роста. «Используешь презерватив – быстрее развиваешься» – таким мог бы быть их лозунг. По данной проблеме когда-то давным-давно высказывался Томас Мальтус. Его реинкарнацией в XX в. стал стэнфордский биолог Пол Эрлих. В 1968 г. в своей известной работе «Крик сердца» он предсказал, что через 10 лет эпидемии голода начнут «косить» население Азии, Африки и Южной Америки.

Жизнь посрамила алармиста Эрлиха. К 1990 г. голод испытывали жители только одной из 200 стран мира. С 1960 по 1990 гг. население Земли почти удвоилось, но за это же время производство продовольствия утроилось как в богатых, так и бедных странах. Производство продовольствия в развивающихся странах с 1975 г. по конец 80-х гг. увеличилось на 87%.

В начале XXI в. одним из лидеров алармистов в отношении роста населения стал Лестер Браун из World Watch Institute. Еще одно заведение, Институт населения (Population Institute), предупреждает о четырех «всадниках апокалипсиса» в XXI в. Это перенаселение, сокращение площади лесов, дефицит воды и голод. Самым популярным средством от перенаселения алармисты считают презерватив. Они лоббируют создание производства по бесперебойному снабжению бедных стран этим важным инструментом экономического роста. ЮНИСЕФ подчеркивает: *«Планирование семьи может принести большие пользы для большего количества людей, чем любая другая отдельно взятая технология, которая сегодня доступна человечеству»* (1999). Американская организация по оказанию международной помощи (USAID) также управляет глобальной системой для поставок данных контрацептивов. В Сальвадоре и Египте бесплатно

раздавали так много презервативов, что во время футбольных матчей дети использовали их в качестве воздушных шариков. Вот такой иногда бывает эта странная иностранная помощь.

Спрос на презерватив как инструмент экономического роста несовместим с тезисом о том, что люди реагируют на стимулы. Одна из структур ООН пишет, что в мире 150 млн. пар испытывают дефицит контрацептивов. Это утверждение аналогично требованию обеспечить бесплатно 150 млн. семей кока-колой. Они ведь тоже формируют на нее спрос и не могут его удовлетворить. Если допустить, что тезис о перенаселении справедлив, то тогда ВВП должен падать, когда темпы роста населения становятся «слишком высокими». Данную взаимосвязь testируют тысячи экономистов. Большинство экспертов, которые занимаются демографическими проблемами, не относят себя к числу алармистов. Они не разделяют мнения, что рост населения Земли приведет к катаклизмам, а тем более к замедлению темпов роста экономики страны.

У. Истерли призывает взглянуть на демографические и экономические тенденции в долгосрочной перспективе. Известно, что на протяжении столетий рост мировой экономики и численности населения был очень незначительным. Начиная с XIX в. ВВП мира и население росли гораздо быстрее благодаря промышленной и сельскохозяйственной революции. Ему способствовали новые открытия в области медицины. Кроме того, темпы демографического роста (от 1% до 4%) отличаются в меньшей степени, чем темпы экономического роста (от минус 2% до плюс 7%). В мире есть страны с самым разным сочетанием тенденций в динамике населения и дохода. Поэтому тезис о том, что презервативы спасут мир от катастроф, не выдерживает никакой критики.

Европа, в том числе Беларусь и Россия, сегодня сталкивается с прямо противоположной проблемой – сокращением населения. Алармисты забывают, что с экономической точки зрения дети – это и спрос, и потенциальные налогоплательщики, и социальная опека для людей старшего возраста. Рост населения создает дополнительные стимулы к технологическим инновациям как раз потому, что возрастает нагрузка на имеющиеся ресурсы. Таким образом, лучшим видом контрацепции является экономическое развитие, которое, в свою очередь, зависит от уровня экономической свободы.

Гэри Беккер применил подход экономических стимулов к семейной жизни и объяснил, почему в богатых семьях меньше детей. По мере роста доходов время человека становится более дорогим. Значит, чем больше времени он тратит на занятия, которые приносят ему этот доход, тем больше у него альтернативные издержки. Воспитание детей – времяземкий процесс, поэтому состоятельные семьи предпочитают инвестировать большие времена и средств в одного ребенка, чем в трех или четырех.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

В результате мы получаем детей, уровень которых, как правило, гораздо выше, чем если бы их родители были бедными. Таким образом, уровень экономического развития эффективно регулирует размер семьи и, следовательно, численность населения страны.

Кредиты, которых лучше бы не было

В 2007 г. Беларусь ступила на опасную дорожку интенсивного внешнего кредитования. Многие страны мира делали это до нее. И никогда эта дорожка не приводила к процветанию. Уроки долговых ловушек лучше изучать на примерах других стран, чем испытывать их на своей шкуре.

18 августа 1982 г. президент Мексики Хесус Сильва Герцог объявил дефолт по внешнему долгу. За Мексикой последовали другие страны Латинской Америки. Это был промежуточный финиш проводимой МВФ, Всемирным банком и главными донорами этих организаций экономической политики.

У. Истерли весьма критически оценивает роль этих организаций в борьбе с бедностью и в экспорте экономической модели богатых стран. В своем «Докладе о мировом развитии в 1983 г.» Всемирный банк предсказал, что в 1982 – 1995 гг. темпы экономического роста в развивающихся экономиках составят 3,3% ВВП в год. Самый пессимистичный сценарий указывал на 2,7% роста ВВП. На самом деле темпы роста были близки к нулю. С начала 80-х гг. МВФ и Всемирный банк снизили уровень требований к заемщикам, что привело к увеличению объема займов, которые должны были компенсировать недостаток займов, предоставляемых частными кредиторами. Как показывает У. Истерли, в 1980 – 1998 гг. развивающиеся страны регулярно получали кредитные ресурсы и дотации, но за ними не следовал экономический рост.

Среди провальных проектов МВФ и Всемирного банка У. Истерли указывает Россию и 24 бывшие социалистические страны. В течение 90-х гг. они получили в сумме 143 кредита. За этот же период ВВП в каждой из стран сократился в среднем на 41%. Международные организации не смогли выработать адекватные рекомендации для переходных стран, которые могли бы помочь им снизить издержки переходного периода. Часто они поддерживали политику, которая противоречит базовым правилам рынка.

Поняв суть рекомендаций международных организаций, национальные бюрократы быстро адаптировались к их политике. Они копили долги, увеличивали текущее потребление, наращивали госзакупки, вытесняя частные инвестиции и перекладывая бремя обязательств на будущие поколения.

ления. Несмотря на вопиющие ошибки в моделировании развития бедных стран Африки, Азии и Латинской Америки, международное сообщество по инерции предлагало постсоциалистическим странам тот же набор предложений и рекомендаций по проведению экономической политики. Если бы были извлечены уроки из кризисов в Мексике, Чили, Нигерии, Гане и десятках других стран, то издержки перехода от плана к рынку в социалистических странах были бы гораздо меньше.

Многие страны вместо того, чтобы проводить реформы, прочно «подсели на иглу» кредитов международных организаций. К примеру, Гаити 22 раза повторяла порочный круг «кредит – долг – дефолт – кредит». Либерия проходила этот путь 18 раз, Эквадор – 16, Аргентина – 15 раз. В 1980 – 1994 гг. 12 стран получили от Всемирного банка и МВФ 15 и более адаптационных кредитов. Среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в этих странах в тот период были близки к нулю.

Экономисты А. Пшеворски и Д. Виланд в своем исследовании, проведенном в 2000 г., установили обратную зависимость между программами МВФ и экономическим ростом. Только к середине 90-х гг. экономисты Всемирного банка и МВФ поняли наконец, что надо обуславливать выделение кредитов развивающимся странам качеством проводимой ими политики. У. Истерли предлагает бедным странам соревноваться за право получения помощи. Победителем выйдет тот, кто будет проводить самую рыночную политику. Однако такой подход еще не стал официальной точкой зрения данных организаций.

Сегодня бедные страны часто поднимают вопрос списания своих долгов. Аналогичные действия практиковались и в далеком прошлом. В IV в. до н. э. два греческих города-государства объявили дефолт по кредитам от Делосского храма. Мексика объявила дефолт по своему первому внешнему долгу после объявления независимости в 1827 г. На Гаити отношение внешний долг/экспорт во второй половине XX в. составило 484%. Кампания списания долгов бедным странам получила название «Юбилей-2000». В нее включились не только такие известные экономисты, как Дж. Сакс, но и артисты типа Бono из U2. Ее поддержали Далай-лама и папа римский.

Прощение долгов стало новой модной панацеей международного сообщества, предлагаемой бедным странам. В 1977 – 1979 гг. после встреч ЮНКТАД кредиторы простили 45 бедным странам \$6 млрд. долгов (проценты, реструктуризация долга, новые гранты для компенсации старых долгов и т. д.). Кампании по списанию долгов проводились неоднократно, но данная мера не поставила бедные страны на путь устойчивого развития. Списание долгов не сделало экономическую политику бедных стран более ответственной и рыночной.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

У. Истерли проанализировал 41 страну с высокой долей долгов, из числа тех, которые настаивали на списании долгов. Вот какое соотношение было установлено между списанием долгов и новым заимствованием. В 1989 – 1997 гг. 41 стране было в совокупности списано долгов на \$33 млрд. В этот же период они набрали новых кредитов на \$41 млрд. Наибольшее количество новых кредитов получили страны, которым простили больше всего долгов. В 1979 – 1987 гг., когда началась кампания по списанию долгов бедным странам, отношение долга к экспортту сильно увеличилось. В 1988 – 1994 гг. данное соотношение оставалось неизменным и только в 1995 – 1997 гг. снизилось. Несмотря на это, в 1997 г. оно было значительно хуже, чем в 1979 г.

Правительства бедных стран крайне безответственно ведут себя с большими долгами. Они привычно удешевляют доступ к ресурсам национальным «локомотивам» экономики (субсидирование процентных ставок по кредитам, инфляционное перераспределение средств в пользу заемщиков и т. д.). Вторым признаком безответственного правительства является субсидирование импорта для избранных предприятий или секторов (манипуляции обменным курсом). Поэтому автоматическое списание долгов бедным странам при сохранении ими прежней интервенционистской политики не только бессмысленно, но и вредно.

Примеры доходности «черного» валютного рынка и получаемой иностранной помощи

Страна	Годы	Доход «черного» рынка по обмену валюты, %	Объем иностранной помощи к ВВП, %
Бангладеш	1985 – 1992	198,9	7,4
Коста-Рика	1981 – 1984	179,2	6
Эфиопия	1984 – 1993	176,8	10,4
Гвиана	1980 – 1990	344,4	14,3
Мавритания	1982 – 1989	156,8	23
Никарагуа	1981 – 1988	2116,1	17,7
Сьерра-Леоне	1987 – 1990	545,7	7
Судан	1984 – 1990	269	6,5
Сирия	1984 – 1991	403,6	10,1
Уганда	1980 – 1988	301	5,7

Источник: У. Истерли The elusive quest for growth

Примеры отрицательных реальных процентных ставок и получаемой иностранной помощи

Страна	Годы	Реальная процентная ставка, %	Объем иностранной помощи к ВВП, %
Боливия	1979 – 1985	-49,4	5,6
Гвинея-Бисау	1989 – 1992	-15,9	38,3

Страна	Годы	Реальная процентная ставка, %	Объем иностранной помощи к ВВП, %
Никарагуа	1989 – 1991	-86,7	54,5
Сьерра-Леоне	1983 – 1991	-34,4	6,3
Судан	1979 – 1984	-15,6	10,7
Сомали	1979 – 1988	-24,9	40,4
Уганда	1981 – 1988	-41,8	5,7
Замбия	1985 – 1991	-33,6	17

Источник: У. Истерли The elusive quest for growth.

Всегда принимай во внимание систему стимулов и мотиваций

Создание институциональной, правовой среды, которая учитывала бы стимулы экономических субъектов, само по себе не является новой экономической панацеей. Однако без учета стимулов на каждом этапе проведения реформы она обречена на провал. Очень трудно найти баланс между стимулами чиновников, доноров и простых людей, но предоставление людям права самостоятельно определять свой индивидуальный оптимум при деполитизации экономических решений правительства и гарантить государством прав собственности – это путь к стабильному экономическому будущему.

У. Истерли приводит интересную историю развития производства рубашек в Бангладеш. В 1980 г. Норул Кадер открыл свою первую фабрику по производству рубашек. До этого в Бангладеш вообще не было подобного производства. В первый год фабрика произвела 43 тыс. рубашек по \$1,28 за штуку и выручила \$55,5 тыс. В то время это составляло 0,00001% экспорта Бангладеш. В начале XXI в. страна экспортировала рубашек на \$2 млрд. Успех данного бизнеса был обусловлен сотрудничеством компании Desh Garment Ltd с корейской корпорацией Daewoo. Она стремилась обойти квоты на экспорт в США из своей страны. Поскольку квот на импорт из Бангладеш не было, то корейцы решили создать производство в этой стране. Они обучили 130 бангладешских рабочих. Desh Garment обязался платить роялти и комиссионные в размере 6% от объема продаж. 30 июня 1981 г. бангладешцы вышли из договора и увеличили производство рубашек с 43 тыс. в 1980 г. до 2,3 млн. в 1987 г. Из 130 рабочих компаний Desh, которые обучались в Корее, 115 ушли с фабрики и открыли свои собственные предприятия, в том числе по производству пальто, брюк, рукавиц и т. д.

П. Ромер выдвинул гипотезу о том, что для обеспечения экономического роста необходимо инвестировать в знания, в то время как Р. Солоу принимал знания как данные, не зависимые от уровня инвестиций. Пример

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

с Desh Garmtent показывает, как важно инвестировать в знания. Помимо чисто технологических знаний корейцы научили бангладешцев торговать через систему специализированных оптовых беспошлинных складов. У. Истерли называет такой феномен утечкой знаний (knowledge leaks). В отличие от утечки технологий при утечке знаний ими могут воспользоваться многие люди. Вторая важная характеристика знаний заключается в том, что они дополняют имеющийся объем знаний.

Интересное наблюдение относительно использования новых знаний и технологий сделал Манкур Олсен. Он заметил, что страны адаптируют новые технологии и развиваются быстрее после военных конфликтов (к примеру, Германия, Япония). Одним из факторов такого развития ситуации является то, что во время войны разрушаются старые лоббистские интересы, которые блокируют использование новых технологий. Примером использования новой технологии после второй мировой войны является продажа новой кислородной технологии производства стали. В 1952 г. две австрийские компании изобрели кислородную печь для производства стали. Американцам, которые в то время производили в 10 раз больше стали, хватало инвестиций в старый процесс производства. Они отказались покупать австрийскую технологию. Японцы же ее приобрели и быстро вышли в мировые лидеры за счет сокращения издержек производства. С 1957 по 1993 гг. эффективность производства стали в Японии удвоилась. В конце концов японцы также почувствовали жесткую конкуренцию со стороны Кореи и Тайваня. А вот американцы прибегли к проверенной тактике интервенционистов и обратились к своему правительству с просьбой ввести квоты и импортные пошлины на ввозимую сталь.

Рожденные под несчастливой звездой

Многим странам мира не везет. Они страдают от природных катаклизмов, которые разрушают капитал. Не меньше зла приносят бедным странам некомпетентные советники, особенно с дипломами престижных университетов. Бедным странам, в которых нет квалифицированных кадров, нет смысла внедрять новые технологии: они будут невостребованными.

Не обладая большим запасом ресурсов, бедные страны с трудом справляются с природными катаклизмами. С 1990 по 1998 гг. на них приходилось 94% из 568 природных катаклизмов и 97% вызванных ими смертей. В 1960 – 1990 гг. 27% стран из 20% самых бедных стран мира испытывали эпидемии голода. Более 1% населения бедных стран стало беженцами из-за от разного рода катаклизмов. На Африку приходится 21 страна с наибольшим количеством больных СПИДом. Эпидемия этой болезни уже унесла 14 млн. жизней африканцев. В Зимбабве и

Ботсване каждый четвертый житель является носителем вируса СПИДа. В Африке в начале ХХI в. было 11 млн. детей-сирот, чьи родители умерли от СПИДа. С 1969 г. 4,2 млн. человек из бедных стран погибло от природных катаклизмов. Две трети смертей приходится на шесть стран: Эфиопию, Бангладеш, Китай, Судан, Индию и Мозамбик. Примером разрушительного катаклизма может быть наводнение в Венесуэле, которое случилось в декабре 1999 г. Оно унесло 30 тыс. жизней. 150 тыс. человек осталось без кровя. Экономике был нанесен ущерб в размере \$10 – 15 млрд., или 10 – 15% ВВП.

Ни одной стране мира не дарован экономический рост. Важную роль играет не только сочетание правовых, экономических факторов, стартовые условия для роста, но и простая удача. У. Истерли пишет, что лидеры по темпам экономического роста рано или поздно попадают в рецессию. Он уподобляет ситуацию игре в рулетку: страна быстро развивается, когда ей везет в игре, но риск проигрыша существует постоянно. Поэтому предсказание экономического роста той или иной страны – скорее игра журналистов, но никак не результат научных разработок серьезных ученых-экономистов.

Примеров провалов так называемых научных прогнозов известных экономистов очень много. Дж. Ванниски в своей известной книге «Так работает мир» писала об экономическом чуде Кот Д'Ивуара. По ее мнению, оно было достигнуто благодаря низким налогам. При этом она не учла, что этот фактор касается только 1,4% рабочей силы, занятой в частном секторе. Прогнозы сторонницы экономики предложения были опровергнуты, когда Кот Д'Ивуар испытал самое большое в мире падение производства и глубочайшую депрессию. В конце ХХ в. жители этой страны были на 50% беднее, чем в 1978 г.

Можно привести пример и недооценки потенциала стран. Так, в начале 60-х гг. Всемирный банк весьма скептически оценил амбициозный план Южной Кореи, посчитав его нереалистичным. Правительство Южной Кореи прогнозировало ежегодный рост ВВП на 7,1% на протяжении 10 – 15 лет. В результате ежегодный прирост ВВП составил 7,3%. В начале 60-х гг. сторонники экономики развития Х. Чинери и А. Страут утверждали, что в 1962 – 1976 гг. экономический рост в Индии превысит рост Южной Кореи. Прогноз оправдался с точностью до наоборот.

Вот еще один пример провального прогноза. На этот раз речь идет о рынке компаний. В 1982 г. Том Питерс и Роберт Дж. Уотерман в своей книге «В поисках совершенства» определили 36 самых успешных американских компаний, которые на протяжении 20 лет показывали финансовые результаты выше средних. Среди них, кстати, была Delta Airlines, которая в начале ХХI в. обанкротилась. Они писали, что успех данных компаний

был обеспечен за счет уникального набора культурологических характеристик, ценностей, предоставления качественных услуг потребителям и тщательного учета мельчайших деталей бизнеса. После написания книги с 1980 по 1994 гг. почти две трети компаний из указанных 36 имели доходность по фондовому рынку ниже среднего уровня. У. Истерли говорит, что предсказать корпоративный успех очень трудно. В свое время Моцарт был всего лишь восьмым по популярности композитором Австрии. А ведь именно он вошел в историю музыки! Кто сегодня знает Сэма Боуи? Этот баскетболист был первым в драфте NBA, когда вторым был легендарный Майкл Джордан.

Серьезные упущения Истерли

При проведении экономической политики очень важно помнить, что многие факторы находятся за пределами вашего контроля. К примеру, Беларусь никак не может повлиять на курс доллара к евро, на торговый баланс ЕС и США, на баланс бюджета России или на торговую политику Европейского Союза. Беларусь не имеет никакого отношения к долговым кризисам в Аргентине и не может корректировать поведение МВФ или Всемирного банка. Равно как не может она приказывать ВТО или ОЭСР. Десятки факторов, которые необходимо учитывать при проведении экономической политики, являются экзогенными, внешними. Их нужно знать, изучать причинно-следственные связи, которые определяют ход социально-экономических событий, создавать условия для максимально полной адаптации позитива и нейтрализации негатива.

Однако даже при самом позитивном стечении обстоятельств государство может убить экономический рост. Любое правительство, которое при помощи налогов лишает людей стимулов зарабатывать больше, инвестировать в свой человеческий капитал, блокирует экономический рост. Инфляция, интервенции в валютный рынок, отрицательные реальные процентные ставки, ограничение торговли, низкое качество услуг, оказываемых государством, дефицит бюджета, чрезвычайно высокие рыночные барьеры – все это блокирует экономический рост. В истории есть тысячи примеров, которые иллюстрируют опасность каждого из этих инструментов государственного интервенционизма. Мало того, что правительство убивает экономический рост, оно является источником плохого экономического роста. Речь идет о том, что правительство наугад определяет экономические приоритеты, «канализирует» в эти предприятия или сферы деньги, а в конечном итоге эти производства оказываются одной огромной и очень дорогой для исправления ошибкой. У. Истерли, работая во Всемирном банке, побывал в десятках стран мира. Он очень часто призна-

вал: «*Такие хорошие люди. И такое плохое правительство*». Это же часто можно услышать и в Беларуси.

Выход бедных стран из нищеты оказался гораздо более сложным процессом, чем предполагали эксперты Всемирного банка, МВФ и профес-сурса mainstream-университетов. Они игнорировали проблему экономического расчета, прав собственности, легкомысленно отнеслись к провалам государства. Рекомендации западных консультантов редко делали акцент на экономической свободе, прозрачности экономической деятельности государства и системе мотивации распорядителей чужого. Важнейшей проблеме – нейтрализации государства на рынке денег, их деполитизации – уделялось непростительно мало внимания. У. Истерли говорит, что в борьбе за богатство и процветание побеждает лишь тот, кто постоянно ищет ту самую панацею в данном конкретном информационном и правовом контексте. Если государство не мешает каждому человеку искать свою индивидуальную панацею, если оно не искажает информационные сигналы, которые посыпает ему рынок, если оно защищает жизнь и собственность граждан, если позволяет людям не только делать глупости, но и сполна платить за них, то оно, этот коллективный орган по оказанию людям разного рода услуг, делает нужное дело. Оно становится частью той самой панацеи, которая и обеспечивает долгосрочный экономический рост. Главное, понять, что принимать это «лекарство» нужно не один или два года, а десятилетиями.

5. Чемпионы капитализма против олигархов и «баронов-грабителей». Как отличить рыночную добродетель от номенклатурного заговора

Вначале было бы уместно привести цитату президента США Франклина Рузельтта: «*Народ должен верить в три вещи. Он должен верить в прошлое. Он должен верить в будущее. Но прежде всего он должен верить в способность людей извлекать уроки из своего прошлого, чтобы их опыт и знания помогли им создавать будущее*». Беларуси очень полезно изучать исторический опыт формирования крупных капиталов, создания мощных компаний – локомотивов экономики. История полна мифов, часто откровенной лжи. Одним из самых устойчивых является миф об американских «баронах-грабителях» (robber barons). Таким нелицеприятным и уничтожительным термином называют сами американцы промышленников и предпринимателей, которые создавали мощь США в XIX в.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Сегодня многие политики и эксперты на постсоветском пространстве оправдывают формирование олигархических кланов ссылками на американский опыт. Мол, если даже капиталистическая Америка не избежала этого, то нам нужно просто расслабиться и принять как данное существование и власть олигархов. Так формируется международный идеологический консенсус на основе лжи и извращения истории. На самом деле создать экономическое чудо руками грабителей, будь они баронами или олигархами, нельзя. В США политики и идеологи вкупе с номенклатурным бизнесом умышленно оболгали честных людей, чтобы вызвать у обычных людей ненависть к богатым, и преуспели в этом. Тем самым они отвлекли внимание от своих «черных» сделок на бюджетные деньги или с государственными активами. Беларусь, Польша, Россия и Украина могли бы построить экономику без олигархов, грабителей и номенклатурных кланов, если бы усвоили урок чемпионов капитализма – США.

Богатых и успешных не любят. Их обвиняют в жадности и жестокости, в бессердечности и бездуховности. По мнению коллективистов разных мастей, они – причина рецессий и экологических напастей, голода и СПИДа в Африке, равно как деморализации Запада и разложения «невинного» Востока. Зависть и острый дефицит самоуважения, подкрепленный глубоким невежеством и незнанием фактов прошлого, заставляет простых людей и журналистов, аналитиков и философов придумывать и раскручивать сильно обобщенное понятие «богач», наделяя его всевозможными отрицательными качествами.

В XIX в. в Европе синонимом ненавистного слова «богач» стало понятие «буржуй». К. Маркс и Ф. Энгельс при помощи большого количества британских, французских и немецких литераторов и философов превратили некогда почитаемого буржуа чуть ли не в терминатора «естественной гармонии общества». Правда, в таком обществе продолжительность жизни составляла не более 40 лет.

В США, куда социалистические идеи пришли и утвердились позже, в 20-е, 30-е гг. XX в., СМИ и общественные науки внедрили в сознание людей популярный термин *robber barons* – «бароны-грабители». Самых богатых американцев, которые создали промышленную и общекономическую мощь Америки, вдруг в одночасье отнесли к числу аристократов (по типу Европы, где члены королевских и аристократических семей получали богатство по статусу, а не потому, что они его зарабатывали) и воров, т. е. преступников и нарушителей закона. «Запятнав» этими не имеющими ничего общего с реальной жизнью обвинениями Корнелиуса Вандербильда, Джеймса Хилла, Чарлза Шваба, Джона Рокфеллера, Эндрю Меллона и других выдающихся предпринимателей, лидеры общественного мнения США сильно подыгрывали социалистам Европы, создали мощную

идеологическую поддержку даже для советской империи. На это до сих пор ссылаются идеологи Беларуси, России и многие ученые на постсоциалистическом пространстве.

Когда начались системные реформы в бывших социалистических странах Европы и Азии, господствующей идеологемой было справедливое распределение национального богатства. Социальная защита населения предполагала сохранение монополии государства в сфере образования, здравоохранения и пенсионного обеспечения. Реализация лозунга «раздать каждому по справедливости», градуализм в построении рыночных механизмов привели к тому, что небольшая группа людей стремительно обогатилась, а другие резко потеряли в доходе, стабильности. Часто бедность была относительной, т. е. по сравнению с уровнем своего предыдущего дохода (при социализме) люди стали богаче, но по сравнению с доходами нуворишей они чувствовали себя бедняками. Перераспределение богатства, установление контроля над ресурсными и денежными потоками шло при активном участии людей, которые имели в то время адекватный человеческий капитал: предпринимательскую жилку (ее развивали так называемые спекулянты и фарцовщики), связи с партийной и хозяйственной элитой, базовые знания торговли и экономики, связи с западными компаниями, «крышу» в правоохранительных органах, руководящую должность в госструктуре (на госпредприятиях) или связи с таковыми. Ноу-хау, патенты, новые технологии, научные разработки – все эти факторы не входили в число основных причин формирования крупных частных капиталов в постсоциалистических странах.

Появилось понятие «новый русский», чуть позже в общественно-экономической жизни стали доминировать олигархи. Это относится не только к России, но и к Украине, Казахстану, а также к Польше, Чехии, Латвии и другим странам. Идеологии методики системных трансформаций по принципу мягкой посадки (градуализм) оправдывались, что, мол, каждая страна должна пройти этап формирования олигархов, первоначального накопления капитала и так называемого «звериного» капитализма. В поддержку данного тезиса приводились примеры американских «баронов-грабителей». Поскольку сами американцы придумали эту фразу и приняли на веру ее коннотацию, то тезис о неизбежности этапа «звериного» капитализма (если быть точным, то различных модификаций интервенционизма) в Центральной и Восточной Европе кажется им неоспоримым. Они почему-то не говорят о том, что люди, вошедшие в американскую историю как «бароны-грабители», не были ни аристократами (наоборот, они были нищими и создавали свои состояния с нуля), ни ворами, поскольку не были осуждены за кражу частных или государственных средств.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Возникает вопрос: американские «бароны» и российские олигархи – это близнецы-братья или абсолютно разные явления? Чтобы на него ответить, нужно в первую очередь проанализировать, как создавали свои состояния американские «бароны-грабители», каковы были их взаимоотношения с властью, а потом сравнить их поведение с действиями российских олигархов. Чтобы разбить популярные в США и Европе мифы об американских промышленниках, чтобы выбить почву из-под ног сторонников точки зрения о неизбежности олигархизации стран ЦВЕ, чтобы сократить риски олигархизации Беларуси, рассмотрим жизненный и деловой путь главных американских олигархов.

Корнелиус Вандерbilt и развитие судоходства. Величайший антимонополист Америки

В XIX в. как в Европе, так и в США государство считало судоходство социально значимой отраслью экономики. Поэтому чиновники неизменно вмешивались в его развитие. В этой отрасли действовало много так называемых «политических предпринимателей», которые зарабатывали деньги при помощи государственных субсидий и дотаций. Им выгодны были ограничения на вход на рынок и другие меры «поддержки отечественного производителя».

Противоположность им составляли так называемые «рыночные предприниматели», которые преуспевали за счет инноваций, повышения качества продукции и управления и т. д. «Политических предпринимателей» вполне можно называть «баронами-грабителями», потому что они были заинтересованы в том, чтобы государство активно участвовало в определении экономических приоритетов развития страны и отрасли. Но люди, которые получили от СМИ и политизированных ученых титул «барона-грабителя», как раз относились к категории «рыночных предпринимателей». Их типичным представителем является Корнелиус Вандерbilt.

Каждый американец учит в школе, что Роберт Фултон первым начал регулярные пароходные рейсы в Нью-Йорке. В 1807 г. корабль «Клермонт» начал курсировать по реке Гудзон со скоростью 4 мили в час. При этом учебники умалчивают, что Фултон получил от города монопольное право на управление всеми пароходными перевозками в Нью-Йорке на протяжении 30 лет.

В 1817 г. Томас Гиббонс нанял молодого Корнелиуса Вандербильда, чтобы разрушить монополию Фултона. В тот год он в течение 60 дней задешево перевозил пассажиров из Нью-Джерси в Нью-Йорк, нарушая

закон и приобретая популярность в регионе. Монополия Фултона закончилась в 1824 г. в результате судебного процесса «Гиббонс против Огдена». По случаю этой победы жители Нью-Брунсвика приветствовали Вандербильда салютом из пушек. Объем пароходных перевозок по реке Огайо удвоился в течение первого года после отмены монополии. Во второй год работы в условиях свободной конкуренции он увеличился в 4 раза.

В области судоходства стремительно развивались новые технологии. Среди них отметим появление трубчатых бойлеров, которые сменили используемые Фултоном медные бойлеры. За счет использования угля вместо древесины стоимость топлива была сокращена вдвое. Резко упали потребительские цены. После отмены монополии цена поездки из Нью-Йорка в Олбани упала с \$7 до \$3. Компания Фултона не смогла адаптироваться к новым ценам и вскоре обанкротилась. А Гиббонс и Вандербильд сократили издержки и в конце 20-х гг. XIX в. зарабатывали по \$40 тыс. прибыли в год.

В это время Вандербильд основал свою собственную компанию и вскоре наладил пароходные рейсы на всем северо-восточном побережье. Проложив свой маршрут Нью-Йорк – Филадельфия, он снизил цены на билеты с \$3 до \$1. На маршруте Нью-Брунсвик – Нью-Йорк он установил цену 6 центов. К тому же он кормил пассажиров бесплатным обедом. Hudson River Steamboat Association была крупнейшей компанией в регионе (десять кораблей). К. Вандербильд бросил ей вызов со своими двумя кораблями. Он открыл «Народный маршрут». Цены на рейс Нью-Йорк – Олбани упали с \$3 до \$1, затем до 10 центов. Чуть позже проезд стал бесплатным.

Издержки одной поездки составляли \$200. Предприниматель подсчитал, что если 100 пассажиров съедят разного продовольствия на \$200, то билеты могут быть бесплатными. Пароходная ассоциация не могла конкурировать с ним, поэтому заключила с ним договор на то, что в течение 10 лет он не будет работать на реке Гудзон. За это он получил \$100 тыс. и \$5 тыс. за каждый год. После того как Вандербильд ушел, цены снова вернулись на уровень \$3. Поскольку барьера на вход на рынок не существовало, то Ассоциация не смогла долго удерживать высокие цены. Другие предприниматели быстро занимали выгодную нишу. Ассоциация выкупила по меньшей мере пять конкурентов, так что создавать пароходные компании на реке Гудзон стало хорошим бизнесом. Журнал Harper's Weekly писал: «*Где бы Вандербильд ни начал новый маршрут, цены немедленно падали. И как бы ни заканчивалось состязание, либо его выкупали, либо он их выкупал, цены никогда не возвращались на старый уровень*». К. Вандербильд сам говорил: «*Если я не*

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

могу управлять маршрутом рядом со своим конкурентом, но делать это на 20% дешевле, я уйду с корабля».

Англичане первыми начали трансатлантические перевозки. Первый пароход прошел по этому маршруту в 1838 г. Сэмюэл Кьюнард, «политический предприниматель», убедил британское правительство предоставить ему \$275 тыс. в год за то, что он два раза в месяц будет возить пассажиров из Англии в США. Он брал по \$200 с пассажира и по 24 цента за доставку письма. Для покрытия издержек пароходной компании этого было мало, поэтому он выбрал себе дотации. Американец Эдвард Коллинз, очередной классический «политический предприниматель», уговорил Сенат предоставить ему субсидии на строительство кораблей и на обслуживание пассажирских и почтовых маршрутов, чтобы выбрать Кьюнарда с рынка. Он апеллировал к национальным чувствам американцев и концепции «национальной самодостаточности».

Конгресс неоднократно давал Коллинзу дотации для обслуживания все новых маршрутов. У него не было никаких стимулов сокращать издержки. И к 1852 г. они удвоились. В 1855 г. Вандербильд решил войти на рынок почтовых перевозок. Он сказал, что его цены будут меньше, чем у Кьюнарда, и к тому же он сможет управлять маршрутами за сумму, более чем на 50% меньшую, чем получал Коллинз (\$15 тыс. против \$33 тыс. за корабль). Затем Вандербильд решил бросить вызов Коллинзу вообще без субсидий. Он брал по 15 центов за письмо и по \$110 за билет первого класса. Позже цена упала до \$80.

Вандербильд смог сократить издержки трансатлантического путешествия. Он экономил на страховке, нанимая высококлассных капитанов и команду. Он тратил меньше на ремонт и обслуживание кораблей. К тому же он широко использовал услуги для пассажиров второго и третьего классов. Вандербильду пришлось выдержать очень тяжелый первый год в бизнесе, но он сумел построить корабль за \$600 тыс., который стал самым большим и быстрым судном того времени. Государственные субсидии сдерживали технологический прогресс и в конце концов были упразднены. Правительство заблокировало эксперименты по использованию железа при строительстве кораблей, что также повлияло на качество как гражданских, так и военных судов. За нанесенный ущерб никто из политиков не заплатил.

Вандербильд вел аналогичную конкурентную борьбу с Коллинзом за перевозки в Калифорнию. Он договорился с правительством Никарагуа о проходе судов через канал по территории этого государства, платил ему \$10 тыс. в год и одновременно снизил цены с \$600 до \$150. Но в 1854 г. правительство Никарагуа разорвало отношения с Вандербильдом, после того как другой американец, Уильям Уокер, вторгся в эту

страну с небольшой армией, отстранил законное правительство от власти и сам стал править страной. Он и положил конец бизнесу Вандербильда в Никарагуа.

Из-за высоких субсидий, предоставляемых отдельным компаниям, конкурировать с «политическими предпринимателями» было очень сложно. Они выкупили компанию Вандербильда, которая работала на калифорнийском направлении, за \$672 тыс., или 75% ежегодной субсидии в \$900 тыс. Как заявил сенатор Роберт Тумз, «вы даете \$900 тыс. в год для того, чтобы доставлять почту в Калифорнию, а Вандербильд заставляет конкурентов платить ему \$56 тыс. в месяц за то, чтобы не работать на этом рынке. Это следствие ваших субсидий». Сенатор предложил упразднить субсидии, но другие называли поведение Вандербильда аморальным и создающим препятствия для торговли.

Борьба между «рыночными» и «политическими» предпринимателями изменила конкурентную среду американского судоходства. С 1848 по 1858 гг. правительство США заплатило Эдварду Коллинзу более \$11 млн., чтобы тот строил корабли и перевозил почту. Вандербильд конкурировал с ним, не имея бюджетных денег. В основном благодаря Вандербильду Конгресс упразднил почтовые субсидии. Торговля в США стала гораздо свободнее. После того как стали более выгодными железнодорожные перевозки, Вандербильд переместил свой капитал в эту сферу. Благодаря активной конкуренции со стороны англичан и спросу Англии на американское зерно, Вандербильд стабильно удерживался на рынке, построив одновременно свою знаменитую дорогу New York Central Railroad.

Великий промышленник умер в 1877 г., имея \$100 млн. капитала. Он был самым богатым человеком Америки того времени. Не потому, что тратил деньги налогоплательщиков, а потому, что предоставлял людям дешевые и качественные транспортные услуги. Если бы Вандербильд был белорусом, у нас не было бы необходимости тратить бюджетные деньги на содержание Белорусской железной дороги. Будь он белорусом, мы бы получали не только качественные, дешевые услуги, но и регулярную прибыль и налоговые поступления.

Джеймс Хилл и трансконтинентальная железная дорога

История строительства железной дороги от восточного к западному побережью служит наглядным примером борьбы рынка и политики. Четыре компании получили от правительства субсидии и право строить эту железную дорогу. Этот процесс описан в сотнях книг и показан в кино. Говоря о развитии железнодорожного транспорта в США, историки, и тем более политики, забывают сказать, что в то же время Джеймс Хилл без

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

дотаций от правительства строил свою трансконтинентальную железную дорогу (ТЖД), качество которой заметно превосходило качество конкурирующей дороги. При ее строительстве не было коррупции. Это единственная ТЖД, которая никогда не объявлялась банкротом. Без государственного вмешательства в строительство дорог экономическое развитие страны шло бы быстрее и коррупции наверняка было бы меньше. Дж. Хилл разбивает миф о том, что экономический прогресс без государственных дотаций и субсидий невозможен. Напротив, он реален. Более того, он обходится дешевле и гарантирует доступ к самым качественным услугам и товарам в кратчайшие сроки.

Два реципиента федерального правительства – компании Union Pacific и Central Pacific – получали \$16 тыс. дотаций на милю строительства железной дороги по равнине, \$32 тыс. – в гористой местности и \$48 тыс. – в горах. Поскольку компаниям платили за мили, то им было выгодно прокладывать не прямую дорогу, а как можно более извилистую и в гористой местности. Они использовали дешевые, некачественные рельсы. Менеджеры Union Pacific использовали много древесины, которую заказывали у населения штатов, через которые проходила железная дорога. В Небраске они нарушили права частной собственности, считая, что все деревья находятся в государственной собственности. В погоне за выполнением плана рельсы клали с нарушением элементарных строительных норм. Выбрав маршрут через необитаемые части штатов Небраска и Вайоминг, менеджеры и политики резко увеличили опасность нападения индейцев.

В 1869 г. в штате Юта началась реальная драка между Union Pacific (на эту компанию работали преимущественно ирландцы) и Central Pacific (здесь работали китайцы) за право строить и получать субсидии. 10 мая 1869 г. две компании наконец соединили ТЖД, но сразу после этого начали ремонтировать и перекладывать пути, закончив строительство дороги только через 5 лет. Чем не современный способ строительства дорог в Беларуси, России или на Украине?

После окончания строительства стало очевидно, насколько неэффективно работали Union Pacific и Central Pacific. Они получили 44 млн. акров бесплатной земли и более \$61 млн. дотаций, но были близки к банкротству. Издержки были такими высокими, потому что строить после гражданской войны было очень дорого из-за дефицита рабочей силы и капитала. Дополнительных средств требовала защита от индейцев.

Вторая причина высоких издержек состояла в том, что сотрудники компаний создавали собственные компании, которые становились монопольными поставщиками разных товаров, необходимых для строитель-

ства. Так, для строительства ТЖД нужен был уголь. Шесть сотрудников Union Pacific учредили Wyoming Coal and Mining Company, добывали уголь по \$2 за т, а продавали для Union Pacific по \$6. Гораздо больше «откатов» было в компании Credit Mobilier, которая поставляла металлы. Учредителями этой компании также были сотрудники Union Pacific. Известно, как один из главных управляющих этой компании Томас Дюран организовал поездку для 150 политиков и чиновников, нанял для их обслуживания шесть поваров, оркестр, фокусника и фотографа. В поезде им подавали утку по-китайски, гуся по-римски, филе антилопы и говядину, не говоря уже о самых дорогих винах. И все это за счет денег налогоплательщиков. После обеда некоторые VIP-ы охотились на бизонов, не выходя из вагонов. Так выбивались субсидии для ТЖД. Для известного своим губительным законопроектом Уильяма Шермана Union Pacific продала землю возле Омахи по \$2,5 за акр, в то время как рыночная цена тогда была \$8.

Компания Union Pacific находилась в очень сложном положении. В 1874 г. ее новый начальник Джей Гулд предложил решение в виде повышения железнодорожных тарифов, списания долгов и введения монополии на определенные перевозки. Несмотря на это, в 1893 г. Union Pacific обанкротилась. Другие железнодорожные компании, которые получали дотации из бюджета, работали аналогичным образом, периодически банкротясь и вызывая ярость акционеров и неприятие капитализма, хотя в этом случае его, разумеется, не было и близко.

Джеймс Хилл со своими канадскими друзьями купил обанкротившуюся St. Paul and Pacific Railroad у голландцев. 10-мильная железная дорога была в очень плохом состоянии, но Хилл превратил ее в прибыльный проект без дотаций и господдержки. Затем он продлил ее в Северную Дакоту. Понимая, что перевозки сельскохозяйственной продукции могут принести ему доход, он звал людей на постоянное жительство в этот штат. Хилл говорил: «*Нам нужна самая лучшая дорога, самые низкие цены, самый прямой путь*».

Думая о будущем, он импортировал рельсы из бессемеровской стали, чтобы обеспечить надежную работу компании. Продвигаясь на Запад, Хилл начал конкурировать с компанией Northwest Pacific, которую возглавлял Виллард, имевший 44 млн. акров бесплатной земли от федерального правительства и щедрое финансирование из Германии, но Хилл строил лучше и дешевле. Он лучше управлял издержками (к примеру, на тонне угля он экономил \$2). Виллард, понимая, что проигрывает, чинил Хиллу разного рода препятствия, несмотря на то, что местное население хотело пользоваться именно его железной дорогой. Хилл предложил индейцам рыночную цену за их землю, но политики блокировали выдачу Хиллу права строить железную дорогу через территорию индейцев. В 1893 г.,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

когда большинство поддерживаемых государством железных дорог обанкротилось, Хилл крепко стоял на ногах. Более того, с 1894 по 1895 гг. он сократил издержки на 13%. Построив Great Northern, Хилл показал, что рынок может осуществлять крупные проекты без дотаций.

Одним из аргументов в поддержку дотаций для ТДЖ было то, что ее строительство резко увеличило стоимость земли и привело к расширению поселений. Так, в 1860 г. 40-мильная полоса земли вдоль дороги компании Union Pacific стоила \$4,3 млн., а к 1880 г. – уже \$158,5 млн. Но этот расчет не учитывает социальных, экономических и политических издержек, сильных диспропорций в экономике страны, которых можно было бы избежать. Социальные выгоды были временными, а издержки – постоянными. Их вынуждены были нести все будущие поколения.

Так называемые социальные преимущества также имели свою высокую цену. Во-первых, за отданную бесплатно землю можно было бы получить большие деньги. Во-вторых, предоставление субсидий на строительство ТЖД создало опасный прецедент, который затем укоренился и стал самовоспроизводящимся. В-третьих, была сильно подпорчена репутация бизнеса и нарушена этика деловых отношений. Коррупция и плохой имидж бизнеса – прямые следствия государственных программ его субсидирования. В-четвертых, установленная государством монополия практиковала постоянное повышение тарифов на перевозки и почтовые пересылки. В-пятых, субсидирование инициирует процесс штамповки многочисленных правовых актов, что приводит к усложнению закона и статизации института частной собственности.

Придание гласности случаев коррупции при строительстве ТЖД, низкое качество работы, воровство, манипуляции финансами и спасение от банкротства привело в ярость потребителей и налогоплательщиков. Они требовали от законодателей новых законов, регулирующих контроль за железными дорогами. Как и сейчас на постсоветском пространстве, непреднамеренные следствия многих регулирующих актов еще больше усугубили ситуацию. В результате Конгресс, исправляя собственные ошибки, принял Закон Турмана (Thurman Act), который обязывал Union Pacific ежегодно платить 25% прибыли в казну, чтобы рассчитаться по долгам.

В 1887 г. была учреждена Комиссия по регулированию торговли между штатами (Interstate Commerce Commission). Она запретила еще один вполне рыночный механизм – скидки на цены билетов и оказываемых услуг. Это было началом конца более или менее чистого капитализма в США. Interstate Commerce Commission положила начало бюрократизации экономики Америки. На фоне борьбы политиков с «рыночными предпринимателями» Хилл активно развивал свой бизнес, договариваясь с различными производителями транспортных услуг. Так, при помощи своей железной дороги он

способствовал увеличению экспорта из США в Японию с \$7,7 млн. в 1896 г. до \$51,7 млн. в 1904 г. (поставки хлопка, рельсов, текстиля).

Хилл активно работал на рынке древесины. Он сократил тарифы на перевозку леса с 90 до 40 центов за фунт леса и в кооперации со своим приятелем-партнером Фредериком Вейерхаузером сумел занять большую нишу в средне-западной части Америки. Хилл был одним из самых выдающихся строителей железных дорог в США. Он делал дороги качественными, эффективными и не брал ни цента от государства. Но когда его конкуренты постоянно получали субсидии, когда он вынужден был переплачивать за английскую сталь 50%, ему нужно было быть в два раза более эффективным, чтобы выжить. Хилл пошел на то, чтобы поддержать тех политиков, которые выступали против тарифов и субсидий, против антирыночного Закона Шермана и регулирования торговли в рамках Комиссии по регулированию торговли между штатами. В результате законы, которые были приняты, чтобы бороться с монополией, начали работать против «рыночного предпринимателя» Хилла.

К примеру, Закон Хэберна (Hepburn Act) 1906 г. запретил железнодорожным компаниям устанавливать разные цены для разных категорий пассажиров. В результате Хилл не мог предлагать скидки по транспортным тарифам: *«Тарифы меняются каждый день. Меня поразили некоторые вопросы, которые задавались на слушании по поводу принятия закона Хэберна. Они были связаны с попыткой установить справедливый тариф. Вы решаете проблемы сегодняшнего дня в сегодняшних условиях. Вы сможете применить сегодняшние условия к завтрашнему дню, к следующей неделе или месяцу? Это абсолютно невозможно»*. Таким образом, американские законодатели лишили «рыночных предпринимателей» чрезвычайно важной в рыночном поведении гибкости. Это, конечно, было на руку «политическим предпринимателям». В результате попыток унифицировать тарифы сильно пострадала торговля. Так, с 1905 по 1907 гг. экспорт США в Японию и Китай упал на 40%. *«Мы никогда не узнаем, сколько внутренней и внешней торговли мы потеряли»*, – пишет известный экономист Д. Арментано¹.

Большим ударом по развитию торговли было принятие Закона Шермана (Sherman Act), одного из самых вредных, антирыночных законов в истории США. Как все подобные законодательные акты, он был очень размыт и неопределен. Закон запрещал *«любые комбинации действий, ведущие к сдерживанию торговли»*. Проблема была в том, что любая торговая сделка сдерживает другие торговые сделки, которые совершаются на конкурентном рынке. Начались проблемы у American Sugar Company, у нефтяников. Хилл думал, что этот закон его не коснется, но явно недооценил

1. Д. Арментано. Антитраст против конкуренции. Альпина, 2005.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

бюрократов и политиков. В 1901 г. он создал Northern Securities Company, через которую активно работал на рынке железнодорожных перевозок, консолидируя капитал и сохраняя свои конкурентные преимущества. Он сотрудничал с Эдвардом Харриманом, который начал управлять обанкротившейся Union Pacific. Два бизнесмена координировали свои бизнес-планы. При этом как у Хилла, так и у Харримана тарифы на перевозки падали. Но один из первых просоциалистических президентов США Т. Рузвельт потребовал ликвидировать Northern Securities, назвав ее «очень высокомерной корпорацией», а самого Хилла – «*трастовым магнатом, который пытается делать то, что запрещено законом*». В 1904 г. Верховный суд пятью голосами против четырех принял решение о ликвидации Northern Securities. Так американское правительство расправилось с одним из своих подлинных промышленных героев, которому политики и «политические предприниматели» приклеили унизительный и абсолютно не соответствующий сути ярлык «барона-грабителя».

В США XIX в. Дж. Хилл мог появиться и сделать высококлассный бизнес. В Беларуси начала XXI в. ему никто не разрешил бы положить на землю даже одну шпалу. Пройти через частокол бюрократических экспертиз, согласований, разрешений и жалоб конкурентов и недоброжелательных граждан сегодня удается далеко не каждому предпринимателю, желающему открыть обыкновенное кафе. Заикаться о железной дороге вообще нереалистично. Если бы так сложилось, что в XIX в. капитализм начался бы в Беларуси, он бы там и умер, будь она таким же царством бюрократии, как сегодня.

Чарлз Шваб и сталелитейная промышленность

По словам учителей Чарлза Шваба, в школе он был парнем, который никогда не говорил «я не знаю». Он с детства понял, что может полагаться только на свои силы, потому что его родители и дедушки – иммигранты – не могли обеспечить ему безбедное существование. В маленьком городке Лоретто, штат Пенсильвания, жило всего 300 человек. Однако активный мальчик, учась в школе, и здесь находил работу. В 17 лет он уехал в Брадлок, который был известен заводами по производству стали. Сначала он работал в магазине, но веселого, обаятельного парня приметил один из менеджеров компании Carnegie Steel. Вскоре Чарлз познакомился с шотландским иммигрантом Эндрю Карнеги, которому понравился деревенский парень. В свободное время он иногда играл на пианино в доме Карнеги и пел ему шотландские баллады.

Карнеги не брал людей по принципу их происхождения или из-за родственных связей. Поэтому Ч. Шваб делал быструю карьеру в его ком-

пании, принцип управления которой был прост: «Сокращай издержки – и прибыль придет сама». Шваб много времени посвящал науке, экспериментировал и использовал инновации. Он делал упор на вертикальной интеграции производства, чтобы контролировать весь процесс от закупки сырья до готовой продукции.

В 23 года молодой Чарлз спроектировал и построил мост через Балтимор и железнодорожный переезд в Огайо. Он устанавливал газовые счетчики, что позволило экономить газ, переделал производство рельсов, сэкономив на каждой тонне стали 10 центов. Он умело умиротворял бастовавших рабочих на заводе в Хоумстеде. В 1889 г. он стал управляющим заводом в Брэддоке. Шваб эффективно использовал систему бонусов за работу и умел стимулировать рабочих. Вскоре Карнеги наградил его небольшим пакетом акций в Carnegie Steel.

Ч. Шваб обожал Карнеги, который умело управлял корпорацией и не участвовал в посиделках сталелитейщиков, чтобы договариваться о фиксации цен. Э. Карнеги начал бизнес в 1872 г. Тогда ему говорили, что он никогда не сможет конкурировать с Lackawanna Company, затем с Scranton Steel Company, но настойчивый шотландец выигрывал контракт за контрактом, причем не потому, что давал взятки, а потому, что имел самую привлекательную цену и высокое качество.

Ч. Шваб быстро поднимался по корпоративной лестнице. В 1897 г. он стал президентом Carnegie Steel и вместе со своим учителем успешно управлял компанией. Он открыл 16 новых печей на заводе в Хоумстеде – и тонна стали подешевела на 34%. Эффект масштаба начал давать положительные результаты. С 1880 по 1900 гг. стоимость изготовления рельсов упала с \$28 до \$11,5, а прибыль увеличилась с \$2 млн. в 1888 г. до \$4 млн. в 1894 г. и до \$40 млн. в 1900-м.

В 1901 г. Карнеги ушел на пенсию, и Ч. Шваб, как его представитель, продал бизнес компании J. P. Morgan за \$480 млн. Морган затем объединил бизнес Карнеги с другими компаниями и учредил компанию US Steel. Ее президентом стал Чарлз Шваб, в распоряжении которого было 213 сталелитейных заводов, транспортные компании, 41 шахта, 57 тыс. акров богатой углем земли.

Однако старые добрые времена работы с Карнеги были позади. Ч. Шваб обнаружил, что ему не удастся управлять US Steel как компанией, где он прошел боевое крещение. Морган и Гэри (последний вообще не имел представления о сталелитейном бизнесе) были заинтересованы в стабильности бизнеса, а не в инновациях, поэтому между ними и Швабом начали возникать конфликты в корпоративном управлении.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Карнеги всегда жил пуританской жизнью, считая, что так должны поступать и другие. Ч. Шваб следовал примеру своего патрона, но в US Steel он начал жить на широкую ногу, кутить и сорить деньгами. Казино Монте-Карло, роман со служанкой, которая родила ему ребенка, строительство огромного дома за \$7 млн. – все это резко подорвало его репутацию. В 1904 г. он ушел с поста президента US Steel.

Но Ч. Шваб справился с временной депрессией и решил составить конкуренцию US Steel, купив компанию Bethlehem Steel. Он был президентом компании с рыночной ценой около \$1 млрд. Управлять фирмой стоимостью \$9 млн. требовало иных качеств. Bethlehem Steel была небольшой фирмой, которая перебивалась с одного государственного контракта на другой. Начав управлять ею, Шваб заявил, что она будет самым великим заводом по производству бронированной стали и оружия. Он быстро провел реструктуризацию, уволил старых, консервативных управляющих, нанял 15 молодых людей в качестве партнеров и начал борьбу за рынок. Он использовал новую технологию производства стали (в мартеновских печах). Используя железную руду, Шваб мог производить сталь более дешевую и качественную. Производство тонны железа обходилось для Bethlehem Steel в \$4,31, а для US Steel – в \$7,1.

В отличие от US Steel, где система индивидуальных бонусов была привязана к показателю общей прибыльности, Шваб использовал систему бонусов за индивидуальные достижения. Он скупал лучшие мозги и руки, переманивая людей даже из US Steel. Он бросил вызов US Steel в производстве строительной стали. Он нашел \$5 млн. на то, чтобы построить завод и начать производить стальные прутья по новой технологии, которую придумал Эдвард Грэй. Ч. Шваб рискнул: «*Если мы обанкротимся, то это будет очень крупное банкротство*». Затем он убедил своих ведущих заказчиков в полезности использования стальных ригелей. Эксперимент удался. Bethlehem Steel добился огромных коммерческих и производственных успехов. Так Ч. Шваб получил большую долю рынка стали для строительства.

С 1905 по 1920 гг. число работающих в компании Bethlehem Steel удваивалось каждые пять лет. US Steel начала без разрешения владельцев патентов изготавливать балки по новой технологии, но Шваб быстро обнаружил это и заставил US Steel платить роялти. В 1918 г., когда победа в первой мировой войне еще не была очевидной, правительство США нуждалось в новых кораблях. Министр торговли Франклин Лайн сказал: «*Президент обязан послать за Швабом и дать ему расписку Минфина на \$1 млрд., чтобы он начал строить корабли без государственных контролеров, бухгалтеров, аудиторов и других бюрократических проволочек, которые будут его рассстраивать. Позвольте президенту призвать к патриотизму Шваба и давайте рассчитывать на его честь. Больше ничего не*

нужно. Шваб сделает работу». В апреле 1918 г. Шваб стал генеральным директором Emergency Fleet Corporation, которую создало правительство США. Он начал быстро наводить порядок в судостроении. Он отказался от системы «издержки плюс прибыль (бонус)» и перешел на принцип определения цены каждого корабля. К концу 1918 г. суда были сданы даже раньше срока.

Но не все сделки Шваба с правительством были успешными. Рассчитывая на контракты по производству кораблей для военного флота, Шваб начал инвестировать в производство оружейной стали. Здесь у него возникли проблемы: 1) понятие «качество» резко отличалось в интерпретации бирюката и Ч. Шваба; 2) поскольку затраты на производство армированной стали были высокими, то правительство беспокоила возможность установления монопольных цен при наличии, по сути, единственного заказчика; 3) изготовление оружия стоило дороже, чем производство рельсов или стали для строительных конструкций. Для военного сектора сталь стоила \$450, а рельсы продавались по \$25 за т. Многие политики и производители оружия считали это монополистической практикой установления цены. Кроме того, многие оружейники заключали контракты за рубежом на более выгодных условиях (не анализируя структуру цены и госдотации), что позволяло им говорить о завышенных ценах американских сталелитейщиков.

Правительство решило построить завод по производству стали для изготовления оружия на федеральные деньги. Шваб был против, но не смог убедить политиков. В результате президент Вильсон подписал закон о выделении \$11 млн. на строительство завода по производству оружейной стали. Он должен был производить сталь менее чем по \$300 за т, а не \$454, как требовал Шваб и другие компании. Вскоре Конгресс увеличил бюджет до \$17,5 млн. Строительство началось в 1917 г. и закончилось в 1921 г. Завод производил сталь гораздо дороже швабовской. Через год завод закрыли.

В 1921 г. Швабу исполнилось 60 лет. Он растерял дух новаторства и предпринимательства. В 1927 г. он уже убеждал сталелитейщиков в необходимости фиксировать цены, выступал против расширения своих заводов. Во время Великой депрессии он предлагал выйти из кризиса за счет высоких таможенных пошлин. Тарифы, введенные Актом Смута – Холи, сделали выход из депрессии более болезненным и долгим.

В 30-е гг. Шваб ушел из бизнеса и проводил много времени, выступая с лекциями и проматывая свое состояние. Он инвестировал в компании, о которых часто не имел должного представления, поэтому терял много денег. Несмотря на депрессию, он не сокращал свои личные издержки, приглашая в свой знаменитый дом на Riverside лучших в мире музыкантов. После смерти жены дом на Riverside забрали кредиторы. Чарлз Шваб, кото-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

рый показал миру дух предпринимательства, умер в возрасте 77 лет с долгами более чем на \$300 тыс.

Ничто в этом мире не вечно. К Ч. Швабу можно относиться по-разному, но, если оставить за рамками его личную жизнь и то, как он тратил свои деньги, мы можем сказать, что в свои лучшие годы он был прекрасным образцом «рыночного предпринимателя». Свой успех он обеспечил не за счет государственных дотаций, а за счет тяжелого труда, новаторского подхода и риска, который так необходим в бизнесе. Под конец своей яркой предпринимательской карьеры Ч. Шваб соблазнился на разные государственные проекты. Этим он замарал свою репутацию. Тицеславие сделало остальное – и разрушило глыбу американского бизнеса.

В Беларуси в начале 90-х гг. ХХ в. тоже появились «рыночные предприниматели». По своему масштабу они были заметно мельче Ч. Шваба. Тем не менее они одними из первых поняли суть новых, рыночных отношений и стали активно создавать свои состояния. Затем они вступили в сговор с чиновниками. Захотелось легких, быстрых денег. После непролongительного медового периода «замужества» с властью эти люди были жестоко наказаны. Кто успел уехать на чужбину, кто сел в тюрьму, кто обанкротился и ушел из бизнеса с пошатнувшимся здоровьем. Если бы им был известен пример Ч. Шваба, они, возможно, повели бы себя иначе.

Джон Рокфеллер и нефтяной бизнес

После двадцати лет работы на рынке нефти и нефтепродуктов компания Джона Рокфеллера Standard Oil Company занимала 90% рынка. Она сумела сократить цену галлона нефти с 58 до 8 центов. Таков был выбор потребителей. Миллионы американцев освещали свои дома за 1 цент в час, выбирая нефтепродукты Рокфеллера. Именно выбор потребителей, а не политиков сделал его самым богатым человеком мира того времени.

Начинал Дж. Рокфеллер почти в нищете. Его отец был коробейником, а мать воспитывала шестерых детей. С самого детства, как говорил сам Рокфеллер, его научили «*работать, сберегать и отдавать*». Он начал работать в возрасте 16 лет помоющим бухгалтера. Тогда ему платили 50 центов в час. Он быстро понял важность честности в бизнесе. Дотошность раздражала кредиторов, но позволила Рокфеллеру быстро завоевать хорошую репутацию в Кливленде.

В 19 лет он начал заниматься перевозками зерна по озеру Эри и вскоре уже оперировал суммами в десятки тысяч долларов. С женой Лаурой они много времени проводили в церкви, считая духовную сферу важным элементом деловой жизни. Один из его коллег по церкви Сэмюэл Эндрюс

инвестировал в нефтяной бизнес и в 1865 г. пригласил Джона к себе. Открытие больших запасов нефти в северо-западной Пенсильвании вскоре изменило жизнь всей Америки и мира.

О нефти знали задолго до нефтяного бума, но никто и не думал о том, что эта липкая черная жидкость может стать одним из самых прибыльных товаров в мире. В 1855 г. профессор Бенджамин Силлиман из Йельского университета установил, что при дистилляции и очистке нефти получается керосин, который при сжигании дает лучший свет, чем использовавшееся тогда китовое масло. Из парафина можно было делать качественные свечи. Что делать со смазочными материалами и бензином, тогда еще не знали.

Силлиман с друзьями учредил компанию и попытался уговорить разных людей бурить землю в поисках нефти. После нескольких отказов он попробовал сделать это сам и в 1859 г. пробурил первую скважину. Так началась нефтяная лихорадка. Вход на рынок был довольно легким. Бурильная установка стоила меньше \$1000, земли было много, так что вскоре нефтяная лихорадка охватила всю северо-западную Пенсильванию. Америку подсадили на керосин. Рокфеллер впервые побывал на нефтяном поле в 1862 г., а в 1865-м он вместе с Сэмюэлем Эндрюсом построил свой первый нефтеперерабатывающий заводик. С самого начала Рокфеллера поражали в этом секторе две вещи: огромное количество отходов и колебание цен. В 1862 г. баррель (42 галлона) нефти стоил от \$4 до \$0,35. Во время гражданской войны, когда президент Линкольн покупал нефть, цены опять поднялись до \$4, затем до \$13,75. Большинство первых нефтяных миллионеров обанкротилось. Тысячи баррелей нефти сбрасывались в реки, а не закачивались в баки.

Рокфеллер понимал, что будущее бизнеса – в качественной переработке и управлении издержками добычи. Такая стратегия бизнеса быстро дала свои результаты. Компания Coopers просила за баррель \$2,5, Рокфеллер – \$0,96. Вскоре его компания стала самым крупным переработчиком нефти в Кливленде. В 1870 г. Рокфеллер со своими партнерами преобразовали компанию (подключился брат Уильям и Генри Флеглер, сын пресвитерианского священника) в Standard Oil.

Под руководством Рокфеллера они покупали новое оборудование, нанимали химиков и из барреля нефти получали более 300 побочных продуктов. Рокфеллер производил такой дешевый керосин, что вскоре тот вытеснил уголь, китовое масло и на какое-то время электричество на рынке энергоносителей для освещения домов. Будучи крупным производителем нефти, Рокфеллер экономил и на транспортных расходах, добиваясь серьезных скидок от железных дорог. Его конкуренты часто обвиняли его в этом, но, если бы он не был самым крупным клиентом, он не смог бы добиться подобных скидок.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

В 1865 – 1870 гг. цены на керосин упали с 58 до 26 центов за галлон. В каждый из этих годов Рокфеллер получал прибыль, в то время как другие нефтяники просто обанкротились и ушли с рынка. Многие производители выступали против Рокфеллера, но простой народ чувствовал себя очень даже неплохо. До 1870 г. только богатые могли позволить себе купить свечи или китовое масло. Люди победнее рано укладывались спать, чтобы сэкономить деньги. К 1870 г. даже простые рабочие могли купить керосин и за один цент в час освещать свое жилище. Теперь и у них была возможность читать по вечерам.

В 1872 г. Рокфеллер ненадолго стал «политическим предпринимателем». Он приобрел долю в компании South Improvement Company. Это было его самой большой ошибкой. Том Скотт, представлявший компанию Pennsylvania Railroad, предложил зафиксировать высокие цены на железнодорожные перевозки и на нефтепродукты. Мелкие производители подняли бунт, и компания была ликвидирована. South Improvement Company не добыла ни одного галлона нефти, но репутация Рокфеллера была испорчена.

Поняв, что ошибся, он снова стал «рыночным предпринимателем». Рокфеллер решил стать самым эффективным производителем Америки. «*Пусть продолжается хорошая работа. Мы должны помнить, что мы перерабатываем нефть для бедного человека, поэтому мы должны делать это дешево и добротно*», – говорил Дж. Рокфеллер в 1885 г. Он сделал еще больший упор на исследования ученых-химиков и на получение еще большего количества полезных веществ из каждого барреля нефти. Он пытался интегрировать компанию как вертикально, так и горизонтально. Он скупал нефтезаводы и «мозги», предлагая им участие в акционерном капитале Standard Oil. Многие компании соглашались на предложения Рокфеллера, некоторые же отказывались. Он закрывал неэффективные производства и использовал то, что ему было нужно из купленных активов. Он покупал компании по рыночным ценам и очень ценил руки и интеллект.

Один владелец небольшого завода, рыночная цена которого не превышала \$8 тыс., предложил Рокфеллеру купить его за 100 тыс. Когда тот отказался, владелец обвинил Рокфеллера в скупости. Таких людей было много, и они часто формировали общественное мнение. Создать огромную корпорацию не было самоцелью Рокфеллера. Это был способ сокращения издержек. В 80-е гг. XIX в. многие предрекали закат нефтяного бизнеса. Поля Пенсильвании истощались, электричество вытесняло керосин как топливо для освещения домов. Никто не мог предположить, что двигатель внутреннего сгорания изменит лицо экономики и всего мира. Российская империя начала активно вытеснять американцев с их традиционных зарубежных рынков. Рокфеллер связывал свое будущее с запа-

сами нефти в Лиме, штат Огайо. Эта нефть содержала высокий процент серы, и никто не хотел с ней работать. В течение двух лет он скопил около 40 млн. баррелей этой нефти. Он нанял химиков Германа Фраша и Уильяма Бартона, чтобы те придумали технологию очистки нефти от серы. Это решение было весьма спорным. Рокфеллер должен был закладывать в этот проект чуть ли не свои личные деньги. Но чутье Рокфеллера его не обмануло: немецкие химики нашли решение.

В это время Россия стремительно становилась нефтяной сверхдержавой за счет Бакинских нефтяных месторождений. В 1882 г., когда на мировом рынке нефти из Баку еще не было, 85% всей нефти перерабатывала Америка. Шестью годами позже – только 53%. Поскольку компания Standard Oil экспорттировала большую часть своей нефти и обеспечивала 98% американского рынка, то Рокфеллеру нужно было искать решение бакинской проблемы. Казалось, Рокфеллер обречен на поражение в этой борьбе. Добыча нефти в Баку была централизованной, запасы велики, а издержки добычи – существенно ниже. Объем добычи составлял 280 баррелей на скважину в день, а в США – только 4,5 барреля в день.

Нефть из Баку была вязкой и содержала много смазочных веществ. Standard Oil должна была строить большие танкеры, чтобы транспортировать нефть к потребителям. При этом стоимость транспортировки азербайджанской нефти составляла треть или максимум половину того, что должны были платить американцы. Многие европейские страны ввели высокие защитные барьеры против американской нефти. Так, Австро-Венгерская империя в 1882 г. купила в США полмиллиона баррелей нефти, в 1890 г. – ни одного. Что еще хуже, местные низкокачественные производители выпускали нефтепродукты и продавали их в емкостях с надписью Standard Oil Company. Так подрывалась репутация американцев.

Дж. Рокфеллер не сдавался. Уильям Бартон изобрел технологию крекинга, подогрева нефти для получения гораздо большего количества полезных веществ. Рокфеллер инвестировал в новые средства транспортировки нефти, использовал новые способы маркетинга, чтобы выбить русских с их традиционных рынков (Европа и Китай). Качество от Standard Oil было лучшим в мире, заправочные станции были аккуратными и безопасными. Российско-американская нефтяная война началась в 1885 г. и продолжалась почти 30 лет. В отдельные годы Рокфеллер должен был продавать нефть почти по себестоимости, 5,2 цента за галлон. С 1882 по 1891 гг. Standard Oil опять имела две трети мирового нефтяного рынка.

Рокфеллер и его коллеги знали, что их победа была победой эффективности над огромными естественными преимуществами. Конкуренция была такой напряженной, что повышение цены нефти на один цент стоило бы Америке тысячи рабочих мест, на три цента – потери значительной

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

части внешнего рынка. С дотошностью бухгалтера и предпринимательским духом новатора Рокфеллер построил одну из самых эффективных корпораций в мире. Его видение развития бизнеса помогало ему отбирать лучших людей, платить им большие деньги, за что его нещадно критиковали. Сам Рокфеллер объяснял это необходимостью снижения затрат в долгосрочной перспективе. При этом он оставался религиозным человеком и жил, как сам признавался, по Библии.

Государство не могло пройти мимо такого успеха яркого, неординарного человека. В рамках печально известной Комиссии по торговле между штатами за манипуляцию тарифами на перевозку нефти ему присудили штраф в размере более \$29 млн., что в 7 – 8 раз превышало стоимость активов Standard Oil в Индиане. Правда, позже этот штраф был отменен, но Закон Шермана не мог не настигнуть Рокфеллера. Для консолидации управления Standard Oil Рокфеллер создал в разных штатах многочисленные корпорации, но их активы находились в трастовом управлении единого совета директоров. В 1911 г. американское государство решило, что такой порядок сдерживает торговлю между штатами и что у каждой корпорации должен быть свой совет директоров. Это решение стало одним из самых губительных для экономического развития США. В то время со Standard Oil конкурировало более 100 одних лишь техасских компаний, не говоря уже о российском бизнесе, получавшем мощную поддержку от государства. Рокфеллер подчинился решению суда, хотя не видел в нем никакой экономической пользы ни для себя, ни для страны.

Дж. Рокфеллер со дня своей первой зарплаты и до последних дней жизни регулярно жертвовал определенную долю своего дохода церкви. В возрасте 53 лет он пересек отметку пожертвований в \$1 млн. Когда ему было 80 лет, он добровольно пожертвовал \$138 млн. На протяжении всей своей жизни Рокфеллер добровольно пожертвовал около \$550 млн. – больше, чем состояние любого предшествовавшего ему американца. Не государственные деньги, а инвестиции Рокфеллера в науку помогли ученым найти лекарства от лихорадки, менингита и анкилостомы. Он давал крупные суммы денег на усовершенствование фермерства на американском Юге. Он боролся с социальными и медицинскими проблемами так же, как он конкурировал с русскими нефтедобывающими компаниями, сражался за эффективность и инновационный подход. Рокфеллер поддерживал вузы. Только Чикагский университет получил от него более \$35 млн. После 60 лет Рокфеллер стал больше внимания уделять благотворительности, постепенно отходя от бизнеса. Он начал играть в гольф, занялся садоводством и полюбил верховую езду. Он умер во сне в возрасте 97 лет, удовлетворенный своей жизнью и успехом. Если и есть в реальном мире человек подобный Данко, который дал людям свет, то это Джон Рокфеллер.

Правительство Беларуси пытается внедрять технологии энергосбережения, экономить топливные ресурсы. Все делается по приказу государства и за счет денег налогоплательщиков. Жизнь и работа Дж. Рокфеллера учит, что политики и чиновники нашей страны не с той стороны взялись за решение проблем ТЭК в целом и энергетики в частности. В первую очередь необходимо раскрепостить человека, дать ему возможность реализовать его идеи и творческие инициативы. Если сегодня в Беларуси появится человек с напором, энергией и высокими моральными качествами Джона Рокфеллера, ему едва ли дадут развернуться. Будут заставлять платить взятки, писать объяснительные записки, согласовывать цены, отчитываться перед чиновниками о потраченных на благотворительность деньгах. Если бы он не уехал из страны после ежемесячно налагаемых штрафов, то либо на его успешном заводе ввели бы «золотую акцию», либо заставили бы ввести в состав учредителей друзей или родственников «крышующих» чиновников. Слава богу, что Дж. Рокфеллер родился в США. Как знать, как сложились бы судьбы цивилизации, если бы этот благородный человек родился в Беларуси, России или на Украине.

Предприниматели против историков

Для стран Центральной и Восточной Европы, в том числе для Беларуси, очень важно знать, как американские предприниматели сотворили экономическое чудо. Становление Америки и формирование большого бизнеса происходило в 1840 – 1920 гг. «Рыночные предприниматели» создавали свои корпорации, не имея особого статуса и монополии на рынке. Отдадим должное государству, которое создало условия для такого развития. Оно защищало частную собственность, не покушалось на независимость судебной власти. При этом американское государство minimally (по сравнению с российским или белорусским стандартами) вмешивалось в экономическое развитие, выделяя дотации, квоты, субсидии, регулируя цены.

Именно государство создавало проблемы, решение которых потом перекладывало на плечи предпринимателей. К сожалению, историки XX в. описывали ситуацию с точностью до наоборот. Якобы предприниматели, движимые жаждой наживы, создавали людям проблемы, а потом якобы благородное государство – читай политики и чиновники – вмешивалось и их решало. Именно историки и СМИ навесили на всех предпринимателей ярлык «баронов-грабителей», смешав в одну кучу рыночников и государственников.

Такой подход и сегодня доминирует в большинстве университетов и колледжей США и Европы. «Новые» европейцы из постсоциалистических

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

стран, которые в словоре с бюрократами и чиновниками поделили собственность, ссылаются на американский опыт и говорят о неизбежности формирования олигархических групп на пути к прогрессу.

Сами американские историки весьма критично отзываются о своих героях-промышленниках. Примеры можно найти в трех самых популярных учебниках по истории США: *The American Pageant* (Thomas Bailey, Stanford University), *The American Nation* (John Garraty, Columbia University), *The National Experience* (John Blum, Yale University). Во всех трех учебниках больше всего места уделено Рокфеллеру. Ему воздается должное за эффективное управление бизнесом, за сокращение издержек, но его успех характеризуется как «мошеннический, полученный обманным путем». Вот что пишется в учебнике *The National Experience*: «*Рокфеллер ненавидел свободную конкуренцию и считал, что монополия – это способ развития в будущем. В начале своей карьеры он заключал несправедливые сделки со своими конкурентами, получал от этого выгоду, вытращивая у железнодорожных компаний особые ставки и тарифы. Благодаря этим преимуществам Standard Oil стала самой большой американской компанией по переработке нефти... В 1881 г. эта компания контролировала 90% активов по переработке нефти и при желании могла раздавить любого конкурента.*

Аналогичная информация о Рокфеллере приводится в учебнике *The American Nation*: «*Рокфеллер использовал каждое техническое преимущество, справедливые и грязные методы, чтобы убедить конкурентов сначала в Кливленде, а потом по всей стране, что нужно объединяться или продавать ему свои компании. Большинство независимых переработчиков нефти, разрушенных Standard Oil в результате несправедливой конкуренции, сначала отвергали предложения о слиянии или продаже активов на условиях, которые современные студенты считают щедрыми... Так в нефтяном бизнесе наступил порядок. Конкуренция почти исчезла. Цены стабилизировались. Прибыли резко увеличились. К 1892 г. Джон Рокфеллер стоил более \$800 млн.».*

Историки ставят успех Рокфеллера и других выдающихся американских предпринимателей с ног на голову. Оказывается, богатство «рыночных предпринимателей» было заработано за счет скидок и «несправедливой конкуренции». Не эффективность, новаторство, тяжелый труд, видение перспектив развития бизнеса, инвестиции в науку стали источниками и гарантами их успеха. Так извращается история и поддерживается ненависть к богатым. Ко всем вместе, без разбору и анализа того, каким образом досталось им богатство. Ни в одном из трех основных учебников ни слова не говорится о жесткой конкурентной борьбе, которую вел Рокфеллер с российскими нефтепромышленниками. Только один из 20 учебни-

ков по американской истории упомянул эту важнейшую часть истории развития нефтяного бизнеса США.

Ни в одном из этих учебников не пишется о конкуренции между настоящими «рыночными предпринимателями» и компаниями, субсидируемыми государством. Бейли пишет, что Хилл был величайшим строителем железных дорог, но при этом делает вывод, что при строительстве ТЖД было необходимо вмешательство государства. Бейли приветствует как принятие закона Шермана, так и создание Комиссии по торговле между штатами. Он говорит о победе тех, кто ставил свою жадность выше общественного блага. Чем он отличается от идеологов современного белорусского или, скажем, французского государства? При этом он ни слова не говорит о том, что Хилл как раз и пострадал от этих законов.

В последние годы XX в. была предпринята попытка смягчить позицию в отношении «баронов-грабителей». Если раньше говорилось, что они обманывали народ и наживались на нем, то так называемые организационные историки (*organizational historians*) заявили, что личности предпринимателей не имели большого значения. Гораздо важнее, чем люди, были деловые институты. Для этих ученых главным событием американской истории стало возникновение корпорации. Они описывают иерархию принятия решений таким образом, будто стратегия самого предпринимателя предопределена структурой корпорации.

Организационные историки выстроили теоретическую модель, в которой почти не осталось места духу предпринимательства. Как заявил Роберт Томас, *«индивидуальные предприниматели, по одиночке или как архетипы, не имеют значения! Если это так, причиной этого является тот факт, что предложение предпринимателей во всей американской истории вкупе с институтами, которые позволяли развивать и интенсифицировать конкуренцию, было достаточно эластичным, чтобы сократить значимость любого отдельного человека. Это говорит не о том, что инновации не имеют значения. Это означает, что они являются не продуктом деятельности отдельного гения, а результатом более широких сил, которые действуют в экономике»*.

Вот вам образец коллективистского подхода в исполнении представителя американской интеллектуальной элиты. Томас легко превращает человека в винтик. Слава богу, что он не додумался до «винтика» по-сталински. Из детерминизма Томаса вытекает, что у Карнеги, Рокфеллера и других просто не было иного выхода, как обеспечить успех своих корпораций.

Пример Карнеги с его производством стали наглядно показывает, насколько заблуждается историк. В 1872 г. на мировом рынке стали господствовала Англия. Цена стали тогда равнялась \$56 за т. К 1900 г. компания

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Carnegie Steel производила сталь по \$11,5 за т, что позволило Джеймсу Хиллу построить хорошую, дешевую железную дорогу. Америка не получила доступа к зарубежным рынкам, используя свои естественные преимущества. Последовательное снижение издержек, умелое управление ими и новаторский подход, источником которого был человек, а не корпорация, – вот что обеспечило успех героев-предпринимателей.

Историки традиционно делают ошибки, считая, что объем богатства зафиксирован и не может быть увеличен, что богачи США стали таковыми только потому, что унаследовали большие состояния, что в США в XIX в. не существовало высокой мобильности на рынке труда и бедные были обречены на нищету. Когда люди, не понимающие сути экономических процессов, зараженные агрегатным подходом к экономике, описывают историю, они всегда склонны игнорировать человека и роль человеческой деятельности.

Исторический детерминизм, немецкая историческая школа, которой заразились и американские ученые, продолжает доминировать в школах и университетах по всему миру. Ведущие американские учебники, если бы они объективно отражали экономическую историю, четко разграничили бы «политических» и «рыночных» предпринимателей, сказали бы о про-вале государства в деле развития экономики и стратегического планирования. Именно отсутствие широкого государственного вмешательства и низкие налоги были одним из источников бурного развития предпринимательства в Америке в 1840 – 1920 гг. В этот же период не существовало высоких налогов на прибыль корпораций, не было ни прогрессивного, ни плоского подоходного налога. Это опять-таки способствовало развитию США и превращению их в самую богатую страну мира.

Внимательное изучение исторических фактов позволяет нам четко увидеть источник экономического и социального зла – государство. Оно не приходит на помощь нищим, якобы эксплуатируемым «жадными» предпринимателями. Оно не занимается инновациями и не стимулирует предпринимательский дух. Оно лишь забирает у одних, чтобы дать другим. Оно искаляет естественный ход событий, структуру производства и занятости. Государство порождает социальные и экологические проблемы, которые потом пытаются решать с удвоенной энергией и на удвоенные налоги.

Государство – это не некое обобщенное и обезличенное понятие. Это конкретные политики, чиновники, силовики, судьи, руководители казенных заводов, управленцы «общественной» земли и прочих ресурсов, а также ректоры и профессура государственных вузов и академий. Это узкая, энергичная каста людей, явное меньшинство в любом обществе. Они объединены общим интересом – забрать у большинства людей их

доходы в виде налогов и перераспределить их в свою пользу. Прибыль – им, убытки – нам. Слава и благородство – им, ненависть и презрение – нам. Доверие избирателей и благословение общественности – им. Статус жадных эксплуататоров – нам.

Чиновники всех времен и народов примерно одинаковы. Если они не работают в жестких рамках закона, в условиях открытой политической конкуренции, если в их руках половина богатства страны – жди беды. Опыт американских чемпионов капитализма учит, что главная беда заключается в том, что такие люди, как Дж. Рокфеллер, Дж. Хилл, К. Вандербильд, Ч. Шваб, не имеют шансов появиться в стране. Страна, которая не любит своих героев, обречена на моральную и материальную деградацию.

Олигархи России как антипод и антагонист «рыночных предпринимателей»¹

Говорить о синонимичности, схожести стратегий, происхождения богатств, отношения к государству Дж. Рокфеллера, Дж. Хилла, К. Вандербильда или Э. Карнеги с Б. Березовским, В. Алекперовым, В. Гусинским, В. Потаниным, Ю. Лужковым или даже М. Ходорковским – значит совершать грубую ошибку, игнорировать реальные факты, искусственно выстраивать не существующий в реальности причинно-следственный ряд. В его основе лежит один главный тезис: богатый – значит олигарх, «барон-грабитель» вне зависимости от того, каково происхождение богатства и отношение к власти.

Приведем определение олигарха, которое дает руководитель крупнейшей бизнес-ассоциации России Е. Примаков. «*Олигарх не просто крупный предприниматель, это бизнесмен, который набивает свой карман за счет махинаций, тот, кому чужда этика во взаимоотношениях с коллегами, тот, кто может подставить ножку даже своему близкнему. Он стремится грубо лезть в политику, разворачивает партии, депутатские структуры и государственных чиновников всех рангов*». Заметим, что ни один российский деловой союз не противопоставил себя формированию олигархического государства. Более того, бизнес-ассоциации стали активными структурами лоббирования, а не защиты и представления интересов всего делового сообщества.

Определить схожие черты американских «рыночных предпринимателей», которых СМИ и историки называют «баронами-грабителями», и рос-

1. Данные сайта www.compromat.ru и других интернет-изданий. Использованы данные из книги Д. Хоффмана «Олигархи. Богатство и власть в новой России». Издательство «Колибри», Москва, 2007.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

сийских олигархов можно, получив ответы на следующие вопросы:

- 1) была ли получена помощь от государства в разных формах (дотации, субсидии, квоты, льготные тарифы, предоставление монопольного права производить определенные товары); 2) являются ли государственные ресурсы источником первоначального капитала; 3) каков характер взаимоотношений с конкурентами (рыночные, договорные отношения или уничтожение при помощи частных силовых структур или действий со стороны государства); 4) какова степень новаторства и личного вклада (нематериальный актив) в развитие бизнеса; 5) каковы ценовая политика корпорации, качество ее товаров и услуг, стратегия управления издержками; 6) была ли создана система мотивации для работников; 7) какова степень подчинения закону и влияния на его содержание; 8) наблюдалось ли бегство капиталов за рубеж с их последующим инвестированием на родине под вывесками иностранных компаний?

По первому и второму критерию различия между «рыночными предпринимателями» США и России очевидны. Ни один из «рыночных предпринимателей» США, который создал крупный бизнес, не прибегал к помощи государства и не располагал государственными ресурсами в качестве стартового капитала. В России все олигархи сформировали свои капиталы за счет государства, использовав в той или иной степени передел собственности после раз渲ла Советского Союза. Более того, даже накопив первые десятки миллионов долларов, они продолжали получать помощь от государства, использовать его инструменты для подавления конкурентов и создания законов «под себя».

Ни один американский «рыночный предприниматель» не был обвинен в совершении уголовных преступлений, краж, уклонении от уплаты налогов. В России трудно найти человека, который был бы чистым перед законом, на которого не существовало бы компромата. Американцы строили успех своих корпораций на основе уникального личного капитала, т. е. знаний, умений, навыков, технологических и управлеченческих ноу-хау. Российские олигархи при очевидном предпринимательском духе использовали ресурс личных связей, подкупа чиновников, защиты со стороны силовых структур. В основе их конкурентных преимуществ лежали не наука и не инновации.

В то время как американцы, даже занимая значительную часть рынка, постоянно снижали цены, сокращали издержки и рисковали, поддерживая новые научные открытия, российские олигархи поднимали цены, получая, как правило, природную ренту, манипулируя налогами, разницей курсов валют, а также используя разницу в ценах ресурсов на внутреннем и внешнем рынках. Россияне накопили первые капиталы, удовлетворяя бешеный внутренний спрос населения на потребительские товары.

Американцы же сами создавали новые товары и услуги, исходя из существующих потребностей рынка.

Американские «рыночные предприниматели» были новаторами в разработке систем мотивации людей к творческому труду. Российские олигархи концентрировали свои усилия на том, чтобы получить полный контроль над своими акционерными обществами, чтобы «купить» как можно более сильный административный ресурс и создавать правила конкуренции на рынке. Хотя заработки менеджеров и работников на их предприятиях и были выше средних доходов по стране, творческий подход поощрялся в весьма ограниченных размерах. Наконец, ни одного крупного представителя американского «рыночного предпринимательства» не обвинили в совершении уголовных преступлений. Они не имели своих партий, не тусовались в Вашингтоне. Им претила политическая демагогия и инвестиции в политический процесс. Они были сторонниками свободного рынка и строили свои состояния, не рассчитывая на протекционистские барьеры государства.

В России же внутренний рынок ресурсов до сих пор надежно защищают политики и чиновники, не обеспечивающие принципа равных условий хозяйствования для россиян и иностранцев. Ну, а о проблемах с законом российских олигархов можно говорить не то что часами – годами. В отсутствие независимой судебной власти суды, прокуратура, милиция, даже местные органы исполнительной власти и пожарные успешно встроились в бизнес, поставляя ему услуги, не носящие рыночного характера. Наконец, все американцы регистрировали свои компании у себя на родине и не вывозили капитал за рубеж, потому что доверяли своему государству. Российские же олигархи инвестируют в своей родной стране под прикрытием офшоров и иностранных корпораций, часто практикуя вывоз капитала за рубеж.

Таким образом, российские олигархи и американские «рыночные предприниматели» – это два совершенно разных явления. Олигархи по своей сути очень близки к «политическим предпринимателям» США, которые как раз выступали конкурентами «рыночных предпринимателей». Если сузить понятие «барон-грабитель» до понятия «политический предприниматель», то оно будет в определенной степени синонимично понятию «олигарх». Но все равно характер первоначального накопления капитала, становление и развитие корпораций в России имеет целый ряд принципиальных отличий даже от «политического» предпринимательства в США. В некоторой степени это объясняется следующим фактором. Одно дело – развивать бизнес и создавать успешную корпорацию в среде частного бизнеса, уважения к закону, чрезвычайно малого государства и независимых судов, и другое – строить сам институт частной собственности в чрезмерно

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

запутанной административно-правовой среде, когда сами правила игры были не только не определены, но и часто отсутствовали или даже принимались задним числом. При этом в экономической истории США нет ничего такого, что оправдывало бы неизбежность и предопределенность российского или украинского пути экономических реформ через процесс возникновения мощных олигархов, которые в одних случаях руководили бизнесом, покупая политиков и законодателей, в других – сами были политиками и чиновниками, давая возможность предпринимателям заниматься конкретным бизнесом в качестве, по сути, наемных лиц.

Проблему взаимоотношений власти и бизнеса в России изучают многие аналитические центры. Приведем мнение Совета по национальной стратегии (СНС), которое было высказано в докладе «Государство и олигархия». Решая восстановить границу между понятием «большой бизнес» и «олигарх», СНС вводит собственное определение последнего. «*Олигарх – это субъект определеннойластной системы, сложившейся в России на протяжении последнего десятилетия XX в. Олигархия – это власть немногих. В этом смысле российский олигарх вовсе не обязан быть бизнесменом: это физическое лицо, соответствующее определенным критериям правящей касты (правящего слоя). Количество олигархов неизменно во времени, сегодня стать олигархом невозможно без согласия всех или по меньшей мере большинства субъектов олигархического пula (правящего слоя)*». СНС считает олигархами Романа Абрамовича, Михаила Фридмана, Олега Дерипаску, Михаила Ходорковского, Владимира Потанина и т. д. По его мнению, считать олигархами Владимира Евтушенкова, Каху Бендукидзе, Олега Киселева, Анатолия Карабчинского и т. д. нельзя.

СНС считает, что «*олигархический слой сформировался вне рамок рыночных механизмов. Конклав олигархов был создан на основании субъективных решений Кремля, принимавшихся в 1993–1999 гг.*» в процессе приватизации. В отсутствие рыночных цен на государственные активы их приобретение по договорным с властью ценам стало основой богатства олигархов. Приведем сравнение цен акций, по которым были приобретены прибыльнейшие предприятия с нынешней капитализацией¹. Контрольный пакет акций НК «ЮКОС» (78%) был куплен на залоговом аукционе группой «МЕНАТЕП», (М.Ходорковский и партнеры) в 1995 г. за \$350 млн. Уже в 1997 г., вскоре после начала публичной торговли акциями «ЮКОСа», рыночная капитализация корпорации достигла \$9 млрд. Во второй половине 2003 г. капитализация НК «ЮКОС» приблизилась к \$15 млрд.

1. Данные сайта www.sns.ru

В ноябре 1995 г. группа «Интеррос» (В. Потанин) приобрела на залоговом аукционе контрольный пакет акций РАО «Норильский никель» за \$170,1 млн. По официальным сообщениям, в 2001 г. только чистая прибыль «Норильского никеля» составила около \$1 млрд. К 2004 г. капитализация корпорации превысила \$10 млрд.

В декабре 1995 г. состоялся залоговый аукцион по продаже государственного пакета (51%) акций НК «Сибнефть». Пакет был куплен тандемом «Нефтяная финансовая компания» (учреждена контролируемыми Б. Березовским и Р. Абрамовичем фирмами) – «Столичный банк сбережений», предложившим правительству \$100,3 млн. В 2000 г. чистая прибыль компании «Сибнефть» составила \$674,8 млн. По оценке журнала *Forbes*, состояние Р. Абрамовича в 2008 г. оценивалось примерно в \$20 млрд.

Эксперты СНС считают, что модель функционирования олигархии в России приближается к Венецианской Республике XIII – XVIII вв.: олигархи играют роль «Совета десяти», а избираемый ими (де-факто) президент – роль дожа. Олигархическая собственность на территории России оформлена на иностранные юридические лица, преимущественно офшорные компании. И это еще одно существенное отличие российских олигархов от американских «рыночных предпринимателей». Это связано не только с оптимизацией налогообложения и корпоративных финансовых потоков, но и с апелляцией к иностранным государствам как к гарантом их интересов на политико-экономическом пространстве России. К примеру, НК «ЮКОС» опубликовала список своих крупнейших акционеров (данные на июнь 2002 г.). Group MENATEP Limited (оффшорная компания, зарегистрирована в Гибралтаре) владела 100% акций компании Yukos Universal Limited, которая, в свою очередь, на 10 июня 2002 г. владела 3,54% акций «ЮКОСа», а ее подразделение Hulley Enterprises Limited – еще 57,47%. Таким образом, оффшорная Group MENATEP контролировала приблизительно 61% акций «ЮКОСа». По оценкам экспертов, М. Ходорковский де-факто управляет 59,5% голосов в Group MENATEP.

24 октября 2001 г. группа основных акционеров НК «Сибнефть» передала в собственность британской компании Millhouse Capital активы ряда крупнейших предприятий и компаний России, в частности 50% акций корпорации «Русский алюминий» и 88% акций «Сибнефти». Millhouse Capital контролировалась Р. Абрамовичем.

В статье, опубликованной в августе 2002 г. в газете *Financial Times* под заголовком «Крепнущие магнаты России», делаются ссылки на доклад Питера Буна и Дениса Родионова, сотрудников московского офиса инвестиционного банка UBS Brunswick Warburg: «Анализируя деятельность 64 самых крупных российских компаний, большие не контролируемых госу-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

дарством, мы обнаружили, что 85% их капиталов находится в руках всего лишь восьми групп акционеров. Речь идет о следующих группах, олицетворяемых главами корпораций: Михаил Ходорковский («ЮКОС»), Владимир Потанин («Интеррос»), Михаил Фридман («Альфа-групп»), Олег Дерипаска («Русский алюминий», «Базовый элемент»), Роман Абрамович («Русский алюминий», «Сибнефть»). Из 64 крупнейших российских компаний, оборот которых в 2000 г. составил \$109 млрд., \$47 млрд. приходится на контролируемые государством компании, главным образом «Газпром» и РАО «ЕЭС России», а \$62 млрд. – на частные компании, обеспечивающие 25% ВВП.

После дефолта 1998 г. экономической базой олигархов стали полученные в ходе приватизации гиганты советской промышленности. Олигархи прочно интегрированы в реальный сектор экономики и серьезно заинтересованы в создании макроэкономических условий для его развития. В отличие от промышленных пионеров США основная экономическая стратегия олигархов – захват или покупка прибыльных предприятий с использованием административного ресурса – тесных связей в органах государственной власти и управления, включая прямое вмешательство «родственных» силовых структур.

Связи олигархов и чиновников хорошо известны. Вот несколько примеров. Заместителями руководителя Администрации президента в 1999 г. стали бывшие менеджеры «Альфа-групп» Александр Абрамов и Владислав Сурков. В Совете Федерации много представителей большого российского бизнеса. В Думе также работает сильное нефтяное лобби. Политики привычно занимают места в советах директоров крупных компаний, равно как и бизнесмены идут в политику. После воцарения в российской политике Владимира Путина и восстановления позиций ФСБ в системе принятия решений олигархическая модель стала еще более рельефной. Наша задача не в том, чтобы описывать процесс борьбы номенклатурно-силовых кланов, а в том, чтобы убедительно доказать нерыночный, антикапиталистический характер современной российской экономической системы.

Остановимся на краткой характеристике отдельных российских олигархов. Их биографии, путь к миллиардам долларов, как огонь и вода, не похожи на путь, который прошли американские «рыночные предприниматели» на пути к богатству и Олимпу капитализма.

Владимир Потанин (родился 3 января 1961 г.)

Владимир Потанин окончил МГИМО по специальности «экономист-международник». Руководящих постов во время существования

СССР занять не успел (последняя должность – старший инженер Всесоюзного внешнеторгового объединения «Союзпромэкспорт»), однако считался активистом общественных организаций (ВЛКСМ, профсоюз), что в 1990 г. обеспечило ему поддержку замминистра В. Шилина. В 1983 – 1990 гг. работал инженером в фирмах «Удобрения» и «Руда» объединения «Союзхимэкспорт». В 1990 – 1991 гг. трудился в Международном банке экономического сотрудничества (МБЭС).

В 1991 г., при личной поддержке бывшего замминистра МВЭС В. Шилина и ряда других высших руководителей, Потанин создает внешнеэкономическую ассоциацию «Интеррос» и становится ее генеральным директором. С 1992 по 1993 гг. он – вице-президент, затем президент банка «Международная финансовая компания». С 1993 по 1996 гг. занимает должность президента «Онэксимбанка», при учреждении которого Потанину оказали мощную поддержку В. Черномырдин, А. Чубайс и А. Шохин. Практически без особого труда Потанину удалось получить лицензию на весьма выгодные операции со спецэкспортерами.

В марте 1996 г. он вошел с состав совета директоров нефтяной компании «Сиданко». 13 апреля 1996 г. распоряжением правительства РФ вошел в состав Совета директоров АО «Норильский никель». С 15 августа 1996 г. по 17 марта 1997 г. был заместителем председателя правительства России. По информации С. Доренко, «Потанин сосредоточил в собственном банке 60% бюджета». Мнение Потанина о России 1996 г. было весьма нелицеприятным. Так, на вопрос одного из журналистов о будущем России Потанин прошел сквозь зубы: «Вы думаете, у нас есть будущее?» С мая 1997 г. он занимает пост президента «Онэксимбанка», председателя совета директоров банка «МФК Ренессанс».

30 марта 1995 г. на заседании правительства он предложил образовать консорциум банков, который был готов предоставить правительству кредиты в размере \$2 млрд. в обмен на пакеты акций некоторых наиболее привлекательных предприятий. Через некоторое время это предложение было принято. Так началась печально известная эпопея залоговых аукционов.

В 1998 г. Потанин становится членом совета директоров «Связьинвеста», 1 июня 1998 г. – президентом и председателем совета директоров холдинговой компании «Интеррос».

В связи с погашением золотых сертификатов 1993 г. ЦБ дал «Онэксимбанку» разрешение на операции с драгметаллами. В конце октября 1995 г. банк открыл дочернюю структуру в Швейцарии – UNEXIM Suisse. В 1994 – 1995 гг. вокруг «Онэксимбанка» и МФК сформировалась финансово-промышленная группа «Интеррос» (соответствующее постановление принято правительством в октябре 1994 г.). Вскоре аналогичное постанов-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ление приняло правительство Казахстана, предоставившее в управление «Интерросу» госпакет акций холдинговой компании «Ульба» – крупнейшего в СНГ производителя ядерного топлива.

Таким образом, ФПГ «Интеррос» приобрела статус межправительственной структуры. В начале 2000-х гг. под управлением ФПГ находилось более 30 предприятий, в том числе РАО «Норильский никель». Кстати, В. Потанин получил от правительства великолепный подарок для этого предприятия в виде снятия с баланса соцструктур города. Ему был предоставлен целый ряд других льгот. Очевидно, что такой жизненный путь не позволяет даже близко сравнивать Ч. Шваба, легенду американского сталелитейного бизнеса, и В. Потанина, которому был предоставлен контроль над одним из крупнейших металлургических комбинатов мира. То, что в начале 2008 г. В. Потанин столкнулся с серьезной угрозой потери управления компанией, говорит лишь о том, что жизнь олигарха на вершине власти и богатства краткосрочна.

Борис Березовский (родился 23 января 1946 г.)

Борис Березовский является выпускником Московского лесотехнического института. Затем он окончил механико-математический факультет и аспирантуру МГУ, стал доктором физико-математических наук. В 1969 – 1987 гг. работал инженером, младшим, затем старшим научным сотрудником, заведующим сектором Института проблем управления Академии наук. В 1989 г. основал «ЛогоВАЗ». Позже, 31 мая 1994 г., АО «ЛогоВАЗ» было преобразовано в компанию холдингового типа, и Березовский стал председателем совета директоров. Он занимал эту должность до 18 марта 1997 г. За 4 года со дня образования компания «ЛогоВАЗ» стала одной из крупнейших в частном бизнесе России. К 1993 г. оборот АО превысил \$250 млн.

30 мая 1994 г. Березовский возглавил созданный им Автомобильный Всероссийский Альянс «АВВА». В качестве главы «АВВА» Борис Березовский стал известен и как инициатор масштабного проекта отечественного «национального автомобиля». В январе 1995 г. он участвовал в создании телеканала ОРТ и вошел в совет его директоров. 26 сентября 1996 г. на общем собрании Сибирской нефтяной компании избран членом совета ее директоров.

С 29 октября 1996 г. по 5 ноября 1997 г. был заместителем секретаря Совета безопасности России. 29 апреля 1998 г. решением саммита СНГ Борис Березовский был назначен исполнительным секретарем СНГ. В декабре 1999 г. стал депутатом Государственной думы от Карачаево-Черкесии, но уже в июле 2000 г. подал заявление о сложении с себя полномочий депутата. В сентябре 2000 г. Березовский сообщил, что передает свой

пакет акций ОРТ в управление творческой интеллигенции. 30 марта 2002 г. он был избран сопредседателем партии «Либеральная Россия».

Интересна схема получения Березовским контроля над «Союзплодоимпортом», которому принадлежат товарные знаки русских водок. Путем хитрой комбинации скупки акций структура Березовского и его партнеров стала крупнейшим акционером «Союзплодоимпорта». В результате манипуляций старый «Союзплодоимпорт» всего за 1 млн. 700 тыс. рублей продает новому «Союзплодоимпорту» (структуре Березовского) почти все свои активы – торговые марки водок. У «Союзплодоимпорта» осталась никому не нужная недвижимость за рубежом. На 1 января 1997 г. «Союзплодоимпорт» по годовому балансу оценивался почти в 200 млн. рублей.

В 1993 г. Березовский активно рекламировал «ЛогоВАЗ», в том числе в популярном тогда «Огоньке», где заместителем редактора работал Валентин Юмашев. Таким образом, Березовский профинансирует начало карьеры Юмашева, который впоследствии очень ему пригодился. В 1995 г. Юмашев стал генеральным директором журнала, который купил Березовский.

Инвестиционная схема «АВВА» дала Березовскому беспроцентную ссуду минимум в \$50 млн. на выплату зарплаты, оплату аренды помещений и службы безопасности. Когда через год «АВВА» начала распадаться, в Кремле никто и не вспомнил об обещаниях, которыми бросался Березовский во время рекламной шумихи. Березовский через разные схемы получил контроль над ОРТ и «Аэрофлотом». Зарубежный казначейский центр «Аэрофлота» Andava распоряжался огромной валютной выручкой, которую ежегодно зарабатывала авиакомпания. Например, в 1997 г. валютные доходы «Аэрофлота» составили \$897 млн., валютные же расходы свелись только к \$646 млн. Куда девалась разница, никто, кроме людей Березовского, толком сказать не сможет.

Аналогичной была ситуация получения контроля над Омским НПЗ и «Сибнефтью». Во главе Омского НПЗ стоял Иван Лицкевич,уважаемый ветеран отрасли. Лицкевич выступил против планов Березовского и Абрамовича взять завод под свой контроль и сделать его частью «Сибнефти». 19 августа 1995 г. его тело нашли на дне Иртыша. Местные правоохранительные органы объявили, что это был несчастный случай. Накануне первых инвестиционных торгов (15% акций «Сибнефти» были проданы 19 сентября 1996 г.) Березовский был спокоен и сказал, что участие иностранцев в аукционе маловероятно. На самом деле западные инвесторы поняли, что это не свободный рынок, а нечто вроде мафиозногоговора. Правительство Ельцина явно не стремилось получить как можно больше денег за государственное имущество. Об этом говорит хотя бы то, что иностранцы не были допущены к участию в аукционах. «Предприятия продавались бы дороже, если бы в аукционах участвовали иностранцы, – при-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

знал Потанин. – *Я выступал за их участие, но мое предложение не нашло поддержки в правительстве.*

Это была большая игра первых русских олигархов. В ней нет ничего общего с деятельностью Дж. Рокфеллера по развитию нефтяного рынка в США. Этих людей в принципе нельзя ставить на одну доску. Тот факт, что они богаты, не говорит о том, что состояния нажиты нечестным путем. Б. Березовский активно кроил правовое поле России под себя. Дж. Рокфеллер был лучшим в добыче и переработке нефти, но никак не в политических интригах. Б. Березовского по праву можно назвать отцом современной олигархической модели России. В. Путин лишь укрепил ее на нефтедоллары и изменил состав бенефициаров.

Роман Абрамович (родился 24 октября 1966 г.)

Роман Абрамович окончил Московский институт нефти и газа им. Губкина. Коммерческой деятельностью начал заниматься в 1992 г. В 1992 – 1995 гг. он создал пять фирм: ИЧП «Фирма «Супертехнология-Шишмарев», АОЗТ «Элита», АОЗТ «Петролтранс», АОЗТ «ГИД», фирма «НПР». Они занимались производством потребительских товаров и посреднической деятельностью. С 1993 по 1996 гг. был руководителем московского филиала швейцарской фирмы Runicom S.A.

9 июля 1992 г. следственным управлением ГУВД Москвы в отношении Абрамовича было возбуждено уголовное дело о хищении дизельного топлива с Ухтинского НПЗ в особо крупном размере, около 4 млн. рублей. Абрамович в то время был руководителем малого предприятия «АВК» которое купило данное топливо по подложным документам. Следствием было установлено, что Абрамович вступил в преступныйговор с неустановленными лицами в Ухте (Коми АССР) и Калининградской области с целью совершения хищения госимущества в особо крупных размерах (дизельного топлива с Ухтинского НПЗ). В июле 1992 г. заместитель прокурора Москвы на основании материалов уголовного дела №79067 санкционировал заключение Абрамовича под стражу в соответствии со ст. 90 УПК РФ. Впоследствии данное дело было передано в Ухту. Там оно и кануло в Лету.

В мае 1995 г. Борис Березовский и Роман Абрамович создают ЗАО «П.К.- Траст». В 1995 - 1996 гг. Абрамович учреждает еще 10 фирм, которые он вместе с Березовским использовал для приобретения акций ОАО «Сибнефть». В 1996 – 1997 гг. Абрамович становится директором Московского филиала ОАО «Сибнефть». С сентября 1996 г. он член Совета директоров «Сибнефти», с сентября 1997 г. – на постоянной основе. Приватизация «Сибнефти» была признана Счетной палатой неэффективной (при

продаже акций государство потеряло 18,6 трлн. рублей) и нецелесообразной, поскольку доходы от продажи всего в 1,7 раза превышают прибыль головной компании ОАО «Сибнефть».

20 сентября 1996 г. прошел инвестиционный конкурс по продаже 19% акций «Сибнефти». Победителем стало ЗАО «Фирма «Синс». Оно заплатило 82,4 млрд. рублей за пакет и обязалось инвестировать в компанию \$45 млн. Гарантом выступил банк «СБС-Агро». ЗАО «Синс» учреждено 19 июля 1996 г. с равными долями ЗАО «Бранко» (учреждено 29 мая 1996 г. Романом Абрамовичем) и ЗАО «ПК-Траст» (учреждено 25 мая 1996 г. с равными долями Романом Абрамовичем и Борисом Березовским).

24 октября 1996 г. инвестиционный конкурс по продаже 15% акций «Сибнефти» закончился победой ЗАО «Рифайн-Ойл». Оно заплатило 65 млрд. рублей за пакет и обязалось инвестировать в компанию \$35,5 млн. Гарантом выступил банк «СБС-Агро». ЗАО «Рифайн-Ойл» было учреждено 10 октября 1996 г. с равными долями двух компаний: ЗАО «Сервет» (учреждено 10 июня 1996 г. Романом Абрамовичем) и ЗАО «Ойл Импекс» (учреждено 23 мая 1996 г. Романом Абрамовичем).

12 мая 1997 г. в конкурсе с инвестиционными условиями по продаже 51% акций победили опять же фирмы Абрамовича. Таким образом, по данным российских СМИ, Абрамович стал обладателем по меньшей мере 36% акций «Сибнефти».

Аудиторы Счетной палаты утверждали, что при продаже находящихся в федеральной собственности акций «Сибнефти» государству был нанесен ущерб в размере \$2700 млн. Никаких решений по итогам проверки принято не было. С декабря 1999 г. Абрамович, депутат Государственной думы от Чукотского автономного округа, стал губернатором Чукотки. В марте 2001 г. Абрамович передал \$18 млн. собственных средств на улучшение условий жизни жителей Чукотки.

Вот как описывает сделку по «Сибнефти» газета «Коммерсантъ-Daily» от 14 апреля 1999 г.: *«Особый случай – схема, по которой Березовский стал совладельцем «Сибнефти». Как утверждают в нефтяных кругах, в создании «Сибнефти» принял участие московский нефтетрейдер Роман Абрамович, а его компаниями были Борис Березовский и Александр Смоленский. Роли, скорее всего, были распределены так: Абрамович принимал участие в стратегическом планировании деятельности компании, Березовский отстаивал ее интересы во властных структурах, а Смоленский – в финансовых (в том числе иностранных). А 90% акций компании были разделены между этими людьми на паритетных условиях».*

Америке во всей ее недолгой истории даже близко не снились подобные схемы. Каким бы любителем роскоши ни слыл К. Вандерbilt, на фоне

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Р. Абрамовича американские «рыночные предприниматели» кажутся скромными бедняками. Источники богатства Абрамовича и Вандербильда принципиально иные. Губернатор Чукотки – это типичный продукт, а затем один из фундаментов российской олигархии. К. Вандербильд же – self-made man, который стал одним из оплотов промышленной монополии Америки.

Олег Дерипаска (родился 2 января 1968 г.)

Олег Дерипаска является выпускником МГУ, АНХ им. Г. В. Плеханова. В 1990 – 1992 гг. был финансовым директором ТОО «Военная инвестиционно-торговая компания». В 1992 г. стал руководителем АОЗТ «Красноярск-Алюмин-Продукт» и «Самара-Алюмин-Продукт». С 1992 г. Дерипаска – брокер на российской товарно-сырьевой бирже. В 1992 – 1993 гг. был генеральным директором фирмы «Росалюминпродукт» (с 1993 г. – АОЗТ «Алюминпродукт»). МГУ он окончил только в 1993 г. В 1994 г. вошел в совет директоров Саянского алюминиевого завода. В ноябре 1994 г. стал генеральным директором АО «СаАЗ». В 1996 г. продолжил образование и окончил Академию народного хозяйства. В 1997 г. организовал и возглавил ФПГ «Сибирский алюминий». В 1998 г. стал генеральным директором «Самарской металлургической компании». В 1999 г. возглавил промышленную группу «Сибирский алюминий». В 1999 г. становится вице-президентом Российского союза промышленников и предпринимателей, в 2000 г. – президентом АО «Русский алюминий».

В 1998 г. группа «Сибирский алюминий» выкупила всего за несколько десятков миллионов долларов контрольный пакет акций «Самарской металлургической компании» (САМЕКО), после чего Дерипаска стал ее генеральным директором. В апреле 1999 г. группа Олега Дерипаски получила контрольный пакет акций самарского авиастроительного предприятия «Авиакор». «Сибирский алюминий» обязался в течение трех лет инвестировать в производство \$40 млн., но обещание не выполнил. Дерипаска слыл жестоким руководителем, который не умеет делегировать полномочия менеджерам. К примеру, став генеральным директором СаАЗ, он сократил численность персонала завода в 2 раза; при этом изменение системы менеджмента, ужесточение дисциплины и введение потогонной системы труда позволили увеличить выплавку алюминия с 250 до 390 тыс. т в год, и соответственно, существенно увеличить прибыли Группы.

О. Дерипаска создал одну из сильнейших PR-структур в России. Как утверждает бывший алюминиевый магнат Лев Черной, именно PR-служба Дерипаски развернула в российских СМИ так называемые «алюминиевые войны» и организовала в них травлю некоторых влиятельных лиц, неугодных Дерипаске, в том числе мэра Саяногорска Бонда-

ренко, начальника УВД Хакасии Трубникова, красноярского предпринимателя Анатолия Быкова и самого Льва Черного.

Экс-представитель президента РФ в Хакасии Вениамин Стриге, бывший непримиримый враг Дерипаски, писал: «*Сначала путем некоторых нехитрых ухищрений у предприятия забирают рынок сбыта и доступ к наиболее важным ресурсам, оставляют коллектив без зарплаты. На директора обязательно заводят уголовное дело, даже если оно полностью сфабриковано. Активно, по дешевке, скрупают акции у голодных рабочих, убеждают их же, что директор – вор. Затем приходят в виде управляющего от кредиторов и говорят: «Мы сделаем лучше!» Делают: увеличивают производство в два раза, персонал сокращают – в три, налоговые отчисления – в пять, а зарплату поднимают на десять процентов, но очень дифференцированно, только для управленцев и тех, кто «стучит», остальным снижают. Внедряют потогонную систему. Аналогично действуют по главам самоуправления, прочим руководителям. Выстоять могут очень немногие, как правило, только те, кто действительно не трутся, не прокальвается с законом и не ворует.*»

Для получения контроля над нужными предприятиями Дерипаска прибегал к ложному банкротству. К операциям такого типа относится банкротство СП «СаянАл» и компании «САМЕКО». Теоретически, покупка «САМЕКО» зимой 1998 г. могла принести лишь убытки: долги предприятия составляли около миллиарда рублей. Однако Дерипаска смог вывести все промышленные активы завода в новое юридическое лицо – ОАО «Самарский металлургический завод», а на прежнем юридическом лице, «САМЕКО», остались все долги, что, безусловно, вызывало сомнения в законности данной операции. Затем была инициирована процедура банкротства «САМЕКО». В результате кредиторы предприятия не получили практически ничего.

Одной из сильных сторон Дерипаски было тесное сотрудничество с прокуратурой, спецслужбами и милицией. В начале реформ в России работа в бизнесе автоматически предполагала нарушение закона. Дерипаска договаривался с местной властью о невмешательстве и «напускал» на конкурентов милицию. Укреплению административного ресурса Дерипаски способствовала его женитьба на дочери Валентина Юмашева Полине. Юмашев был главой администрации президента Ельцина, его доверенным лицом, он женат на дочери Ельцина Татьяне Дьяченко.

Вот такая получается система олигархического интервенционизма в России. Назвать ее капитализмом (системой, в которой экономические решения принимают сами потребители, предприниматели и инвесторы без вмешательства государства) нельзя. Россия ни одного дня не работала в режиме последовательного, классического капитализма. Российские оли-

гархи жонглировали терминами «демократия», «либерализм», «западный капитализм» для прикрытия своих действий, для откровенного воровства и «прихватизации» собственности государства. PR олигархов, рассчитанный на обман населения и Запада, не мог строиться на старых, избитых социалистических лозунгах. Он активно использовал слова, смысл которых был извращен до неузнаваемости. Даже американское клише «бароны-грабители» можно отнести к российским олигархам лишь отчасти. Во многих случаях они, безусловно, были грабителями, но никак не баронами, т. е. аристократами, которые получили богатство по наследству и которым пожизненно (в том числе и их детям) обеспечен дворянский статус. Б. Березовский, В. Гусинский, М. Ходорковский на своей шкуре испытывали превратности судьбы олигархов. Сейчас Россией управляют другие лица, но суть существующей системы сильно отличается от той, которая гарантирует создание в стране экономического чуда. Перераспределение богатства чиновниками по определению менее продуктивно и эффективно, чем его создание предпринимателями.

Это тоже важный урок для страны, которая планирует преодолеть пропасть между бедностью, технологической отсталостью и богатством. В 2008 – 2015 гг. Беларуси важно избежать возникновения олигархов по примеру России или Украины. Одновременно нам нужно создать такую правовую, институциональную среду, в которой могли бы реализовать все свои таланты и идеи не только белорусские Вандербильды, Хиллы или Швабы, но и Карнеги, Рокфеллеры и Гейтсы со всего мира.

6. Государственные инвестиции: структурное и экономическое зло. Уроки грандиозных проектов Великобритании и России

Как государство из поставщика отдельных услуг стало инвестором

Государство инвестирует. Государство распределяет. Государство помогает. Государство знает, видит, чувствует, что лучше. Государство забирает у одних, чтобы дать другим. Чего только не делает государство. Белорусское, британское, российское, американское, польское – география, объем ресурсов, степень прозрачности, уровень ответственности разные, но суть государства одинакова во всех странах и на всех континентах, во все времена и для всех народов.

Сразу оговоримся, что «государство» – это метафора. Слово не может действовать, чувствовать или оценивать. Есть экономические функции потребления, сбережения и инвестирования. Есть функция предпринимательства, т. е. соединения разных факторов производства с целью создания добавленной стоимости. Эти функции может выполнять только человек. «Государство» принимает решение – на самом же деле его принимает группа людей, причем каждый делает это индивидуально и на своем рабочем месте, хотя и в рамках некоей иерархии. Конституция, законы, вся законодательная база описывают механизмы и процедуру принятия решений. Решение может принимать и один человек, но на основе, подготовленной и формально одобренной другими людьми. Здесь уместна аналогия с принятием решений акционерным обществом. Мы все понимаем, что голосуют и подписывают документы конкретные люди, в рамках полномочий и ресурсов, которыми распоряжается данная компания. При этом мы говорим: компания решила инвестировать.

Функции государства – это защита жизни и собственности граждан от внешних и внутренних врагов (преступников, мошенников, насильников, воров и т. д.), а также создание судебной системы для разрешения конфликтов между гражданами. Для выполнения этих функций людям, которые от имени граждан были избраны и назначены на должности, нужны ресурсы. Поскольку рассчитывать на добровольные пожертвования (точка зрения анархокапиталистов) мне кажется утопичным, то для выполнения данных функций необходимо вводить налоги. За их счет строятся здания, где сидят чиновники и политики. Из этих денег выплачивается зарплата, а также покрываются все издержки (транспорт, телекоммуникации, информация, выборы и т. д.). Данные расходы являются не инвестициями, а необходимыми затратами граждан на содержание института, который оказывает им четко определенные услуги. Так работает система, называемая капитализмом.

Люди, получившие монопольное право на использование силы и принуждения, в какой-то исторический момент почувствовали себя не равными партнерами заказчиков услуг, а их управляющими, начальниками, жрецами – чуть ли не богами. Появляются философы, идеологи и другие интеллектуалы, которые пылко убеждают, что люди при власти – особые. Они ближе к Богу, к абсолютной истине. Они стражи Богом данного государства, некоей объективной, с их точки зрения, реальности. Данные теории проникают в сознание людей, обрастают мифами, приобретают статус святой истины. Поскольку люди у власти были гораздо богаче большинства населения, имели реальную физическую силу для принуждения к выполнению своих приказов и часто ее использовали, то государство и люди, которые выступали от его имени, в ходе истории превращались в

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

некий абсолют, сверхорганизм, суперинститут, нечто между Богом и человеком, небом и землей.

Когда государство обретает такой статус, чиновники и политики ведут себя так, как будто у них есть некие особые, уникальные, недоступные для обыкновенного человека способности, возможности, ресурсы и знания для выполнения не только и не столько своих непосредственных функций, а для предоставления благ «обществу», для обеспечения его процветания, производства тех товаров и услуг, которые по неким причинам (ущербности, жадности, цинизма или обычной лени) не производятся обычновенными людьми. Иными словами, инвесторы отказываются вкладывать деньги. Предприниматели слепы и не видят возможности творчески разрушить текущее состояние гипотетического равновесия и создать новые товары. Потребители отказываются сберегать и предоставлять деньги банкам, чтобы те давали их предпринимателям. Получается некий стопор, застой, стагнация. Она сковывает людей и мешает им двигаться вперед, жить лучше, дольше и богаче.

Чиновники и политики при помощи идеологов внушают людям, что знают, где такие «провалы» существуют а также, что нужно делать, чтобы их ликвидировать. Одновременно они собирают с людей деньги на реализацию этих «благородных» общественных, стратегически важных проектов. PR таких проектов и создание спроса на них опирается на культивирование существующих и формирование новых страхов и фобий, воздействие на эмоции людей, на их незнание причинно-следственных связей мира, на зависть, гордыню, легковерие или солидарность. Звучат слова о прогрессе, цивилизации и национальных интересах. Практикуются ссылки на приказы богов, долг перед Отечеством, необходимость продолжать славные традиции предков и т. д.

Чиновники и политики привлекают на свою сторону интеллектуалов и людей искусства. В отличие от свободного рынка, где нужно самостоятельно продавать свои товары и услуги (книги, песни, картины, статьи, памфлеты, речи) и формировать спрос на них, интеллектуалы получали щедрое вознаграждение от государства. Чиновники и политики (в давние времена это были цари, фараоны или короли) гарантировали ученым и людям искусства стабильный, гарантированный доход, причем не только текущий, но и пожизненный. Среди них особое место занимали разные институты религий. Для принуждения простых людей к исполнению своей воли, реализации своих «божественных» планов делали ссылки на Бога, обещали красавую счастливую жизнь после смерти или в следующей жизни, даже говорили о том, что боль, грязь, терпение – это как раз то, что предписано Богом, что приближает человека к божественному предназначению. В общем, чиновники активно пользовались услугами шаман-

нов (Айн Рэнд называет их *witch doctors*), а если кого-то это не убеждало, они прибегали к услугам аттил, т. е. аппарата физического насилия.

Таким образом, в целях расширения функций государства и государственного инвестирования идеология была внедрена в сознание людей задолго до советского тоталитарного эксперимента. На протяжении тысячи лет, особенно в XX в., когда тоталитарные идеологии достигли своего апогея, полисимейкеры активно использовали все ресурсы людей для реализации национальных проектов, развития стратегических секторов, поддержки так называемых «точек роста». Госинвестиции оправдывались необходимостью создания рабочих мест, соображениями экономической или продовольственной безопасности, сохранением традиционной структуры производства или поддержки «естественных» конкурентных преимуществ страны. Распорядители чужих денег и активов (как можно назвать чиновников и политиков) не утруждали себя четкими определениями данных целевых установок. Те были размыты, метафоричны, неконкретны и могли быть интерпретированы совершенно по-разному в зависимости от политического контекста и предвыборной ситуации.

Государство не утруждало себя составлением баланса выгод и убытков, не доказывало при помощи цифр преимущество государственных инвестиций перед частными. Оно ничего не говорило о непреднамеренных последствиях госинвестиций в виде искажений естественной структуры производства, безработицы, увеличения безвозвратных потерь капитала (*sunk costs*), коррупции, экологических издержек, культивации и консервации культуры иждивенчества, наказания за труд, разрушения принципа единых условий хозяйствования и разбалансирования государственных финансов (и, как следствие, роста размера государства, т. е. налогов для покрытия затрат и для реализации новых «гениальных» и таких же неотложных, как предыдущие, уже проваленные, проектов).

Отличие государства-коммерсанта от человека-инвестора, предпринимателя, потребителя

К сожалению, как на теоретическом, так и на практическом уровне в переходных экономиках очень мало внимания уделялось дискуссии о коммерческой функции государства в целом и об инвестировании в частности. Государство-коммерсант (распределитель чужих благ) по целому ряду критериев и поведенческих парадигм отличается от человека, который распоряжается собственными ресурсами.

Во-первых, у распределителей чужого иные стимулы сбережения и максимизации ценности на каждую вложенную денежную единицу. Согласно М. Фридману, притрате чужих денег на чужие нужды (именно в эту категорию попадает большинство государственных инвестиционных про-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ектов) мотив сбережения и мотив получения ценности выражены слабо. Если же данные деньги переходят в категорию «чужие деньги на собственные нужды», то мотив сбережения остается таким же слабо выраженным, а мотив максимизации ценности в собственных интересах резко усиливается. Он входит в клинч с необходимостью представлять интересы всего народа, особенно в стране, где отсутствуют четкие нормы прозрачности, качество государственного управления является низким, жестко ограничены политическая конкуренция и свобода СМИ.

Во-вторых, они не несут никакой личной имущественной ответственности за ошибки при выборе государственных инвестиционных проектов и убытки, связанные с их реализацией. Инвестиционные провалы государства покрываются за счет будущих налоговых поступлений. Максимум наказания чиновнику – это тюремный срок, который ему грозит в редких случаях выявленного мошенничества. «Искрение» же ошибки, т. е. провал инвестиционного проекта, прощаются полностью или же заканчиваются выговорами, публичной взбучкой или понижением статуса в иерархии системы госуправления.

В-третьих, имеет место конфликт интересов. Когда в руках распределителей чужого находятся и инструменты принуждения и насилия, и коммерческие функции, резко возрастает соблазн использовать первые для реализации вторых. В ситуации, когда один и тот же госорган выполняет нормотворческую, контрольную и коммерческую функции (управляют госимуществом и активами), конфликт интересов неизбежен.

В-четвертых, имеет место полное вытеснение частных инвестиций с тех сегментов рынка, где государство работает особенно рьяно. В этом случае невозможно сравнить результаты коммерческой деятельности частных и государственных компаний. Зачастую государственные инвестиционные проекты не имеют четких количественных целевых индикаторов, что позволяет продолжать их бесконечно долго или тихо закрывать, сославшись на форс-мажорные, преимущественно внешние обстоятельства. Если частная компания имеет четкий бизнес-план, целевые показатели по окупаемости, прибыльности, доле на рынке и т. д. и за их выполнение отчитывается перед акционерами или собственниками, то в государственном инвестиционном проекте система вознаграждения совершенно иная: зарплаты, премиальные, командировочные, откатные, возможность нанять на работу своих людей и т. п.

В-пятых, в государственных инвестиционных проектах не учитываются издержки упущенной выгоды, т. е. выгоды (прибыли, новых рабочих мест, расширения качества и ассортимента товаров, новые технологии и т. д.), которая могла бы иметь место, если бы государство изначально не забирало у человека его деньги и ресурсы. Подсчитать абсолютную цифру

невозможно, что затрудняет использование данного аргумента в споре, поскольку представители мейнстрима настаивают на использовании баланса выгод и затрат именно в количественном измерении.

В-шестых, реализация государственных инвестиционных программ постоянно сопровождается риском политизации коммерческой деятельности, использования ее для предвыборных целей. В конфликте между коммерческими (максимизация прибыли) и политическими целями государственного инвестиционного проекта побеждают последние, т. к. руководителей данных инвестиционных программ или реализующих их структур назначают и утверждают все те же политики.

В-седьмых, в государственных инвестиционных проектах гораздо труднее нейтрализовать фактор менеджмента. Аппарат управления проектом, как и все то, что связано с бюрократией, имеет тенденцию к разрастанию. В случае с частным проектом акционеры требуют прибыли в соответствии с принятым ими планом. Государство же часто не только не требует прибыли, но само затягивает процесс ее создания. Менеджеры государственных проектов склонны сокращать размер выплачиваемых дивидендов, увеличивая при этом операционные издержки. Поскольку они не участвуют в разделе прибыли, то зачем им ее максимизировать? Они склонны увеличивать затраты, на основе которых можно получить «откаты» или впоследствии аргументировать необходимость увеличения бюджета проекта. Менеджеры и акционеры по-разному оценивают риск. Менеджеры, особенно в рамках государственного инвестиционного проекта, склонны рисковать без оглядки на издержки и риски для проекта в целом. В частных проектах управление рисками происходит более профессионально, поскольку существует строгая материальная ответственность.

Презумпция инвестиционной невиновности – за частником, бремя доказательства необходимости государственного инвестиционного проекта – за распорядителями чужого

Существует фундаментальная разница между государственными и частными инвестициями. Именно на государство лежит бремя доказательства «виновности» людей в неспособности выполнения ими экономических функций во имя их же собственного блага. Распорядители чужих средств должны представить веские, «убийственные» аргументы, которые бы убедили людей предоставить им право реализовывать те или иные инвестиционные проекты. Первая группа аргументов – **моральные**. На каком основании необходимо забирать ресурсы у одних (налогоплательщиков), чтобы давать их другим? Почему планы государства (распорядите-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

лей чужих средств) важнее проектов конкретных людей, которые распоряжаются своими ресурсами? Распорядители чужого должны убедить частников, что их представления о будущем необходимо скорректировать, что предельная полезность их ресурсов в чужих инвестиционных проектах будет выше. В реальной жизни никто никого не убеждает. Распорядители чужого заставляют людей участвовать в реализации предлагаемых государством проектов (образование, здравоохранение, пенсионное обеспечение, инфраструктурные сектора), зачастую не предлагая никакой альтернативы. Поэтому все инвестиционные проекты государства по определению являются аморальными (как мы уже говорили, расходы на выполнение государством своих фундаментальных функций инвестициями не являются).

Вторая группа аргументов – **экономические**. Распорядители чужого должны доказать, почему их бизнес-план явно лучше, выгоднее, эффективнее, чем частные проекты. Государство должно обеспечить некие особые технологии, преимущества в менеджменте, особый человеческий капитал, участвующий в проекте, особенности продвижения товаров или услуг, которые послужили бы аргументами в пользу большей конкурентоспособности производимых в рамках государственного инвестиционного проекта товаров и услуг. Данные факты должны быть подкреплены четкими количественными показателями, которые легко подвергнуть мониторингу: рентабельность, прибыль на акцию, капитализация компаний, объем уплачиваемых налогов, доля на рынке производимых товаров и услуг, занятость, время окупаемости проекта и т. п. Важным элементом государственной инвестиционной программы должен быть план выхода из нее – завершения в случае, если на определенном этапе реализации будет очевиден ее провал или если непреднамеренные издержки станут сводить к нулю потенциально получаемые выгоды. Необходимо предусмотреть механизм мониторинга государственного инвестиционного проекта на предмет появления и усугубления непреднамеренных последствий. В зависимости от содержания проекта они могут быть самыми разными (психологическими, моральными, экономическими, финансовыми, экологическими и т. д.).

Третья группа аргументов – **социальные**. Распорядители чужого должны представить четкие аргументы, доказывающие, что данная программа обеспечивает: 1) создание дополнительных рабочих мест, причем не рутинных, предназначенных для ручного механического труда, а высокотехнологичных, прогрессивных, максимально устойчивых перед шоками спроса и бизнес-цикла; 2) позитивное влияние на увеличение продолжительности жизни, ее качество, здоровье людей; 3) положительное влияние на уровень образования; 4) формирование системы позитивной мотива-

ции и традиций трудолюбия, уважения к достижениям других людей, здоровой конкуренции, ответственности, подотчетности.

Четвертая группа аргументов – **экологические**. Распорядители чужого должны представить аргументы в пользу экологической безопасности своего проекта, механизмы и формы возможной компенсации для собственников ресурсов, в том числе земли и недвижимости. В случае высоких экологических рисков необходимо предоставить гарантии сохранения бюджетных расходов на прежнем уровне, т. е. недопущения расширения перераспределительных процессов.

Железобетонные аргументы против государственных инвестиций

Экономическая история полна примеров скандалльных провалов государственных инвестиционных проектов. Все они были задуманы благочестивыми распорядителями чужого во имя вполне благородных целей. Некритичное отношение к понятию «общественное благо» позволило существенно расширить сферы реализации государственных инвестиционных проектов. Даже провал попытки множества национальных государств полностью заменить частные инвестиционные проекты государственными (фашизм, коммунизм) не послужил катализатором теоретических дискуссий о государственных инвестициях.

Правительства переходных стран в подавляющем большинстве не знали о провалах государственных инвестиционных проектов в развитых странах Запада. Они знали только то, что подобные проекты там существуют. Одного этого факта было достаточно для того, чтобы распорядители чужого скопировали аналогичные западным инвестиционные программы. Помимо стандартных целей (устойчивое развитие, поддержка национальных приоритетов и т. п.) деньги стали направляться на цели «инновационного развития», «подготовки человеческого капитала», «противодействия глобальной конкуренции» и т. д. Мы видим, как каждое очередное поколение распорядителей чужого творчески подходит как к выработке новых целевых установок под новые государственные программы, так и к объяснению причин провала или неэффективной реализации прежних таких программ. Важной тактикой выигрыша в споре служит замалчивание громких провалов государственных программ и предание анафеме их противников.

Приведем несколько примеров государственных инвестиционных программ, подтверждающих вышеуказанные выводы. Если распределителям чужого удается безнаказанно выманить у налогоплательщиков миллиарды

долларов в Великобритании и США, где существует открытая политическая конкуренция, свобода СМИ, развитый частный рынок, то в гораздо более слабых в институциональном отношении переходных странах (Россия, Беларусь, Украина) государственные инвестиционные программы неизбежно приводят к коррупции, воровству, мошенничеству, разрушению частного рынка и рабочих мест, деморализации населения страны, падению доверия к государству и бизнесу и т. д. Институты демократии, верховенства закона, независимые СМИ и судебная власть уменьшают риски провала государственной программы и препятствуют возрастанию их количества, но не могут полностью их исключить. Даже на Западе практически не ведется дискуссия о теории государственных инвестиций. Поэтому для Беларуси особенно важно усвоить уроки разных программ, чтобы сформировать отношение к ним и внести соответствующие изменения в бюджетную политику, в частности в ее расходную часть. Ликвидация государственных программ как в финансовом, так и в реальном секторе экономики повысит конкурентоспособность белорусской экономики и эффективность частных инвестиций, увеличит количество рабочих мест, а также ускорит темпы ее модернизации и адаптации к современной глобальной экономике.

Великобритания: у них были благие намерения¹

Д. Миддлтон в книге «У них были хорошие намерения. Провалы государственных проектов» описывает шесть крупномасштабных государственных квазикоммерческих проектов, которые реализовывались в течение последних 85 лет. Аргументы в пользу их реализации типичны: создание новых рабочих мест, социальные выгоды от инвестиций в НИОКР, сокращение стоимости импорта и зависимости от него. «Политики и бюрократы забывают, что поскольку необходимо аккумулировать финансовые ресурсы для реализации государственного проекта, то ликвидируются рабочие места, что расходы на научные исследования в одном секторе могут означать сокращение объема ресурсов, доступных другому сектору, или что сокращение импорта одного товара может привести к росту реального обменного курса и затруднить экспорт».

Причинами провалов проектов, которые были реализованы британскими властями, являются плохое управление, отсутствие четкой ответственности за реализацию проекта и его результаты, а также отсутствие отчетности и должной степени прозрачности.

1. Использованы факты из книги D. R. Myddelton. They meant well. Government project disasters. The Institute of Economic affairs. London, 2007.

Д. Миддлтон пишет, что государственные чиновники не благодетели человечества (*do-gooders*), а люди, имеющие благие намерения (*meant-wellers*). Многие из тех, кто стоял у истоков данных проектов, действительно имели добрые намерения. Затраты факторов производства не определяют ценность производимых продуктов. Жемчуг дорого стоит не потому, что для его добычи людям приходится нырять на большую глубину. Напротив, они ныряют за жемчугом, рискуя жизнью, потому что он дорого стоит.

Шесть проектов, которые описывает Д. Миддлтон, включают: 1) создание воздушного судна R.101 (1922 – 1930); 2) программу по выращиванию арахисовых орехов (1946 – 1954); 3) развитие ядерной энергетики (1955 – 1978); 4) разработку самолета «Конкорд» (1956 – 1976 – 2003); 5) строительство тоннеля под проливом Ла-Манш (1964 – 1975, 1985 – 1994 – 2007); 6) возведение Купола тысячелетия (*millennium dome*) (1994 – 2000). Все эти проекты были квазикоммерческими, т. е. ставили перед собой цель сокращения издержек или предоставление услуг, выручка за реализацию которых превышала бы издержки. В истории Британии есть много примеров провальных проектов, но они не были квазикоммерческими. Например, на строительство Британской национальной библиотеки было затрачено в три раза больше денег, чем предусматривал бюджет. Сроки строительства намного превысили плановые. Еще один пример – строительство здания шотландского парламента. Проект обошелся в 500 млн. фунтов – в 10 раз больше, чем было предусмотрено первоначальным планом. Проект был завершен с опозданием в три года. Защитные сооружения на Темзе обошлись в 1,1 млрд. фунтов и были введены в строй на 3,5 года позже. Примерами серьезных провалов являются и многочисленные военные проекты, создание информационных баз, компьютерных программ для национальной системы здравоохранения.

Проект R.101 предусматривал создание воздушного судна для организации транспортного сообщения между основными городами Британской империи. Целью проекта по арахисовым орехам было сокращение расходов британцев на продовольствие, для чего было решено заняться разработкой африканской целины. Остальные проекты были мотивированы попытками доказать технологическое преимущество, обеспечить энергобезопасность или даже восстановить исторические традиции (большая выставка в Гайд-Парке в 1851 г. или Британский фестиваль на Южном берегу в 1951 г.).

Проекты имеют много общего. Проекты по разработке R.101 и «Конкорда», развитию ядерной энергетики были нацелены на поддержку новейших научных достижений, обеспечение инновационного развития. Но

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

новейшие технологии одновременно представляют собой поле высокой неопределенности. Поэтому стоимость подобных проектов заранее про-считать чрезвычайно сложно. К проектам «Конкорд», строительства тоннеля под Ла-Маншем и развития ядерной энергетики были предъявлены серьезные экологические претензии. Проекты по созданию самолета «Конкорд» и строительству тоннеля под Ла-Маншем были реализованы Великобританией и Францией. В обоих случаях на определенном этапе Британия отказалась от участия в реализации проекта, но в конечном итоге они были доведены до конца.

Частные проекты являются коммерческими по определению, они рас-считаны на получение прибыли и на то, чтобы избежать провала. Государ-ственные проекты являются квазикоммерческими, то есть только деклари-руют экономическую выгоду. На деле многие из них не рассчитаны на получение прибыли. Франция хотела завершить проект «Конкорд» вне зависимости от издержек. Для британского правительства таким проектом был Купол тысячелетия. Конечно, критиковать данные проекты сегодня легко. Есть вся информация, финансовые данные. Однако, по мнению Д. Миддлтона, многие факты были известны еще на этапе разработки этих государственных проектов. Просто у политиков и чиновников не хватало воли или желания отказаться от очевидно провального для себя лично или для своей политической партии проекта.

Прежде чем описать указанные шесть проектов, Д. Миддлтон при-водит к единому знаменателю – фунту – все денежные единицы, в кото-рых оценивались проекты в разные периоды времени. Он пишет о чрез-вычайном удешевлении британского фунта после отмены золотого стандарта. Фунт особенно быстро дешевел с 1965 по 1980 гг., когда были реализованы проекты по ядерной энергетике, «Конкорду» и стро-ительству тоннеля под Ла-Маншем. С 1945 по 1965 гг. покупательная способность британского фунта сократилась наполовину. Затем он еще раз подешевел вдвое в 1965 – 1975 гг. При текущих темпах удешевле-ния фунта в 2007 г. он за 20 лет потеряет половину своей стоимости. Это значит, что в течение срока, по продолжительности равного жизни человека (80 лет), британская валюта потеряет до 90% своей покупа-тельной способности.

Три из рассматриваемых шести проектов были очень крупными. Их реализация заняла более 10 лет (ядерная энергетика, «Конкорд» и тоннель под Ла-Маншем). Каждый из проектов в фунтах 2007 г. стоил по меньшей мере 10 млрд. фунтов. Проекты по арахисовым орехам и сооружению Купола тысячелетия являются средними по объему. Реализация каждого из них заняла несколько лет, а объем финансирования составил около 1 млрд. фунтов 2007г. Проект R.101 стоил «только» 100 млн. фунтов и про-

должался шесть лет. В реализации всех проектов участвовали как минимум два министерства, а также министерство финансов и нередко министерство иностранных дел.

Д. Миддлтон рассматривает только британские проекты, но утверждает, что в других странах не меньше показательных провалов государственно-инвестирования. Например, здание Оперы в австралийском Сиднее строилось на 10 лет дольше, чем было предусмотрено планом. На него сверх бюджета было затрачено более 500 млн. фунтов (фунты 2007 г.). Тоннель между японскими островами Хонсю и Хоккайдо также строился на 10 лет дольше и потребовал на 2 млрд. больше расходов. Система быстрых перевозок в заливе Сан-Франциско (San Francisco Bay Area Rapid Transit system) обошлась бюджету на \$2,75 млрд. больше запланированного.

Д. Миддлтон считает, что проект потерпел провал, когда: 1) не был создан конечный продукт (R.101, программа по выращиванию арахисового ореха); 2) спрос оказался намного меньше, чем предполагалось («Конкорд», тоннель, Купол тысячелетия); 3) были превышены сроки исполнения (R.101, ядерная энергетика, «Конкорд», тоннель); 4) чистые издержки для правительства были гораздо выше предусмотренных.

До XX в. подобного рода провалов не было. До 1900 г. налоги составляли менее 10% национального дохода. Большая часть ресурсов шла на финансирование процентов по прошлым военным займам. Правительства того времени старались избегать квазикоммерческих проектов. Например, в викторианскую эпоху железные дороги строили частные, а не государственные компании. Даже Большая выставка 1851 г. была профинансирована частными компаниями. Правительство отказывалось тратить деньги на подобное «легкомыслие».

Следует признать, что успешными бывают далеко не все инвестиционные проекты частных компаний. Например, на проекте по созданию самолетов Convair-880 и 990 компания Ford Edsel потеряла около 1,2 млрд. фунтов, а General Dynamics – 1,8 млрд. фунтов. Компания Long Term Capital Investment, в руководстве которой было два нобелевских лауреата по экономике, менее чем за год потеряла 3,3 млрд. фунтов. Финансовой катастрофой стало и строительство нового стадиона «Уэмбли» в Великобритании. Но, как бы то ни было, в долгосрочной перспективе частные компании налаживают механизмы контроля за действиями менеджеров и четкого определения интересов акционеров. При реализации государственных проектов избиратели и налогоплательщики не имеют возможности заставить власти отчитаться за полученные результаты. Более того, в ходе предвыборных кампаний различные группы давления весьма заинтересованы в поддержке квазикоммерческих государственных проектов. Популизм, особенно в условиях ограничения политической конкуренции и свободы

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

СМИ, блокирует слабые попытки протеста избирателей против государственных инвестиционных проектов.

Есть еще один важный аргумент против государственных проектов. В случае если государство монополизирует определенный сегмент рынка, на нем, согласно выводам австрийской теории, нет возможности произвести экономический расчет. Без рынка распорядители чужого не в состоянии определить ценность конечного продукта для потенциальных потребителей и акционеров, т. е. всех граждан страны.

В Британии вплоть до начала 80-х гг. в качестве способа обеспечения эффективной работы целых отраслей экономики активно использовалась национализация. Ее результаты оказались такими же плачевными, как и результаты вышеупомянутых шести проектов. Аргументы в пользу национализации, несмотря на очевидный провал этой идеи, к сожалению, очень часто используются в Беларуси. В частности, говорится, что для эффективного планирования развития всей страны, необходимо контролировать командные высоты экономики. Экономическая история Великобритании, Франции, Японии и даже США убедительно доказывает, что «командные высоты» быстро превращаются в бюджетные пылесосы, разрушающие конкуренцию и мораль. Второй аргумент, будто национализация предотвращает затратную, вредную конкуренцию нацеленных на получение прибыли частных компаний, в Беларуси пока не популярен. У нас не было частного рынка, который государство затем заключило бы в свои мощные объятия. Тем не менее этот аргумент продолжает звучать, когда речь идет о сохранении целого ряда государственных монополий. Если бизнес работает в ситуации, когда он не может обанкротиться, потому что представляет особую важность для государства, страны, национальных интересов, у его менеджеров нет стимулов экономить ресурсы. Они реализуют проект с максимальной выгодой для себя. Отсутствие конкуренции не позволяет потребителям оценить качество поставляемых товаров и услуг.

Еще один аргумент в пользу государственных инвестиционных проектов звучит так: только государство в состоянии аккумулировать большие ресурсы для развития капиталоемких производств. На самом деле государство не получает деньги из воздуха, а отнимает их у налогоплательщиков. Если предприниматель не может убедить банки и других кредиторов реализовать проект, значит, просто на него еще нет спроса. «Благородная» инициатива распорядителей чужого опасна тем, что те не рискуют собственными деньгами и репутацией.

Очередной аргумент: многие государственные предприятия представляют собой технические монополии. Если они попадут в частные руки, резко увеличится риск злоупотреблений. Данный аргумент тоже несостоя-

тлен. Правительство национализировало эти и другие сектора, чтобы ликвидировать конкуренцию. Ведь изначально они были частными. После приватизации ЖКХ и угольных шахт частный бизнес доказал, что он работает эффективнее и поставляет товары и услуги лучшего качества по рыночным ценам. В условиях конкуренции злоупотребления маловероятны.

Еще один аргумент: многие сектора и предприятия необходимо сохранять за государством по социальным причинам. Непонятно, почему для социальной поддержки конкретных людей необходимо национализировать целые предприятия или сектора. Если правительство хочет помочь человеку в беде, пусть оказывает ему адресную помощь, и для этого не нужны проекты с высокими экономическими, институциональными и моральными издержками.

Д. Миддлтон подсчитал потери всех национализированных секторов экономики. И вот что у него получилось: «*За 1948 – 1970 гг. потери в фунтах 2007 г. составили: уголь – 6,5 млрд. фунтов, электричество – 2,2 млрд. фунтов, газ – 2,5 млрд. фунтов, железная дорога – 28 млрд. фунтов, другие проекты – 3,3 млрд. фунтов. Прибыли почты, включая телефонную связь, составили 2,5 млрд. фунтов. Во всех национализированных отраслях общие потери с учетом процентов составили более 40 млрд. фунтов. Это значит, что ежегодно потери составляли более 1,6 млрд. фунтов.*

Проект создания воздушного судна R.101 (1922 – 1930)

В 1922 г. большинство экспертов и обычных людей были уверены, что аэропланы не пригодны для перевозки пассажиров на большие расстояния. Перспективным проектом считались воздушные суда по типу того, что построил граф Цеппелин. Главным лоббистом проекта был консерватор Дэнис Бэрни (Dennis Burney). В 1922 г. он предложил проект, согласно которому компания Vickers должна была построить шесть коммерческих воздушных судов. Бюджетная субсидия планировалась в размере 400 тыс. фунтов в год в течение семи лет. Данные суда должны были перевозить грузы в Карачи, Рангун, Сингапур и другие азиатские города. В парламенте был создан специальный комитет, который одобрил план и рекомендовал субсидии в размере 250 тыс. фунтов в год. Пришедшее на смену консерваторам правительство лейбористов продолжило реализацию проекта. В 1923 г. было решено создать два судна. Затраты составляли 60 млн. (в фунтах 2007 г.).

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Первый полет планировался на январь 1927 г. Один дирижабль должна была построить частная компания Vickers, другой – министерство авиации. Между ними началось серьезное соперничество. В ходе работы возникло много технических, дизайнерских и логистических проблем. Испытания шли, но проект все не заканчивался. Инспектора по безопасности не давали добро на полеты. Эксперты, участвовавшие в проекте, высказывали мнение, что данный проект мотивирован исключительно политическими соображениями. В конце концов 4 октября 1930 г. был предпринят пробный полет R.101 из Лондона в Индию в плохих метеоусловиях. Возникли технические проблемы, и ночью следующего дня судно разбилось. Как впоследствии было установлено экспертизой, искры из поврежденной электропроводки воспламенили смесь водорода и воздуха. Из 54 пассажиров, находившихся на борту, выжили только 6. Судно R.100 налетало более 276 часов, 11.134 морских миль, R.101 – 111 часов и 3665 миль. Вот что сказал по этому поводу виконт Темпвуд: «*Урок, который я вынес из этой трагедии, заключается в том, что мы столкнулись с большими трудностями в реализации высоконаучной программы... под огнем парламентской критики. Было бы лучше оставить реализацию данного проекта, который содержит такие большие риски, частным предприятиям. Если бы был реализован оригинальный план создания шести судов, то после потери первого вся программа не была бы закрыта.*

Первоначальный план на трехлетний проект предусматривал расходы в размере 60 млн. фунтов. Конечные расходы на проект, который затянулся на 6,5 лет, составили 100 млн. фунтов. Почти половина средств была израсходована на само судно, остальные деньги пошли на создание инфраструктуры полетов.

Белорусскому, российскому или польскому правительству, равно как и британскому или американскому, опасно ввязываться в подобного рода инновационные проекты. Нам нужно бояться распорядителей чужого, тех, кто самоотверженно выступает за инновационное развитие, за стимулирование государственной науки, за реализацию на бюджетные деньги неких высокотехнологических проектов. На самом деле они не имеют представления о том, что предлагают. Современные высокие технологии – это высокая степень неопределенности в равной степени для политика и для ученого. Нет ни теоретических, ни исторических, ни каких-либо других оснований считать, что распорядители чужого сделают правильный, выгодный стране, стратегически перспективный выбор. Реализация научных проектов – это, по сути дела, игра в рулетку. В ней чиновники и политики чаще всего выступают в роли крупье, а обычные люди – в роли лохов. Такую роль сыграли британцы в проекте R.101. Такая роль уготована белорусам в программе инновационного разви-

тия, которая утвердила сотни высокотехнологичных приоритетов. По сути дела, они являются малыми клонами R.101. Британские налогоплательщики дорого заплатили за провальный эксперимент, а мы не можем усвоить этот бесплатный урок.

Программа по выращиванию арахисовых орехов (1946 – 1954)

После второй мировой войны Британская империя достигла своих максимальных размеров. В ее составе находилась Танганьику (6 млн. африканцев и 16 тыс. европейцев), площадь которой в 7 раз превышала английскую. Поскольку воды не хватало, люди жили на одной шестой части территории. Правительство лейбористов расширяло структуры управления колониями. Министерство по колониям увеличило штат с 450 человек в 1939 г. до 1661 в 1954 г. Чиновникам нужно было как-то оправдывать свои зарплаты и премиальные. В 1946 г. в ходе визита в Африку Франк Самуэль, один из руководителей компании United Africa Company, дочерней компании Unilever, общался с директором Agricultural Production P. Миллером, который предложил программу по выращиванию арахиса. В Восточной Африке эту культуру выращивали с ноября, начала сезона дождей, по февраль. Компанию Unilever интересовало дешевое сырье для производства маргарина. Рассчитывая на механизацию процесса, Р. Миллер предложил засеять сразу 100 тыс. акров. В то время в Британии существовала острые проблема с продовольствием и активно обсуждался вопрос продовольственных карточек. В Танганьику была направлена правительенная делегация. В течение девяти недель она внимательно изучала ситуацию в стране, облетев на самолете обширную территорию. По итогам визита был написан доклад, в котором предлагалось засадить арахисовыми орехами площадь в 3,2 млн. акров, взяв ее в аренду на 25 лет. У распорядителей чужого не было сомнений, что этот проект можно реализовать. Если приступить к его осуществлению в 1947 г., то через 5 лет можно было выйти на производство 600 тыс. т арахисовых орехов! Чиновников не испугали ни муха цеце, ни жара, ни полное отсутствие инфраструктуры. Общие расходы в 600 млн. фунтов (образца 2007 г.) предполагалось окупить в течение 6 лет. При рыночной цене в 32 фунта за т арахисовые орехи должны были стоить 14,3 фунта.

В докладе правительства есть один интересный факт. Авторы предлагаю провести глубокие научные исследования местности, возможности почвы и т. д., но данные рекомендации касаются не периода подготовки проекта, а составляют его первую часть. Получается, что сначала было принято решение о реализации проекта, а полная информа-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ция об условиях его реализации должна быть получена только 2 года после запуска. Политики называли такие инвестиции «великим африканским проектом», проектом по модернизации производства на Африканском континенте. Они хотели провести разграничение между старой и новой колониальной политикой. Проект по арахисовым орехам должен был доказать, что на этом этапе Запад несет цивилизацию и развитие. Нужно было апробировать на практике положения экономики развития, которая стала весьма популярной после второй мировой войны. Проект считался не чем иным, как началом инженерной и технической революции. Министерство по колониям активно его продвигало, не зная, что творит. К нему подключилось министерство продовольствия. В то время этими структурами управляли убежденные марксисты. Они отказались от идеи сначала запустить пилотный проект, чтобы посмотреть, реальна ли реализация намеченного.

Проект британских социалистов начал буксовать с самого начала. Очень трудно было организовать очистку территории при помощи бульдозеров. Дефицит воды не давал нормально работать. Как оказалось, информация о водных ресурсах была получена из бесед с местным населением, а не на основе метеорологических наблюдений. Возникли серьезные проблемы с техникой. По мнению одного из специалистов, без профессионально подготовленной к работе в промышленности рабочей силы, а таковой в Африке просто не было, машины и оборудование легко превращаются из активов в обузу, в затраты. Авторы проекта не предполагали, что возникнут серьезные проблемы в порту Дар-эс-Салам и на железной дороге, которая не справлялась с перевозкой машин для очистки площадей под посевы. Все оборудование сгружалось прямо в порту, поскольку доставлять его в районы, где велись работы, было не на чем. Если трактора и удавалось доставить на место, то в большинстве своем они оказывались в нерабочем состоянии. Вторая проблема – обучение местной рабочей силы. Примитивные представления о работе оборудования не позволяли в полной мере использовать имеющуюся технику. В то время в Африке была распространена поговорка *«Дайте нам работу, и мы покончим с оборудованием»*. Нанятые для работы в проекте европейцы тоже не могли полноценно в нем участвовать. Жилищные условия были ужасающими. *«К концу 1947 г. должно было стать очевидным, что в докладе Уэйкфилда по выращиванию арахисовых орехов имелись серьезные ошибки. В нем существенно недооценивались издержки, потому что необходимо было строить железную дорогу, взлетные полосы, больницы, обеспечивать поставку воды и организовывать медицинское обслуживание. В докладе имелись грубые просчеты в оценке транспортных проблем и организации доставки машин и оборудования, а также обеспе-*

печения ремонта данной техники. В докладе было еще одно неверное утверждение – относительно того, что очистка территории может продолжаться целый год».

Однако в официальном докладе чиновников обо всех этих проблемах не было сказано ни слова. В начале 1948 г. проектом занялась компания Overseas Food Corporation. Она не имела опыта сельскохозяйственного производства в тропиках. Существовали проблемы и при принятии решений. Вместо того чтобы решать вопросы на месте, Лондон настаивал на том, чтобы последнее слово оставалось за ним. К сентябрю 1948 г. было предложено внести изменения в план и, увеличив объем финансирования, растянуть его реализацию до 10 лет. Однако министерство финансов не поддержало данные предложения. После выборов 1950 г. новый министр продовольствия отметил, что реализация первоначального плана нереальная. К 1954 г. британцы передали проект африканской компании Tanganyika Agricultural Corporation. Правительство вложило в него около 1,2 млрд. фунтов. Чистые потери составили 1,15 млрд. фунтов. Полное фиаско!

Британские сторонники экономической теории развития не учли, что в Африке невозможно быстро заменить ручной труд механическим. Экономика масштаба не сработала: подвела инфраструктура. Вместо организации пилотного проекта распорядители чужого решили сразу приступить к широкомасштабной трате денег. При этом они даже не удосужились собрать точную информацию о климатических особенностях местности.

В Беларуси есть свои «арахисовые орехи». То мы поддерживаем лен, то сахарную свеклу, вынуждены выращивать то хмель, то кукурузу. В июле 2007 г. А. Лукашенко, очевидно, не осведомленный о провале британского проекта с арахисовыми орехами, заявил: «Мы все можем у себя вырастить, у нас есть возможность выращивать все культуры, которые производятся в мире, в этом я убедился на примере Султаната Оман, где все производится в теплицах.. Кто сказал, что апельсины или лимоны, к примеру, нерентабельно производить в теплицах в Беларуси! Никто не попробовал».

Пора признать, что основные положения экономики развития ошибочны и опасны. Они провалились в Африке и в Латинской Америке. Нет оснований надеяться, что они каким-то чудесным способом заработают в Беларуси или в любой другой постсоциалистической стране. Чем больше правительство Беларуси будет инвестировать в сельскохозяйственные проекты, тем дальше мы будем от того, чтобы усвоить британские уроки выращивания арахисовых орехов в Африке.

Ядерная энергетика 1958 – 1978 – ?..

После второй мировой войны британское государство владело и управляло электроэнергетикой, угольной промышленностью, газовым сектором и сильно регулировало нефтяной сектор. Политики и чиновники выражали озабоченность по поводу возможных проблем с обеспечением регулярных поставок энергии в будущем. Когда в 1951 г. У. Черчиль вернулся к власти, он с удивлением обнаружил, что правительство лейбористов тайно потратило 2,5 млрд. фунтов на военные ядерные программы. Тогда было принято решение переориентировать имеющиеся наработки на использование ядерной энергии в мирных целях.

На созданное в 1954 г. Управление атомной энергетики была возложена ответственность за ядерные проекты в военной и гражданской сферах. В 1955 г. было принято решение о строительстве двенадцати атомных электростанций типа Magnox с затратами 5,5 млрд. фунтов. По оценкам экспертов, стоимость электроэнергии из данных источников должна была быть такой же, как от новых угольных станций, но в пояснительной записке обращалось внимание на высокую степень неопределенности. Среди факторов неопределенности были стоимость привлечения капитала, стоимость топлива, операционные издержки, продолжительность работы реактора, стоимость нейтрализации станции после ее отключения и захоронения отработанных материалов. В течение первых двух лет реализации гражданского ядерного проекта его масштабы утроились. К 1965 г. должны были быть построены реакторы Magnox на 20 станциях. На это было выделено 17 млрд. фунтов. Правительство опасалось, что из-за международных конфликтов у Британии могут возникнуть проблемы с обеспечением энергией. Энергетические страхи послужили мощным катализатором для щедрого финансирования. Особую роль сыграли и соображения национального престижа. Сторонники ядерной электроэнергии также рисовали радужную картину существенного снижения издержек (до 30%) к 1970 г.

Как это часто бывает, прогнозы распорядителей чужого с треском провалились. Вместо дефицита традиционных видов топлива случилось их перепроизводство. Цены резко упали, а издержки на создание атомных электростанций резко выросли. Великобритания инвестировала слишком много, слишком быстро и под влиянием ничем не подтвержденных опасений. В октябре 1957 г. на первой атомной станции, в Уиндсейле (графство Камбрия), произошла авария, в результате которой произошел выброс радиоактивных веществ. Конечно, размер аварии был меньше, чем в Чернобыле, но перед авторами проекта остро встал вопрос безопасности. В конце концов первая ядерная программа завершилась созданием восьми станций Magnox общей мощностью 3800 МВт. Из-за коррозии и вибрации, ошибок при строительстве мощность всех станций сократи-

лась. Ядерные электростанции производили в два раза более дорогую электроэнергию, чем угольные.

Вторая ядерная программа предусматривала использование другого реактора (CEGB/AEA), который работал на обогащенном уране. По оценкам британских специалистов, он был производительнее американского реактора (BWR), работавшего на легкой воде. Причем на том этапе американцы решили не продолжать развитие реакторов типа Magnox, считая их бесперспективными. Британские распорядители чужого, как и в первой программе, явно недооценили издержки, занизили сроки ввода реакторов в строй и не смогли решить операционные проблемы. В 1975 г. было сделано заключение, что американские реакторы, работающие на легкой воде, на 25% экономичнее британских. П. Хендерсон подсчитал, что дополнительные издержки от неправильного выбора типа реактора составили 12,5 млрд. фунтов (в валюте 2007 г.). Реализация программы шла таким образом, что последние реакторы AGR были полностью введены в строй только в начале 90-х гг., почти на 15 лет позже запланированного срока. Примером вопиющей бесхозяйственности стала атомная электростанция Dungeness B. Ее планировали запустить в 1970 г. Проектная мощность – 1200 МВт. Однако консорциум Atomic Power Construction, который выиграл тендер на строительство, обанкротился. В проекте возникли серьезные технические проблемы. Накалились отношения с трудовым коллективом. В конечном итоге проект завершился на 22 года позже запланированных сроков. Британская ядерная энергия оказалась гораздо дороже энергии, произведенной на реакторах другого типа, а также энергии угольных и газовых станций.

Споры относительно третьей программы развития ядерной энергетики не прекращались, особенно в свете нефтяного кризиса 70-х гг. И снова вместо более эффективных зарубежных реакторов было решено использовать реакторы на тяжелой воде Heavy Water Reactor (SG-HWR). Опять же, решение принимали политики, которые явно не были специалистами в данном вопросе. В 1976 г. комитет по науке Великобритании отметил: «*Мы наблюдаем низкое качество услуг экспертов. Семь лет прошло после заказа последней атомной станции. Несмотря на активное обсуждение на уровне частных компаний и государственных структур, мы не имеем достаточной информации для оценки ядерной программы.*»

В 1989 г., когда началась приватизация атомных электростанций, их работа впервые подверглась глубокому анализу со стороны финансовых рынков. Частные компании неохотно инвестировали в развитие атомной энергетики. В конце 80-х гг. стали известны новые факты о реальных издержках работающих в Британии атомных станций. Вместо обещанных 2 пенсов за кВт/ч они составляли 8 – 10 пенсов за кВт/ч. За завесой секретности скрывалась самая настоящая бесхозяйственность. Чрезвычайно

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

выросли издержки на захоронение отработавших реакторов: вместо заявленных 4,5 млрд. фунтов они выросли до 11,75 млрд. Сколько средств пошло на захоронение отработавших реакторов другого типа, осталось неизвестным. Все эти факторы отпугивали инвесторов. В июле 1989 г. правительство сняло реакторы типа Magnox с продажи и отказалось от идеи их приватизации.

Таким образом, по Д. Миддлтону, потери Великобритании от реализации ядерной программы составили: разработка прототипа реактора FBR – 7,5 млрд. фунтов; дополнительные затраты на реакторы AGR по сравнению с LWR – 12,5 млрд.; непредвиденный рост затрат на захоронение реакторов Magnox – 7 млрд. фунтов; непредвиденные затраты на захоронение реакторов AGR – 5 млрд. Общие потери составляют 32 млрд. фунтов. И это без учета целого ряда дополнительных издержек, которые следовало включить в общий баланс. По мнению Д. Миддлтона, причиной провала проекта атомной электроэнергетики стали три взаимодействующие между собой государственные монополии, поддерживаемые интервенционистским государством. Распорядители чужого были не в состоянии оценить ни технические, ни финансовые стороны проблемы. Прикрываясь соображениями секретности и обеспечения безопасности, они совершили грубейшие ошибки.

Провал данного проекта представляет собой особо ценный урок для Беларуси. Игнорируя полноценный экономический расчет, не произведя баланса всех сдержек и выгод проекта, власти Беларуси в 2007 г. приняли решение о строительстве атомной электростанции. Уровень экспертизы у белорусских распорядителей чужого не может быть выше того, что был у британских политиков и чиновников при принятии ключевых решений по данной тематике.

Сегодня ученые рекомендуют, а политики решают. Причем далеко не все ученые, а лишь те, кто входит в круг политически лояльных. Такой подход резко увеличивает вероятность совершения грубых ошибок. Полноценной дискуссии нет. Полноценного расчета нет. Некому выполнять функцию адвоката дьявола, т. е. скептика, который задавал бы неудобные вопросы ученым и политикам. В такой ситуации высок риск совершения ошибки, за которую налогоплательщики страны будут платить десятилетиями. В ситуации большой неопределенности, высоких рисков «покупки» номенклатуры в пользу того или иного проекта самым оптимальным для Беларуси был бы отказ от реализации атомного проекта. Если мы хотим узнать, есть ли в нем коммерческий смысл, можно объявить конкурс на строительство АЭС частными структурами, в том числе иностранными, на их собственные деньги. Только после этого можно будет реально узнать, и то весьма приблизительно, во сколько может обойтись Беларуси строительство атомной электростанции.

Самолет «Конкорд» (1956 – 1976 – 2003)

В 1954 г. произошла катастрофа Comet, первого реактивного самолета. США захватили первенство в реактивных двигателях первого поколения. Руководители органа, отвечающего за развитие авиации, Royal Aircraft Establishment, находились в сильном шоке. Они проигрывали не только в экономике, но и в науке. В 1956 г. глава компании Vickers сэр Джордж Эдвардс, считая, что пассажиры будут всегда выбирать скорость, заявил, что Британия должна прекратить работать с дозвуковыми самолетами и все усилия сосредоточить на сверхзвуковых моделях. В традиционном бюрократическом стиле была создана Комиссия по сверхзвуковым самолетам (Supersonic Transport Aircraft Committee) для изучения вопроса об их создании. Все британские авиакомпании и госучреждения объединили свои усилия. Забыли позвать только представителя министерства финансов.

В 1959 г. комиссия предложила начать проектную работу по двум новым сверхзвуковым самолетам: один – для полетов на сверх дальние расстояния (3500 миль), скорость 1200 миль в час, 150 пассажиров, второй – для полетов на средние расстояния (до 1500 миль), скорость 800 миль в час 100 пассажиров. Стоимость первого оценивалась в 75 – 95 млн. фунтов, второго – в 50 – 80 млн. фунтов. Расчетный срок введения в строй первого самолета составлял 12 лет. Однако правительство забраковало проекты. Тогда один из их горячих сторонников обратился к французам. В то время британская авиастроительная промышленность была в три раза больше французской. Франция хотела подтянуть данный сектор, поэтому пошла на сотрудничество. Изначально это был не деловой контракт, а международный договор. В процессе реализации проекта постоянно присутствовали четыре элемента: патриотизм, необходимость идти в ногу с технологическим прогрессом, угроза безработицы и важность фактора «не обидеть Францию».

Страны решили объединить усилия и поровну поделить издержки первого этапа – 2,4 млрд. фунтов. В договоре не были прописаны ни условия выхода из него, ни условия прекращения действия. Название проекту придумал 18-летний сын руководителя британского авиационного завода в Филтоне Ф. Кларка. До 1967 г. британцы писали название без буквы «е» – Concord, а потом согласились на французское написание Concorde, объясняя это необходимостью подчеркнуть три вещи: England, Europe, Entente (дружеское соглашение). До подписания соглашения с Францией отдельные эксперты (например, ветеран авиации, лорд Брабазон) открыто выступали против (сверхзвуковой самолет в три раза дороже «Боинга 707»; такой самолет не будет пользоваться достаточным спросом, слишком много шума).

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Создание «Конкорда» требовало множества технических решений: фюзеляж самолета должен был выдерживать очень высокую температуру. Необходимо было максимально облегчить судно и обеспечить комфорт пассажирам. В процессе работы над самолетом вносились изменения в первоначальный проект. В результате возникли три версии: прототип, версия до изготовления и версия, которая пошла в производство. Они отличались как по длине фюзеляжа, так и по объему топлива и взлетному весу. Особое внимание разработчики уделяли безопасности, а также уровню шума. «Конкорд» соответствовал последнему показателю, но образца 1962-го, а не 1976 г., когда он начал летать.

В 1963 г. президент США Кеннеди тоже захотел создать у себя сверхзвуковой пассажирский самолет. Его правительство заявило, что будет финансировать до 90% стоимости проекта, который должен был осуществлять «Боинг». В 1969 г. под давлением критиков и чрезмерных затрат проект свернули. Американские налогоплательщики израсходовали на него 4 млрд. фунтов. Да, европейцы опередили американцев, но цена престижа оказалась чрезвычайно высокой. Изначально планировалось, что первый прототип поднимется в воздух к концу 1966 г., реально же это получилось лишь в марте 1969-го. Сертификат годности к полетам самолет получил только в 1975 г.

Между французами и британцами постоянно возникало много проблем. Премьер-министр Великобритании Гарольд Макмиллан так писал о различиях двух сторон: *«Разница в темпераменте и интеллекте. Она лежит в разнице двух менталитетов и методов организации. Континентальная традиция любит рассуждения a priori, сверху вниз, от общего принципа к практическому применению. Это традиция святого Ф. Аквинского.... В англосаксонской традиции спор идет a posteriori, снизу вверх, от практического опыта. Это традиция, берущая начало у Бэкона и Ньютона...»*

Стороны договора использовали разные единицы измерения и разный язык. Французы были более иерархичны, а для британцев инструкции сверху были лишь основой для дискуссий. Согласование решений двумя правительствами и четырьмя компаниями отнимало много времени. Британский пилот-испытатель жаловался, что для того, чтобы пролететь 600 миль, нужно было проходить всевозможные согласования два дня. В результате у проекта не было единого начальника. Concorde Directing Committee принимал решения по финансам, а Concorde Management Board – по техническим вопросам. В каждом из этих органов были два сопредседателя, от Франции и Великобритании. Они менялись каждые два года. Все решения принимались на основе консенсуса.

Изначально бюджет на научно-исследовательские работы предполагался в объеме 2,4 млрд. фунтов. Планировалось также, что эксплуатация 150 – 200 самолетов позволит окупить проект. В конце 1964 г. британцы хотели выйти из проекта, но французы пригрозили подать на них в суд. Потери от проигрыша в суде могли бы быть на уровне 3 млрд. фунтов. Политикам такие издержки выхода из проекта показались слишком высокими, и они решили остаться. Реальные издержки от реализации проекта оказались еще выше. К 1973 г. они выросли с 2,4 млрд. до 7,8 млрд. фунтов. О финансовой дисциплине можно было забыть. В марте 1974 г. британский министр транспорта обнародовал затраты на «Конкорд», которые до этого держались в секрете. Издержки научных разработок и исследований составили 8 млрд. фунтов. Дополнительно были осуществлены производственные затраты на 16 самолетов в размере 1,6 млрд. фунтов. Увеличение количества самолетов означало увеличение потерь. Британцам нужно было приложить немало усилий, чтобы убедить французского премьер-министра Ж. Ширака не производить 200 «Конкордов». Британцы посчитали, что для обеспечения полетов данных самолетов британские налогоплательщики должны будут ежегодно платить 200 млн. фунтов.

Распорядители чужого грубо ошиблись в оценке спроса на сверхзвуковые самолеты. Пока создавался «Конкорд», «Боинг» создал свою модель – 747, которая могла перевозить в три раза больше, чем британско-французское детище, и за гораздо меньшую цену. В конечном итоге стоимость научно-исследовательских разработок «Конкорда» составила 9,6 млрд. фунтов, но никто не хотел покупать эти суда.

Билеты на «Конкорд» были на 20% дороже билетов первого класса на обычный самолет, издержки на обслуживание были в 10 раз выше. В 1972 г. авиакомпания British Airways купила пять самолетов за 850 млн. фунтов. Коммерческие полеты между Лондоном и Бахрейном начались в январе 1976 г. Французы летали между Парижем и Рио-де-Жанейро. В первые десять лет «Конкорды» совершили 15 тыс. полетов продолжительностью 50 тыс. часов. Они перевезли почти 1 млн. пассажиров. За 25 лет каждый «Конкорд» налетал столько же, сколько четырехлетний «Боинг – 737».

Таким образом, «Конкорд» стал безусловным триумфом инженерной мысли, но громким финансовым фиаско. Великобритания и Франция хотели продемонстрировать единство и партнерство в рамках единой Европы. «Политический престиж любой ценой» – таков был лозунг проекта, который войдет в историю как один из самых громких провалов государственных инвестиций.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

К счастью, Беларусь не замахивается на проекты типа «Конкорда». Таких было полно в СССР. Все они провалились – и похоронили под своими обломками советскую империю. Самолеты, корабли, станки и оборудование – сегодня мы все покупаем у частных фирм из капиталистических стран. «Жигулями» и «Волгами» можно задобрить комбайнеров на «Джынках», но здравомыслящему человеку и в голову не придет пытаться ставить эти товары на один уровень с современными автомобилями Японии, Германии, США и даже Южной Кореи. Нашим маленьким «Конкордом» можно назвать проект по сборке иранского автомобиля «Саманд». Вместо того чтобы по лицензионному соглашению выпускать самые современные модели, белорусские распорядители чужого реализуют проект, основанный на технологиях как минимум 30-летней давности.

Тоннель под проливом Ла-Манш (1985 – 1994 – 2007)

Первые предложения соединить Британские острова с континентальной Европой прозвучали еще во времена Наполеона. В 1924 г. британцы уже всерьез рассматривали проект по строительству тоннеля стоимостью 1,2 млрд. фунтов. В 1966 г. лейбористское правительство в рамках Национального плана одобрило проект по строительству тоннеля стоимостью 2,5 млрд. Его должны были строить частные компании, но кредиты выдавались под гарантии государства. В ноябре 1972 г. две страны, две компании подписали договор. К этому времени стоимость проекта оценивалась в 4,1 млрд. фунтов. Строительство высокоскоростной железной дороги до Лондона требовало дополнительных 1,1 млрд. фунтов. К маю 1974 г. стоимость этого железнодорожного проекта возросла до 2,8 млрд. (дополнительные сооружения, дизайн, экологические требования). К январю 1975 г. с обеих сторон было прорыто несколько сот метров тоннеля. С 1964 по 1975 гг. правительство Великобритании менялось три раза, поэтому проектом занимались шесть разных составов министерства транспорта.

В 80-е гг., после рассмотрения четырех разных вариантов соединения Британии и Франции, был выбран проект тоннеля, который представила компания CTG-FM, совместное британо-французское предприятие. В 1986 г. проект стоимостью 5,2 млрд. фунтов был одобрен. Компания получила право коммерческого использования тоннеля на 55 лет или на 49 лет со дня запланированного открытия тоннеля в 1993 г., а также право самостоятельно определять ценовую политику. Правительства обязались не разрешать конкуренцию в тоннеле до 2020 г.

Реализацией проекта занимались четыре субъекта: компания Eurotunnel, ее акционеры, банки и строители. Акционеры собрали более 1 млрд. фунтов. Банки выдали займов более чем на 5 млрд. фунтов. В сделке участвовало пять банков-организаторов, четыре банка-агента и более ста банков-поручителей. В роли подрядчика выступила фирма TML, совместное британо-французское предприятие. Она заявила, что тоннель будет введен в строй через 8 лет. Банки настаивали на семи. Именно этот срок и был принят. Штрафные санкции за каждый день просрочки были установлены в размере 330 тыс. фунтов и 500 тыс. после шести месяцев задержки. Проценты по кредитам также составляли около 1 млн. фунтов в день. Поэтому фактор времени был критически важным для проекта.

В августе 1986 г. компания Eurotunnel подписала договор с TML на строительство тоннеля. Сумма договора составила 5 млрд. фунтов. Британское и французское правительства создали специальную комиссию по надзору за ходом работ. Количество начальников было таким, что бюрократизация проекта бросалась в глаза. У Eurotunnel было два сопредседателя, у компании TML – два генеральных директора, небольшое количество банков-агентов вели переговоры с 200 банками-кредиторами. У межгосударственной комиссии и органа, отвечающего за безопасность, тоже были определенные полномочия. Кроме того, заинтересованными сторонами были также британская и французская железные дороги... Но не было ни одного конкретного человека, который двигал бы проект вперед.

В процессе реализации проекта возникли проблемы со сбором средств. Частные банки неохотно отзывались на предложения стать участниками очередного проекта британо-французской дружбы. В конце концов общая стоимость строительства достигла 9 млрд. фунтов. После открытия тоннеля управляющие компании еще раз выпустили акции и собрали 4 млрд., к этому времени долги составили уже 12,5 млрд. фунтов.

В ходе реализации проекта возникало много непредвиденных ситуаций. Жесткие нормы техники безопасности потребовали существенной переделки подвижного состава и резкого увеличения его стоимости – с 200 млн. фунтов до 600 млн. В 1990 г. орган, отвечающий за безопасность, приостановил работы. В результате ширина проходных дверей была увеличена на «целых» 10 см. Это решение обошлось в 40 млн. фунтов и привело к задержке проекта на несколько месяцев.

Строительство тоннеля под Ла-Маншем: планы и действительность

Первоначальный план (сентябрь 1985 г.)	Затраты на строительство в фунтах 2007 г.	Фактически (1994)	Расходы сверх плана, млн. фунтов	Расходы сверх плана, %
Бурение тоннелей	2300	4300	2000	87
Терминалы	850	1150	300	35
Оборудование	1350	2450	1100	81

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Первоначальный план (сентябрь 1985 г.)	Затраты на строительство в фунтах 2007 г.	Фактически (1994)	Расходы сверх плана, млн. фунтов	Расходы сверх плана, %
Подвижной состав	500	1450	950	190
Итого	5000	9350	4350	87

Источник: D. R. Myddelton. They meant well. Government project disasters. The Institute of Economic Affairs. London, 2007.

Результаты маркетинговых исследований по потенциальному пассажиропотоку тоже оказались неточными. Так, по прогнозу 1987 г. пассажиропоток в 2003 г. должен был составить 21,4 млн. человек. На самом деле он составил 6,3 млн. Грузопоток должен был составить 21,1 млн. т, а на деле оказался равным 13,3 млн. т, т. е. на 37% меньше. В первый год по плану пассажиропоток должен был составить 15,9 млн., а по факту оказался равным 2,9 млн. Это объяснялось тем, что до Лондона не было высокоскоростной железнодорожной ветки, и тем, что часть пассажиропотока перехватили недорогие авиалинии. Низкое качество управления проектом, закрытость отношений с правительствами, политизация проекта еще раз доказали несостоятельность грандиозных псевдокоммерческих инициатив распорядителей чужого.

Для британцев тоннель оказался весьма дорогостоящим уроком. Белорусские распорядители чужого этот урок пока не усвоили. Они продолжают вкладывать деньги налогоплательщиков в разного рода инфраструктурные объекты, не утруждая себя расчетами окупаемости. Государство изгнало частных инвесторов не только из инфраструктурных проектов, но даже из промышленности и в большой степени из торговли. До сих пор так называемые естественные монополии работают у нас в режиме квазикоммерческих, государственных учреждений, а не бизнес-проектов.

Купол тысячелетия (1994 г. – апрель 1997 г.)

Правительство консерваторов Дж Мейджора решило по-особому отметить встречу нового тысячелетия. В стиле и традициях распорядителей чужого была создана Millenium Commission. Было решено 1 января 2000 г. открыть выставку тысячелетия, которая работала бы весь год. Чиновникам захотелось повторить успех выставки 1851 г. (за неполные пять месяцев ее посетило более 6 млн. человек) и Фестиваля Британии 1951 г., на который было затрачено 250 млн. фунтов и который посетило 8,5 млн. человек.

На этапе проработки проекта его энтузиасты рассчитывали на 100 тыс. посетителей в день, минимум на 15 млн. в течение всей работы, максимум – 30 млн. За право провести мероприятие изначально боролись 57 городов, но к осени было ясно, что борьба будет идти между Бирмингемом и Гринвичем на юго-востоке Лондона. Бирмингем предоставил очень хорошее место, вокруг которого в радиусе

двух часов езды на автомобиле проживало около 30 млн. человек. Лондонская компания Imagination представила проект десяти тематических павильонов. Но в этом месте практически не было адекватной инфраструктуры, в том числе мест для парковки. Сторонники Лондона считали, что реализация проекта позволит создать 10 тыс. новых рабочих мест и модернизировать отсталый район столицы Британии. К январю 1996 г. компании Imagination предложили разработать проекты для обеих площадок. 28 февраля 1996 г. комиссия приняла решение в пользу Гринвича. Поскольку строить двенадцать отдельно стоящих павильонов было дорого, было принято решение поместить их под одним куполом. На этом этапе стоимость проекта оценивалась в 500 млн. фунтов. Чтобы зарядить спонсоров оптимизмом, правительство заявило, что в случае необходимости госкомиссия продолжит работу после 31 декабря 2000 г. Для управления проектом была создана компания Millenium Central Ltd. Девелопера в проекте не было. Оператора выставки тоже не выбрали. Не было инвесторов. В 1996 г. компания British gas передала под проект экологически грязную площадку. На том этапе он еще стоил 250 млн. фунтов. В декабре этого же года стоимость выросла до 700 млн. фунтов, но правительство заблокировало проект. В январе 1997 г. Комиссия предоставила проекту грант в размере 250 млн. фунтов. Правительство заверило, что больше государственные ресурсы на данный проект расходоваться не будут. Несмотря на то, что частный сектор не спешил строить Купол, политики не хотели отказываться от заманчивой идеи.

Многие лейбористы, пришедшие к власти в 1997 г., выступили против проекта, но Т. Блэр и ряд высокопоставленных чиновников его правительства были «за», и 19 июня проекту был зажжен зеленый свет. Перед распорядителями чужого встали серьезные задачи: построить купол; определить содержание выставки; найти спонсоров и продать билеты. Компания, которая отвечала за проект, перерегистрировалась под названием New Millenium Experience Company Ltd. К июню 1998 г. строительство Купола было завершено, но мало кто представлял себе, что, собственно, будет выставляться под этим гигантским сооружением. К первой половине 1998 г. было собрано около 75 млн. спонсорских денег. Проект явно не пользовался популярностью. На него нападала пресса. Билеты продавались с трудом. Предполагалось, что 80% посетителей будут добираться до Купола на метро, 20% – на автобусах. Линия метро до данного места стоила 4 млрд. фунтов. Она должна была открыться задолго до завершения строительства, но открылась лишь за несколько недель.

На ночь открытия проекта было потрачено 5 млн. фунтов. Этот замысел оказался абсолютно провальным. Было приглашено 10 тыс. гостей, но

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

многие билеты не разослали. Путаница с билетами привела к тому, что 3 тыс. приглашенных, чтобы попасть под Купол, вынуждены были часами томиться на одной из станций метро. В результате многие VIP-персоны, в том числе из прессы, опоздали на церемонию открытия.

На проект было затрачено 789 млн. фунтов, или на 50% больше первоначального плана. С билетами была такая неразбериха, что на самом объекте купить их оказалось невозможно. Один билет для взрослого стоил 20 фунтов, и 16,5 фунта для ребенка (5 – 15 лет). Менеджеры не имели опыта работы с большим количеством посетителей. Запланированные цифры посещений были существенно скорректированы: вместо 12 млн. в январе 2000 г. – 4,5 млн. в августе. Это означало, что выручка от продажи билетов вместо 169 млн. фунтов составила 63 млн. Фактически посетителей было 5,5 млн., но выручка составила всего 60 млн. фунтов. Чтобы компенсировать потери, выплаты из поступлений от национальной лотереи были увеличены с запланированных 449 млн. фунтов до 625 млн. После открытия выставки претензии спонсоров, дефицит финансов, требования подрядчиков и чрезвычайно негативное отношение прессы не прекращались. Управление Куполом было отвратительным. Повсюду возникали большие очереди, хотя количество посетителей оказалось значительно меньше запланированного. Часты были случаи поломки оборудования. Даже карту Купола напечатали вверх ногами.

После 2000 г. правительство решило продать Купол. В течение последующих трех лет британское правительство потратило 15 млн. фунтов на демонтаж содержимого, его сохранение и охрану и еще 15 млн. фунтов на продажу этого объекта в течение 3,5 лет по окончании работы выставки. Несмотря на активную и самоотверженную работу целого ряда политиков и чиновников, правительства сначала консерваторов, а потом лейбористов превратили этот проект в политический. У Купола был шанс стать местом для создания суперказино, но в 2007 г. этот проект выиграл Манчестер.

В Беларуси много своих «куповов тысячелетия». Национальная библиотека, ледовые дворцы, шикарные вокзалы, офисы так называемых естественных монополий – все эти объекты строятся без расчета на их коммерческое применение. Они создаются как бюджетные пылесосы, которые требуют постоянной государственной поддержки. Чем больше таких «куповов» будет создано, тем сильнее получит «по кумполу» белорусский налогоплательщик.

Примером реализации квазикоммерческих проектов является и приходящие белорусских городков. Денег вкладывается много, а эффект в виде роста потенциала для производства добавленной стоимости минимальный или даже отрицательный: ресурсы для этих проектов изымаются у производительных компаний. О неэффективности государственных

инвестиций все чаще начали говорить даже представители самих госструктур. Премьер-министр Сергей Сидорский в феврале 2007 г. сказал: «*Вопрос состоит в том, чтобы четко расписать состав сметы и утвердить ее. В третий год реализации программы [агрогородки] мы вступили, имея не более 10% объемов необходимой документации*»¹. 17 августа 2006 г. на заседании Национального совета по трудовым и социальным вопросам первый вице-премьер Владимир Семашко заявил, что флагманы белорусского производства, за исключением БелАЗа, до сих пор достигают увеличения собственного производства за счет фондов, которые остались со времен Советского Союза.

В феврале 2008 г. министр экономики Николай Зайченко с озабоченностью в голосе говорил, что в Беларуси обострилась проблема наполнения конкретными проектами задания правительства по увеличению объема инвестиций в основной капитал в 2008 г. на 25%: «*Проработка проектов не соответствует заданию – многие не видят, куда инвестиции направить*». Летом 2006 г. такой же вывод сделал премьер С. Сидорский: «*Сегодня у нас нет эффективных проектов, под которые мы можем взять инвестиционные ресурсы иностранных кредитных линий... У нас нет готовых проектов ни у отдельных предприятий, ни в отраслевых министерствах*»². Руководитель аналитического центра ЕсооМ Сергей Мусиенко справедливо замечает, что государственные инвестиции в Беларуси часто оказываются неэффективными из-за деятельности чиновников. «*Ни в одной стране в мире чиновник не умеет толково вкладывать деньги, потому что он боится ответственности. Коммерческая деятельность, инвестиции предполагают риски, а чиновник рисковать не хочет и не будет*»³. Применяемые в Беларуси система критериев эффективности государственных проектов и подходы к их анализу создают условия для коррупции среди чиновников. «*Как только схема становится прозрачной, она чиновнику уже не нужна... Чем меньше анализа в проектах правительства, тем большие откаты*», – утверждает С. Мусиенко.

Как нельзя инвестировать: опыт России⁴

Российские распределители чужого демонстрируют Беларуси десятки уроков неудачного государственного инвестирования. Российские налогоплательщики платят миллиарды долларов за высокомерие номенклатурных «помазанников», которые не усвоили уроки британских, французских или американских провалов государства.

1. www.interfax.by

2. www.interfax.by

3. www.interfax.by

4. Борис Немцов, Владимир Милов. «Путин. Итоги». Новая газета. Москва, 2008.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Российское правительство, как и в бывшем Советском Союзе, наращивает инвестиции в военную сферу. При этом технологическое отставание российской армии увеличивается. Истребитель СУ-34, танк Т-90 – модификации старых серий. «*Внятная инновационная программа разработки перспективных образцов вооружений и военной техники так и не разработана*»¹. В военном секторе разворовываются или крайне неэффективно используются бюджетные ресурсы. Если в конце 2006 г. цена танка Т-90, поставляемого «Уралвагонзаводом», составляла 42 млн. рублей, то в начале 2007 г. – уже 58 млн. За 11 лет строительства подводного ракетного крейсера стратегического назначения «Юрий Долгорукий» цена его разработки превысила проектную в семь раз. Что там говорить о сложной военной технике. Ярким примером качества госинвестиций в России стала разработка и запуск проекта школьного интернет-портала «Единая стартовая страница». При запуске в конце 2007 г. на нем не работали ссылки, а убогий дизайн напоминал работу плохих студентов-программистов, которые взяли за свои услуги \$200 – 400. Распорядители чужого в лице чиновников министерства образования «выбили» из бюджета \$569 тыс. (!). Можно себе представить, что произойдет с бюджетом России, если распорядителям такого рода дать в руки инновационный бюджет или поручить интернетизацию школ! Впрочем, это уже происходит с ресурсами Стабилизационного фонда и десятков других бюджетных программ.

Еще один провальный национальный проект Кремля – дороги. Их деградацию подтверждают следующие факты. За время правления В. Путина общая протяженность автодорог с твердым покрытием сократилась примерно на 50 тыс. км – с 750 тыс. до 700 тыс. км. По уровню развитости автодорожной сети Россия сильно отстает от развитых стран. Общая длина автодорог с твердым покрытием в России в 1,6 раза меньше, чем во Франции, в 2 раза меньше по сравнению с Японией и в 10 раз меньше, чем в США. В Финляндии суммарная длина дорог с твердым покрытием и нормальной шириной больше, чем во всей России.

В 2000 г. ввод новых автодорог составил 6,6 тыс. км, в 2006 г. – всего 2,4 тыс. км. Почти вдвое увеличился износ основных фондов в дорожном хозяйстве: с 26% в 2000 г. до 46% в 2005 г. И это при увеличении госрасходов на дороги с 60 млрд. рублей до 220 млрд. рублей. Цена ввода километра новых дорог за это время выросла в 10 раз, с поправкой на инфляцию – в 5 раз. Таково качество государственных инвестиционных проектов, которые являются типичным примером квазикоммерческих программ.

Правительство России рассматривало Инвестфонд едва ли не как главный двигатель инфраструктурного развития. Из выделенных на конец

1. Борис Немцов, Владимир Милов. «Путин. Итоги». Новая газета. Москва, 2008.

2007 г. \$7 млрд. 4 млрд. направлены на содействие реализации коммерческих проектов крупных финансово-промышленных групп в Восточной Сибири и сооружение нефтехимического комплекса в Татарстане. Практически все дорожные проекты Инвестфонда стоимостью \$2,5 млрд. оказались сосредоточены в Санкт-Петербурге.

Результат реализации громко разрекламированных российским руководством национальных проектов доказывает еще один тезис экономической теории. В России, как и в любой другой институционально слабой, авторитарно-олигархической модели, финансирование государством даже самых благородных по поставленным целям проектов порождает коррупцию, воровство и обогащение вертикали власти.

В 2006 г. в России на реализацию разного рода проектов было выделено \$6 млрд., в 2007 г. – \$10 млрд., в 2008 г. – \$12 млрд. При этом доля расходов бюджета на здравоохранение, образование, социальную сферу в последние годы снизилась. Если в 2007 г. на здравоохранение и образование предполагалось направить 9% от всех расходов федерального бюджета, то в 2008 г., согласно принятому трехлетнему бюджету на 2008 – 2010 гг., – 8%, а в 2009 г. – всего 7,5%. Зато к 2009 г. до 16% от общих расходов бюджета должны возрасти затраты на государственное управление и обеспечение безопасности. В 2000 г. расходы на чиновников и спецслужбы составляли \$4 млрд., а в 2008 г. – \$39 млрд. Вот настоящие национальные проекты Владимира Путина.

В 2007 г. Россия израсходовала \$5 млрд. на национальный проект «Здоровье», но на качестве медицинских услуг это никак не отразилось. По данным Левада-Центра, в 2007 г. лишь 14% россиян были удовлетворены системой здравоохранения в России, 72% считали, что качество медицинских услуг в России в 2006 – 2007 гг. не изменилось или ухудшилось.

Жилье в ходе реализации нацпроекта «Жилье» стало еще более недоступным. Если летом 2005 г. цена стандартной квартиры площадью 54 кв. м была равна доходу средней семьи из трех человек за 4,3 года, то в 2007 г. – уже за 5,3 года. По данным Росстата, средняя цена кв. м. общей жилой площади в России на вторичном рынке за время реализации «нацпроекта» — с лета 2005 г. по настоящее время — выросла с 21 тыс. рублей до 45 тыс., или более чем в 2 раза.

Отсутствие свободной конкуренции и вытеснение частных инвестиций привело к существенным искажениям еще на одном важном рынке – строительных материалов. В 2003 – 2007 гг. цены на цемент в России в среднем росли почти на 35% в год, но только в 2007 г. они выросли на 62%. Квазикоммерческие, номенклатурные проекты не могут заменить полноценные рыночные отношения в условиях капитализма, когда сами предпринима-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

тели на свой страх и риск, за счет собственных ресурсов организуют производство реально нужного потребителям объема товаров и услуг.

С не меньшим треском провалилась реформа ЖКХ. Обещанная конкуренция в коммунальной сфере обернулась сохранением той же мафии-чиновничьей монополии. В результате происходит дальнейшее повышение тарифов на коммунальные услуги, а модернизация изношенного коммунального хозяйства и повышение качества коммунальных услуг так и остались мечтой. В 2000 – 2007 гг. тарифы на коммунальные услуги выросли в 9,5 раза, их среднегодовой рост составил более 33%! Доля расходов на жилищно-коммунальные услуги в общей структуре расходов населения выросла с 4,6% в 2000 г. до почти 9%. Реализация проекта по агропромышленному комплексу тоже показательна. Доля импортного продовольствия в среднем по России составляет до 45%, хотя еще в 2004 г. была на уровне 20%, при этом в крупных городах до 70% продовольствия и выше имеет импортное происхождение.

В. Путин и его команда взяли курс на создание мощных государственных корпораций. Данные структуры превратились в бюджетные пылесосы, абсолютно неконкурентоспособные без государственной поддержки. Новые хрустящие рубли от Центробанка РФ сохраняют высокую инфляцию. «Крышевание» коррумпированными чиновниками «своих» компаний привело к монополизации экономики.

По оценкам экспертов Всемирного банка, государственные компании и 22 крупнейшие частные финансово-индустриальные группы контролируют почти две трети объемов продаж промышленной продукции. Более половины активов банковской системы контролируют банки, аффилированные с государством или властными чиновниками, из которых примерно 45% — только четыре банка: Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ и Банк Москвы. В современной России этим людям живется гораздо лучше, чем в СССР. Они чувствуют себя хозяевами жизни, причем далеко не только своей. Наш восточный сосед не сумел защититься от нефтяного проклятия. Его слазили и вернули в жесткую колею авторитарного государства.

Роман Шлейнов из «Новой газеты» провел исследование еще одного громкого российского инвестиционного проекта. Речь идет о попытке создания конкурента американской системы навигации GPS — глобальной навигационной спутниковой системы (ГЛОНАСС). С 2002 по 2007 гг. российские распорядители чужого подписали 58 контрактов по тематике ГЛОНАСС на общую сумму 16,22 млрд. рублей.

В результате навигаторы изготовлены в НИИ за три месяца, с использованием глины из Гжели. Институт не допустили до гражданских госкон-

трактов в рамках федеральной целевой программы ГЛОНАСС, хотя его руководитель лично принимал участие в разработке половины этой программы.

В российском приемнике из российских деталей оказалась только разработанная в институте совмещенная ГЛОНАСС-GPS-антенна, позволяющая принимать оба сигнала. Остальное – импортное, вплоть до пластины, из которой сделан корпус, поскольку достойной пластины в России не оказалось. Даже картонную коробку, в которую упакован прибор, пришлось делать в Южной Корее. В России оказалось дороже.

Российская электронная промышленность не производит элементов, необходимых для таких приборов. Руководитель НИИ Юрий Королев сожалеет: *«Мы дошли до того, что приходится самим печатать подложки для антенн, используя глину из Гжели и другие материалы. Из этой глины хорошо делать горшки, но она не радиоэлектронная, впрочем, ничего другого у нас нет. Мы многие годы ждем, когда Роспром даст нам элементную базу. Но не созданы даже условия для того, чтобы она появилась. Нет предприятий, предлагающих особо чистый кремний и особо чистые химические реактивы»*. Когда пришло время делить бюджетные ресурсы, институт, который разрабатывал половину федеральных программ, оказался не у дел. Российская электронная промышленность работает над технологиями, которые корпорации типа Intel уже списывают. На них выделяются бюджетные деньги. В такой институциональной и правовой среде не удивительно, что частный бизнес практически не проявляет интереса к ГЛОНАССу и подобным квазикоммерческим госинвестпроектам.

Нет сомнений, что институциональная среда влияет на поведение распорядителей чужого в разных странах. Там, где есть открытая политическая конкуренция, свобода СМИ, где доминирует частный бизнес, а государство выполняет функцию «ночного сторожа», вероятность инвестиционных ошибок при реализации инвестиционных программ меньше. Однако опыт поведения распорядителей чужого во всех странах мира, во все времена доказывает, что хороших государственных инвестиций не бывает по определению.

И это главный урок для Беларуси, которая только начинает перестройку и вступает на болезненный путь избавления от советского наследия. Ни при каких обстоятельствах, ни при каких политиках и партиях, вне зависимости от уровня компьютеризации страны или потребления картофеля на душу населения нельзя государству, т. е. распорядителям чужого, предоставлять право реализовывать инвестиционные проекты. Каждая постсоциалистическая страна, включая все еще госплановскую Беларусь, получила бы огромный толчок в своем развитии, если бы в качестве одной

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

из статей Конституции было записано положение: «*Участие государственных органов и структур в коммерческих инвестиционных проектах в мирное время запрещено*».

7. Учимся на ошибках соседей. Уроки 17 лет системных реформ

Говорят, что все люди счастливы одинаково, но каждый человек несчастен по-своему. В начале 90-х гг. Беларусь, Россия, Украина, Литва, Польша – все мы были примерно одинаковые. Монополия одной политической структуры, жесткая централизация процесса принятия экономических решений, полная или почти полная монополия государства во внешней торговле, исключение потребителя из процесса оценки качества инвестиционных проектов, полное или почти полное отсутствие института частной собственности – все 29 постсоциалистических стран работали в рамках этой жесткой матрицы. Где-то было разрешено небольшое частное сельскохозяйственное производство, где-то граждане могли более свободно выезжать за границу, где-то валютные операции не были уголовно наказуемыми. Тем не менее структура производства и занятости в каждой социалистической стране была одним сплошным искажением, если нормальным состоянием считать структуру производства и занятости, являющуюся результатом инвестиционных решений частных инвесторов, работающих в условиях свободных цен и открытой конкуренции.

Страны отличались не столько формальными институтами, качеством законодательства или структурой собственности, сколько в первую очередь неформальными институтами, культурой, традициями, ценностными установками и параметрами информационного поля. Например, жители Польши и ГДР имели гораздо больше возможностей соприкасаться с капиталистическим миром, чем граждане СССР, Румынии или Болгарии.

Академические и образовательные элиты были примерно одинаковы. Избежать промывания мозгов в школах марксизма-ленинизма было невозможно, но в отдельных странах Центральной и Восточной Европы некоторые ученые-политологи, экономисты или социологи имели возможность выезжать на Запад и общаться со своими коллегами. Их доля в данных профессиональных группах была невелика, но такие люди, как Л. Бальцерович, В. Клаус, М. Лаар, А. Илларионов, Е. Гайдар, оказали большое влияние на ход реформ в условиях острого системного кризиса. Трансформация начиналась более логично, системно и осуществлялась в рамках

некоей единой, пусть часто и размытой идеологии реформ. Однако даже в этом случае не обошлось без откатов в проводимой политике, изменения матрицы, копирования неудачных моделей Запада и периодически возникающих рецессий.

После всего лишь 17 лет реформ трудно рассчитывать на полное избавление от наследства тоталитаризма. Тем не менее многое изменилось. Страны по-разному решали проблемы экономического роста, повышения конкурентоспособности и раскрепощения национального капитала страны. Одной из причин непоследовательности в проведении реформ была техническая и интеллектуальная помощь Запада. Стандартный набор рекомендаций по реформированию экономики в рамках так называемого Вашингтонского консенсуса был, по сути дела, копией монетарной, фискальной, социальной, торговой и институциональной политики типичного государства всеобщего благосостояния. Большую часть данных рекомендаций МВФ, Всемирный банк, ЕС, ОЭСР и США опробовали в Латинской Америке и Азии. Они посчитали, что такая модель перехода от плана к рынку подойдет и для бывших социалистических стран. Сегодня мы видим, что эта модель не работает ни в одной стране мира. Более того, она уверенно разрушает свою прародительницу – Западную Европу. Одного взгляда на экономику Франции, Италии или Германии достаточно, чтобы увидеть нарастающий ком серьезных структурных и институциональных проблем.

В начале 90-х гг. среди западных политиков и экспертов преобладало мнение о том, что либерализм окончательно победил, история закончилась, и пришла пора лишь точечной настройки институтов. Коммунизм и централизованную экономику поспешили похоронить. Большинство реформаторов называли себя либералами, отчего смысл самого понятия «либерализм» стал еще более расплывчатым. Какие бы меры ни принимали правительства, их тут же называли «либеральными». Первые годы политических и гражданских свобод, эйфория от демократии и свободы слова ослабили способность критически анализировать все возможные варианты реформ. К тому же политики переходных стран не имели достаточных знаний и опыта для того, чтобы оценить все последствия внедрения рекомендуемых Западом моделей.

После 17 лет трансформации мы можем с уверенностью сказать, что за редким исключением переход бывших социалистических стран к либеральной экономике так и не завершился. Чехия, Польша, Венгрия, не говоря уже о России, Украине или Беларуси, застряли между планом и рынком. Кто-то прошел половину пути, кто-то четверть. Кто-то совершил рывок вперед, а потом начал пятиться назад. Эти расстояния трудно замерить, тем

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

более что они меняются как в сторону рынка, так и в сторону более жесткого государственного интервенционизма.

Беларусь – одна из немногих постсоциалистических стран, которая вообще застряла на старте. Застряла, а потом быстро пошла назад. К пятилеткам, методам Госплана и Госснаба, монополиям и выхолащиванию смысла частной собственности. Вместо советской экономики мы получили нечто похожее на народное хозяйство Югославии образца 80-х гг.

Интервенционизм государства силен на рынке денег, товаров, услуг и рабочей силы. Ключевые сектора экономики и финансовая сфера сильно политизированы. Институт частной собственности не работает или действует в условиях неформального обмена. Государство живет по правилам, которые сильно отличаются от правил частного рынка. Социализм не проиграл. Он приобрел другие формы, немного европеизировал свои институты и приспособился к существующему идеологическому и экономическому порядку.

Главные политические силы остались при своем. Партиапарат, красный директорат и министерские работники, профсоюзы, государственная общественная организация БРСМ (наследник комсомола) – менеджеры советской номенклатурной системы – быстро адаптировали предложенные модели проведения реформ к извлечению монопольной ренты. Чтобы избирательный округ не заподозрил обмана, на первом этапе проведения реформ большинство представителей номенклатуры декларировало построение общества либеральной демократии.

Существующая сегодня система гарантирует гораздо больше свобод человеку, чем советская. Однако назвать господствующую в 29 переходных странах модель либеральной было бы большим преувеличением. Во всех этих странах сохранились две самые вредные из всех монополий: на рынке денег и в сфере образования. В большинстве стран государство резко ограничило конкуренцию на рынке информации и в инфраструктурно-сетевых секторах. За редким исключением разбалансированы государственные финансы. Растут внешние долги. Деловой климат отличается чрезмерной зарегулированностью. Качество государственного управления и регулирования остается низким. За исключением стран Балтии, мы наблюдаем серьезный дефицит экономической свободы.

Бюрократия процветает. Номенклатура контролирует «командные высоты» экономики. Предприниматели до сих пор борются за право стать равным партнером с государством. «Серая» экономика в бывших странах СССР составляет около половины ВВП. Таким образом, тезис о том, что социализм стал достоянием истории, не находит подтверждения в большинстве переходных стран. Попробуем это доказать, делая

акцент на самый главный экономический институт любой страны – деньги, а также на степень экономической свободы и качество государственного управления.

Ошибочный выбор теории и методологии анализа – рост издержек системных реформ

Экономическое и социальное банкротство системы централизованного планирования застало ведущие политические и экономические научные исследовательские центры и университеты врасплох. В конце 80-х гг. никто и не думал о том, чтобы теоретически обосновать и описать основанную на объективной экономической теории, адекватную имевшимся ресурсам, в том числе человеческим, качеству имевшихся в социалистических странах институтов парадигму системных трансформаций. Никто толком не знал, как переходить от стопроцентного социалистического плана к свободному рынку. Неясным был не только механизм перехода, но и сама целевая модель.

Поспешной и поверхностной была попытка описать программу перехода от плана к рынку в рамках так называемого Вашингтонского консенсуса, который на самом деле был лишь консенсусом политиков и представителей господствующего течения экономической мысли (*mainstream*). Неокейнсианский, неомарксистский синтез, основанный на агрегатных подходах к экономическому анализу, делает акцент на состоянии равновесия, на экономической политике широкого государственного интервенционизма. Он не мог стать адекватной теоретической базой для выработки парадигмы построения экономики свободного рынка в постсоциалистической среде. Если предположить, что политики и экономисты постсоциалистических стран хотели построить у себя либеральную экономику, то Запад не смог предоставить им схемы и механизмы перехода, которые бы действительно были таковыми.

Переход от централизованной плановой экономики к демократии и свободному рынку имеет целый ряд правовых, экономических и институциональных особенностей. Большинство из них было либо проигнорировано, либо искажено при законодательном оформлении реформ, определении параметров монетарной, фискальной, торговой, социальной политики, при проведении приватизации, создании рынка земли и развитии конкуренции в инфраструктурных и сетевых секторах. Специфика переходного периода заключается в следующем:

- правовой нигилизм номенклатуры и населения в целом, незнание сущности института частной собственности;

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- слабая поддержка электоратом, образовательными элитами (научные степени по гуманитарным наукам присуждались в рамках советской системы) системных последовательных рыночных преобразований, высокие иждивенческие ожидания, подкрепляемые установками эгалитаризма и чувством зависти к богатым (склонность к отождествлению богатства с воровством и несправедливостью);
- отсутствие естественной структуры производства и занятости как следствие отсутствия частной собственности и свободных цен на все факторы производства;
- отсутствие независимой судебной власти и эффективной системы разрешения экономических и имущественных споров;
- отсутствие традиций участия гражданского общества и СМИ в контроле за действиями власти, в формировании ценностей открытого общества, правового государства и демократических процедур;
- наличие громоздкой, противоречивой, во многом социалистической, правовой базы для регулирования экономических отношений;
- острый дефицит убежденных, подготовленных кадров для проведения системных рыночных реформ на уровне центральной, тем более местной, власти;
- чрезвычайно слабые механизмы координации действий различных органов власти по проведению рыночных реформ; имеет место жесткая конкуренция между различными структурами правительства, а также между центром и регионами;
- наличие мощного административного, политического и человеческого ресурса у советской партийной и хозяйственной элиты; в ситуации ломки старой системы и отсутствия новых институтов он легко трансформируется в политическую и экономическую власть;
- высокие риски ослабления силовых функций государства, криминализации общества и создания мощных теневых структур, в том числе с участием представителей бывших или действующих силовых структур (феномен «оборотней в погонах»).

В переходный период комплекс данных факторов накладывал жесткие ограничения на действия законодателей и политиков. Однако политики так увлеклисьнейтрализацией «провалов рынка», что совсем забыли о проблемах государства.

Главной ошибкой полисимейкеров начала 90-х гг. было полное игнорирование основных выводов теории человеческой деятельности, наилуч-

шим способом представленной в работах австрийской школы экономики. Из экономического анализа был исключен человек. При оценке исходных данных и выработке программ преобразований были проигнорированы основные праксеологические закономерности человеческой деятельности. Сконцентрировав внимание на агрегатных показателях, моделировании оптимумов и схем эффективного распределения ресурсов, специалисты проигнорировали *homo agens*, человека действующего, самостоятельно принимающего решения.

Системный слом добавил хаоса в характер причинно-следственных связей реального мира. Если даже ученые в постсоциалистических странах имели смутное представление о том, как должны проходить реформы, чтобы обеспечить долгосрочные темпы экономического роста при новой, рыночной структуре производства, то ожидать понимания от подавляющего числа людей было бы легкомысленно. Поэтому вслед за эмоциональным подъемом и поддержкой реформаторов первой волны пришло разочарование, вызванное неопределенностью будущего, резким снижением уровня жизни и необходимостью адаптироваться к постоянно меняющейся ситуации.

Политики и экономисты-теоретики мейнстрима, которые реализовывали программы реформ, проигнорировали тот факт, что каждый человек представляет собой уникального субъекта с собственным информационно-ценным полем. Они превратили экономику в своеобразные шахматы, в набор символов из высшей математики, которые логичны сами по себе, но весьма далеки от реальной жизни. Большой ошибкой консультантов Запада и их партнеров из переходных стран стало игнорирование фундаментальных проблем централизованной плановой экономики и причин ее провала. Еще в начале XX в. Л. фон Мизес¹ подробно описал и объяснил их: 1) экономический расчет возможен только в частной рыночной экономике; 2) неразрешимой проблемой социализма является проблема убытков, а не распределения прибыли; 3) единственным надежным «мотором» экономического роста является предприниматель, действующий в свободной от государственного вмешательства среде. Вместо этого мотора тоталитарные системы использовали принуждение, а инновационность в большой мере была следствием воровства шпионами западных изобретений и технологий.

Международные финансовые институты и организации (МВФ, Всемирный банк, ОЭСР и т. д.) предложили правительствам переходных стран теоретические и статистические инструменты, а также стандартный набор мер монетарной и фискальной политики. С их помощью должно было происходить моделирование рыночной экономики и точной

1. Людвиг фон Мизес. Социализм. Экономический и социологический анализ. Catajahu. Москва 1994.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

настройки бизнес-циклов. Такой подход убедительно доказывал, что истинная природа бизнес-циклов была проигнорирована¹. Центральные банки, как основные генераторы инфляции, продолжали свою деятельность, создавая непреодолимые препятствия на пути восстановления естественной структуры производства в постсоциалистических странах. Попытки макроэкономического моделирования в обход концепции «радикального невежества» (*radical ignorance*²), без учета особенностей информационно-ценостного поля экономических субъектов, слабости государства и силы неформальных институтов привели страны с переходной экономикой к негативным результатам.

Хронический дефицит бюджета, высокая инфляция и девальвация национальной валюты, олигополизированный банковско-финансовый сектор, растущий внешний и внутренний долг, кризис пенсионной системы, высокая безработица, передача больших полномочий по регулированию бизнеса местной бюрократии и закрытие от конкуренции инфраструктурно-сетевых секторов (речь идет о так называемых естественных монополиях) – это далеко не полный перечень негативных побочных эффектов государственного интервенционизма. При сохранении этикетки «либеральный» правительства проводили ярко выраженную интервенционистскую политику.

Целый букет негативных явлений, которые возникли после начала реформ, стал результатом игнорирования выводов экономической теории чуть ли не столетней давности. Объективную науку подменили набором политэкономических теорем. Вместо методологического субъективизма и логического описания рыночного процесса политикам представили чрезвычайно сложные эконометрические модели. С их помощью можно было установить взаимосвязь между температурой воздуха и ростом ВВП, но не между уровнем государственного интервенционизма и желанием человека раскрывать свой творческий потенциал. Вместо проведения монетарной политики в свете положений и выводов классического труда Л. Мизеса «Теория денег и кредита»³, дисижнмейкерам с их устойчивыми привычками бюрократов и администраторов предложили денежную теорию «условных единиц». Она оправдывала инфляцию и манипуляцию денежными инструментами во имя выполнения самых разнообразных целей экономической политики.

Реформаторы переходных стран проигнорировали тот факт, что и американский доллар, и евро, и британский фунт – это тоже условные единицы, которые, в свою очередь, не имеют ничего общего с теми деньгами,

1. Л. фон Мизес, М. Ротбард, И. Кирзнер и др.

2. Radical ignorance – состояние, когда действующий субъект не только не знает фактов, явлений реальной жизни, но даже и не подозревает об их существовании.

3. Ludwig von Mises. Theory of money and credit. Liberty Fund, Inc.1981.

которые изначально получили названия от мер весов. Отделив деньги от их сути, большинство современных экономистов совершило самую настоящую социалистическую революцию в денежной сфере. В первой половине XX в. ее возглавил Дж. Кейнс, а во второй – выводы патрона распространил по всему миру его ученик П. Самуэльсон. Он опирался на новые «науки» типа эконометрики, экономики развития. Эти идеи стали идеологической основой международных экономических организаций, в первую очередь ООН, МВФ, Всемирного банка и ОЭСР.

В начале 90-х гг. в стремительно набирающих популярность экономических вузах постсоциалистических стран срочно искали замену политической экономии К. Маркса. Различные версии переводных американских учебников «Экономикс», переписанные и творчески переработанные новоиспеченными постсоветскими профессорами на бюджетные деньги ученики по микро- и макроэкономике стали самым популярным дидактическим субститутом. Академические и университетские круги, т. е. профессора, доктора и кандидаты экономических наук, чаще всего без знания иностранных языков, оказались во многом в положении студентов первого курса. Нужно было самостоятельно критически переосмыслить «критику буржуазных экономических теорий» и отказаться не от деталей, а от основ политэкономии социализма и коммунизма.

Переход на кейнсианские рельсы, увлечение эконометрикой и математическим моделированием экономического развития, акцент на активное использование инструментов монетарной и фискальной политики, на активную промышленную политику и импортозамещение стали естественным выбором подавляющего большинства экономистов марксистской школы. Более того, он был поддержан и настоятельно рекомендован западными экспертами, которые работали по программам оказания технической помощи. Им импонировала роль активных регулировщиков экономической системы. Они считали, что при помощи стандартного набора инструментов монетарной и фискальной политики можно добиться положительных результатов в деле нейтрализации рецессий и так называемых негативных экстерналий свободного рынка. Полисимейкеры явно преувеличили свои возможности в сфере административного моделирования национальных систем устойчивого развития.

Проведение глубоких институциональных реформ в постсоциалистических странах при помощи «хороших» законов, списанных с западных образцов, означало воспроизведение серьезных проблем модели государства всеобщего благосостояния, но с гораздо более ярко выраженным негативным оттенком. Политики и их консультанты недооценили важность адекватного нормативно-правового оформления реформ. Хорош не тот закон, который списан с американского или немецкого. Формальное принятие

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

тие такого закона не превращает людей, и особенно чиновников, в объективных, беспристрастных администраторов, действующих во имя национальных интересов. Многие нормативные акты, которые принимались правительствами переходного периода, противоречили системе мотивации экономических субъектов. Им было выгоднее игнорировать закон, потому что не существовало системы контроля за его исполнением или она была чрезмерно громоздкой и затратной.

Расширение полномочий номенклатуры по правовому регулированию экономической деятельности стало еще одной грубой ошибкой периода трансформации. Новые законы приводили к целому ряду непреднамеренных последствий, для нейтрализации которых требовалось принимать другие законы. Популярным оправданием негативных явлений в экономике стало утверждение: «Законы у нас хорошие, но плохо соблюдаются».

Известно, что в США и ЕС работают системы государства всеобщего благосостояния с чрезмерно сложным, запутанным законодательством. Бремя бюрократии и чрезмерного регулирования требует серьезных реформ и в этих странах. Поэтому отождествление «хорошего» закона с американским или европейским было большим заблуждением политиков. Хороший закон не навязывает экономическим субъектам выбора, который бы они не сделали в условиях свободного рынка. Это закон, который принимает во внимание:

- неформальные нормы поведения;
- существующую систему стимулов;
- силу формальных и неформальных институтов;
- силу судебной системы;
- надежность и адекватность системы контроля за исполнением закона;
- вероятность лоббирования узокорпоративных интересов,
- вероятность возникновения непреднамеренных последствий в виде дополнительных нормативных актов, расходов на исполнение данного закона, искажения структуры производства, инвестиций и занятости или даже системы стимулов экономических субъектов.

Издержки исполнения нормативных актов были исключены из анализа выгод и убытков. Многие постсоветские страны оправдывали активную роль государства в экономике, ссылаясь на опыт скандинавских стран. При этом они игнорировали суть скандинавской модели. Она основана на жестких правилах прозрачности государственных и корпоративных финансов, на традициях, ценностях, предпочтениях людей, а не на

букве закона. Формальный закон лишь закрепляет межличностные нормы поведения, а не определяет и не навязывает их.

Так со ссылками на западный опыт был запущен маховик статизации института едва появившейся частной собственности. Увеличилось бремя регулирующих норм. Был открыт путь для создания основ корпоративного государства, возникновения олигархии, ограничения экономической, а затем и политической свободы. Рост объема нормативной базы требовал большого количества чиновников на ее обслуживание. Это, в свою очередь, предопределило сохранение значительной роли государства в экономике.

Игнорирование теории бизнес-циклов и природы денег

Л. фон Мизес в «Теории денег и кредита»¹ писал, что «*простое определение денег как товара, экономическая функция которых состоит в облегчении обмена товаров и услуг, не удовлетворяет писателей, которые большие заинтересованы в аккумуляции материала, чем в увеличении знаний*». В переходных экономиках дискуссии на предмет природы денег практически не велись. Чуть ли не по умолчанию были приняты либо кейнсианские, либо в лучшем случае монетаристские подходы к монетарной политике.

С точки зрения «австрийцев» (сторонники австрийской школы экономики), «*деньги не абстрактная единица учета, существующая отдельно от конкретного товара. Они не являются бесполезными жетонами, пригодными только для обмена. Они не некие «требования к обществу*». Деньги не гарантия фиксированного уровня цен. Это просто товар. Деньги отличаются от других товаров только тем, что они пользуются спросом главным образом как средство обмена. Но, помимо этой особенности, они являются товаром»².

Кейнсианцы, марксисты, а также монетаристы разошлись с австрийцами во взглядах на проблему ценности. Сторонники количественной теории денег пытались решить проблему измерения ценности математическим способом. Безуспешно. Они не смогли «*преодолеть трудности, вытекающие из факта, что предельная полезность уменьшается по мере увеличения предложения и что единственное использование математики, в которую они «одевают» свою аргументацию и которая становится все более популярной при изучении экономики, заключается в том, чтобы немного скрыть дефекты их умной, но искусственной конструкции*».³

1. Ludwig von Mises. Theory of money and credit. Liberty Fund, Inc.1981.

2. Murray Rothbard. Man, economy and state. Ludwig von Mises Institute. 1993.

3. Ludwig von Mises. Theory of money and credit. Liberty Fund, Inc.1981.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Расчеты предпринимателей основаны на оценке товаров в деньгах, что делает их инструментом для проведения экономических расчетов. *«Если в этом смысле мы хотим придать деньгам функцию измерителя цен, нет оснований этого не делать. Тем не менее лучше избегать использования термина, который легко может быть неправильно понят. Такое использование не может быть верным. Мы ведь не описываем определение географической широты и долготы «функцией» звезд»¹.*

Говоря о стабильной финансовой системе и направленной на устойчивое развитие экономики монетарной политике, Л. фон Мизес, как и неоавстрийцы, считает необходимым вернуться к одному из основных положений Валютной школы (Currency School) – к стопроцентному резервированию выпускаемых обязательств (в отношении не только банкнот, но и депозитов до востребования). Реализация данной теории, по мнению Мизеса, должна проходить в условиях свободной банковской системы.

Эти выводы в подавляющем большинстве своем не были известны тем лицам, которые несли ответственность за принятие экономических решений в переходных странах. Специалистам центральных банков были гораздо понятнее рекомендации монетаристов и кейнсианцев. Тем более что их поддерживали представители центральных банков стран ОЭСР, в том числе ЕС и США. Теоретические опции «золотой стандарт» или «множественность валют» здесь даже не обсуждались. Реформаторы говорили о необходимости отделения экономики от политики. Однако практически не было слышно о необходимости самой опасной монополии государства – монополии на деньги.

Полисимейкеры переходного периода проигнорировали выводы еще одной важнейшей теории австрийской школы – теории бизнес-циклов. Поскольку экономическая система социализма вообще была отделена от информационной системы (свободные цены на все факторы производства), то логично было бы именно теорию бизнес-циклов положить в основу системных трансформаций. Напомним, что, согласно данной теории, инфляционный банковский кредит, который предполагает накачку денег в экономику путем снижения процентных ставок на кредиты для предприятий ниже рыночного уровня, уровня временного предпочтения, неизбежно ведет к чрезмерному росту ошибочных инвестиций (*malinvestments*) в средства производства. Впоследствии резко возрастают необходимость ликвидировать последствия данных «искажающих» инвестиций, так как появляются предприятия и формируется структура занятости, которые не отражают реальные потребности потребителей в товарах и услугах. При сокращении или прекращении кредитной экспансии последствия «искажающих» инвестиций становятся очевидными. Наству-

1. Ludwig von Mises. Theory of money and credit. Liberty Fund, Inc. 1981.

пает рецессия, глубина которой зависит от интенсивности и продолжительности периода кредитно-денежной экспансии. Через такие периоды рецессий прошли практически все переходные страны.

Их реакция на рост кризисных явлений в экономике тоже была неадекватной. Бороться с рецессией при помощи инструментов фискальной и монетарной политики бессмысленно. Рецессия – неотъемлемый элемент ликвидации искажений в структуре производства, которые образовались во время искусственно созданного бума (Венгрия середины 90-х гг., Россия второй половины 90-х гг., Чехия 2004 – 2006 гг.). Рецессия необходима для возврата к правильному соотношению потребления и инвестиций для наибольшего удовлетворения потребностей и обеспечения устойчивого развития страны.

Правительство не должно вмешиваться в процесс экономической системной адаптации. Оно должно заниматься совершенно иными делами, о которых мы скажем чуть ниже. Сегодня, в XXI в., эти выводы так же верны, как и в начале XX в. Инфляционная политика правительств разных стран, в том числе США, манипулирование процентной ставкой, стандартами резервирования, обменным курсом, введение административно-правовых ограничений на рынке капиталов – все эти меры и действия готовят почву для будущих рецессий.

Распад Советского Союза и глубокий кризис социалистической плановой системы был объективным результатом грубых политических и экономических ошибок, следствием подмены добровольных решений инвесторов, предпринимателей и потребителей решениями руководителей коммунистической партии и советской номенклатуры. Попытки подменить рынок различными органами типа Госплана или Госснаба закончились глубоким кризисом. Если бы не интеллектуальная помощь капиталистического окружения социалистических стран в виде рыночной структуры цен и информации о реальных временных предпочтениях экономических субъектов, система социализма развалилась бы гораздо раньше. Поэтому экономическая рецессия во всех переходных странах – это естественный процесс адаптации людей к реальной, а не кабинетной жизни, к рыночным ценам, а не к фиксированным индикаторам. Чем активнее правительства проводили так называемую антициклическую политику, тем сильнее они затрудняли процесс создания новой экономики. Бесплодными оказались попытки сохранить промышленное «фамильное серебро», восстановить старые хозяйствственные связи (эта задача особенно часто ставилась в странах бывшего Советского Союза), адаптировать государственный банковский и финансовый секторы к рыночным условиям за счет бюджетных ресурсов и протекционистских мер.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Поскольку именно монетарная политика является самым важным детерминантом бизнес-циклов, поскольку важнейшей задачей реформаторов было устранение административных диспропорций рынков всех факторов производства и выход на естественную структуру производства, то именно преобразования в данной сфере должны были стать приоритетными на первом этапе реформ. Но центральные банки стран ЦВЕ и СНГ по разным причинам (институциональная зависимость, отсутствие опыта, некритичное отношение к рекомендациям международных финансовых организаций и др.) проводили политику постепенного снижения темпов инфляции, либерализации текущего и капитального счетов. Прошло более 17 лет, а свободное перемещение капиталов до сих пор не обеспечено. Через деньги государство продолжает навязывать экономике свои представления о бизнес-циклах.

Правительства не спешили создавать конкурентную среду в банковском и финансовом секторах (приватизация банков, недискриминационный доступ иностранного капитала на внутренние финансовые рынки, принятие западных стандартов отчетности и т. д.). Зато государственные банки активно участвовали в приватизации. Шел процесс, который точнее было бы назвать псевдов приватизацией. Он способствовал консервации старой структуры производства. Старые банковские кадры были активными сторонниками вытеснения частных инвестиций.

В течение первых 10 лет практически ни в одной из 27 переходных стран региона реформа денежной сферы не была проведена до конца. В целом ряде стран после краткосрочного снижения годовых темпов инфляции до менее 3% вновь была зафиксирована инфляция около 10%. Не произошло избавления от старых структурных и экономических диспропорций. По крайней мере, такие показатели, как «инфляция», «девальвация», «доля государства в банковском секторе», «доля государства в страховом секторе», «доля кредитов для государственного сектора», убедительно доказывают, что в первые 10 лет реформ правительства игнорировали природу денег и активно проводили антициклическую политику. Парадокс ситуации заключается в том, что они разрабатывали ее на основе расчетов, сделанных при помощи «условных единиц», т. е. они не имели объективной информации о том, в какой стадии цикла находится тот или иной сектор. Не ответив на этот вопрос, нельзя в принципе говорить о бизнес-циклах в рыночном смысле этого термина.

Для создания полноценного рынка денег необходимо было отменить ценовые ограничения и отказаться от регулирования процентных ставок. Нужно было обеспечить доступ государства и государственных предприятий к финансовым ресурсам на тех же условиях, что и для частного сектора. Создание свободной банковской системы, при которой банки обя-

заны иметь стопроцентное резервирование выпускаемых обязательств, позволило бы быстро восстановить доверие людей к финансовой системе и заложить основы для формирования новой, рыночной структуры экономики.

Реальная политика правительств была совершенно иной. Банки при помощи или под давлением власти отвлекали собственные средства для спасения государственных промышленных предприятий, субсидирования сельского хозяйства. Они участвовали в обширных программах госзакупок и цементировали порочные связи между большим бизнесом и большой политикой. Иными словами, вместо того, чтобы стать мощными локомотивами системных рыночных реформ, они превратились в их институциональный тормоз. На первом этапе либерализации и рыночных преобразований они получили безусловную выгоду. В дальнейшем они решили дозировать либерализм для других участников рынка. Вступив в альянсы с политиками и номенклатурой, они направили свои усилия не на создание эффективной, независимой судебной системы, не на профessionализацию силовых структур и адаптацию их к реалиям рыночной экономики, а на манипуляцию деньгами, конфискацию ресурсов граждан и предприятий. Сбережения граждан, оборотный капитал предприятий не исчезли бесследно. При помощи инфляции, девальвации, манипуляций с обменным курсом они превратились в состояния олигархов и политиков. Таким образом, в большинстве переходных стран, особенно на постсоветском пространстве, полисимейкеры избрали путь сильно ограниченной либерализации и фрагментарного построения рыночных институтов и механизмов. Такая политика не имеет ничего общего с либерализмом, а созданная система очень далека от стандартов капитализма.

Увлечение градуализмом

Анализ парадигм перехода постсоциалистических стран от плана к рынку, текущего состояния экономики и характера взаимоотношений между государством и бизнесом позволяет сделать вывод, что они обречены на периодические рецессии. Не исключены более глубокие системные кризисы и дефолты. Отметим любопытную закономерность. Чем больше во время жесткого системного кризиса в правительствах стран было так называемых «не экономистов» (т. е. тех, кто не был красным директором, профессором марксистской школы экономики), тем качественнее были реформы на стартовом этапе. Здесь нужно отметить Эстонию, Польшу и отчасти Россию. Очевидно, что речь идет об экономистах, которые обладали теоретическими и практическими знаниями, выхо-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

дившими за рамки курса политэкономии социализма и «критики буржуазных теорий».

Однако даже те программы реформ, которые получили название «шоковой терапии», были далеко не системными. Причины такой непоследовательности очевидны: теоретические ошибки в определении причин провала социалистической экономики, отсутствие политической воли и консолидации позиций законодательной и исполнительной власти, некритичное принятие рекомендаций и идеологем Запада. Либерализация цен была частичной. Стабилизационные меры предполагали всего лишьнейтрализацию гиперинфляции и ее постепенное снижение.

Ни одно правительство не решилось на запрет дефицита бюджета на законодательном уровне. Налоговые системы, как под копирку списанные с западноевропейской, предполагали сохранение налоговой нагрузки на уровне 40 – 50% ВВП. Кстати, страны, которые дальше других отошли от стандартных рекомендаций ЕС (Литва, Эстония), провели более успешные реформы на первом этапе трансформации. Реформу банковского сектора оставили на потом, мотивируя это решение необходимостью поддержки реального сектора, а также необходимостью создания условий для выравнивания шансов национального капитала в конкурентной борьбе с иностранным.

В программах так называемых шоковых реформ не было ни слова о приватизации пенсионной системы, развитии конкуренции и приватизации телекоммуникационного, энергетического, транспортного секторов. Даже самые смелые прорыночные политики не говорили о необходимости приватизации системы образования и здравоохранения. Несмотря на то, что большинство постсоциалистических стран представляли собой малые открытые экономики, крайне непопулярной были политика полной либерализации внешней торговли и переход на нулевую импортную таможенную пошлину по всем товарным группам. Реакционный меркантилизм XIX в., агрессивный протекционизм XX в. быстро перекочевали в постсоциалистические страны и стали опасной частью их экономической политики в начале XXI в.

Особенно консервативным и даже ортодоксальным был подход к денежному и финансовым рынкам. Системные, последовательно либеральные меры и решения, которые могли максимально быстро нейтрализовать негативные последствия централизованной плановой экономики, не были приняты во внимание при разработке проектов, рассматриваемых законодателями и правительствами. Сильнейшие структурные диспропорции, несовместимость количества напечатанных еще в советскую эпоху «условных единиц» с количеством товаров, отсутствие объективных информационных индикаторов в виде свободных цен на все факторы про-

изводства, а также на деньги требовали радикальных, адекватных сложившейся ситуации решений. Такими решениями в денежной сфере и на финансовых рынках могли бы быть: 1) законодательное разрешение конкуренции валют; 2) долларизация экономики; 3) разрешение частным банкам печатать собственные деньги; 4) переход на золотой стандарт; 5) снятие ограничений по капитальному счету на первой стадии реформ; 6) снятие ограничений на участие иностранного капитала в банковской системе, а также в других финансовых учреждениях (на страховом рынке, рынке пенсионных средств и т. д.); 7) переход на международные стандарты бухгалтерской и налоговой отчетности; 8) активное развитие национального фондового рынка и его интеграция в аналогичные региональные структуры. Комплексное принятие вышеуказанных мер привело бы к резкому снижению издержек переходного периода как для государства, так и для бизнеса и граждан. Отметим, что такие варианты реформ существовали теоретически, но в силу разных причин, в том числе недооценки значения этих явлений, большинство из них не рассматривалось.

Высокая инфляция в странах ЦВЕ и СНГ сохранялась более десяти лет. В сложившейся системе поддержки госсектора при помощи фискальных и административных мер она стала способом перераспределения ресурсов в пользу новых заемщиков, которые получали чрезвычайно выгодные кредиты в национальной валюте. Новые частные финансовые учреждения и предприятия реального сектора при отсутствии эффективного института банкротства и защиты прав собственности кредиторов вынуждены были либо становиться так называемыми «политическими» или «номенклатурными» предпринимателями (устанавливать личные связи с политиками, участвовать в государственных инвестиционных программах, госзаказе и т. д.), либо соглашаться на снижение своей доли на рынке и увеличение инвестиционных рисков.

Очередной распространенной формой искажения рынка, а также системы мотивации государственных менеджеров и банкиров было спасение государственных банков путем увеличения доли государства в их уставном капитале (де-факто национализация). Такие меры использовались не только в странах бывшего Советского Союза, но и в Польше, Чехии и Словакии. Словенская банковская система вплоть до вступления страны в 2004 г. в ЕС была надежно ограждена от конкуренции со стороны иностранных финансовых учреждений.

Свидетельством интервенционистской политики государства, которое пыталось моделировать рыночное равновесие, является доля государства в банковском капитале, в страховом секторе и других сегментах финансового рынка. Правительства переходных стран, декларируя необходимость снижения рисков для вкладчиков, заблокировали рыночные механизмы

саморегулирования данного сектора экономики. Выбор финансовых инструментов, форм страхования, тем более пенсионного обеспечения, был резко ограничен. За редким исключением постсоциалистические страны отказались от создания полноценной капиталистической экономики, приняв за основу далеко не самую конкурентную западноевропейскую модель.

Интервенционизм – базовая матрица стран ЦВЕ и СНГ

Обширный государственный интервенционизм присущ всем странам Центральной и Восточной Европы и СНГ. В течение первых 10 лет реформ ни одна из 29 переходных стран не создала эффективного, конкурентного финансового сектора. В банковской сфере продолжали доминировать государственные банки. В их работу активно вмешивалось правительство, перераспределяя через бюджет до 50% ВВП.

Стабилизация цен и выход на рыночную ставку процента шли очень медленными темпами. Польше и Венгрии понадобилось почти 10 лет, чтобы снизить инфляцию до уровня меньше 10%, Словении – 5 лет, Эстонии – 7 лет, Литве – 6 лет. С 1991 по 2005 гг. среднегодовая инфляция в России не опускалась ниже 10%. Безусловным лидером по инфляции является Беларусь, где с 1991 по 2004 гг. ни разу не было инфляции меньше 15% в год. Инфляция начала снижаться только в 2005 г., не в последнюю очередь за счет жесткого регулирования цен, ограничения рентабельности, торговых надбавок и нормирования затрат. В 2007 г. она опять превысила 10%.

Эти факты свидетельствуют о том, что никакой «шоковой терапии», радикальных капиталистических реформ в большинстве стран ЦВЕ и СНГ не было. На самом деле имело место использование стандартного инструментария монетарной и фискальной политики стран ЕС и США. В институционально слабых переходных странах, при чрезвычайно мягкой фискальной политике и многочисленных попытках спасти старую структуру производства и стимулировать экономический рост, при незащищенному институте частной собственности и дискриминации частного сектора данная политика лишь консервировала кризисные явления. Поэтому социально-экономическая модель переходной страны имеет встроенный механизм генерации кризисов и рецессий.

После 17 лет реформ в регионе мы имеем все основания констатировать, что в большинстве постсоциалистических стран построены стандартные государства всеобщего благосостояния с доминирующей ролью государства. Экономическое чудо умерло, не успев родиться.

Государство остается основным экономическим субъектом и собственником. Динамика государственных расходов в переходных странах наглядно демонстрирует этот тезис. Страны ЦВЕ, которые в мае 2004 г. стали членами Европейского Союза, имеют приближенную к европейской долю госрасходов, ставки и структуру налоговой системы. Произошел процесс гармонизации институтов ЕС и институционально слабых, структурно не реформированных стран. Проблема заключается в том, что именно эти институты являются мощным и чреватым кризисом тормозом устойчивого экономического развития и долгосрочного экономического роста. За исключением Казахстана, ни одна страна региона не имеет долю расходов к ВВП меньше 30%. Да и в этой азиатской стране частный сектор, особенно в банковской сфере, находится под жестким контролем политического руководства.

Практически все переходные страны имеют высокую безработицу, серьезные проблемы с государственной пенсионной системой, нестабильные страховые и фондовые рынки. Вместо ликвидации структурных диспропорций и наведения порядка в государственных финансах правительства многих стран ЦВЕ и СНГ увеличили внешний долг. Редкое правительство (за исключением богатых нефтью стран) имеет сбалансированный бюджет, что создает дополнительные угрозы для устойчивого развития в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Анализ динамики расходов и доходов консолидированного бюджета в переходных странах демонстрирует наличие серьезных проблем в фискальной сфере. Для многих стран сбалансированный бюджет является трудно достижимой целью. Так, Венгрия только в самом начале реформ, в 1991 г., имела дефицит бюджета меньше 3% ВВП. За прошедшие 17 лет она как минимум трижды переживала кризис государственных финансов. В 2006 г. дефицит бюджета в этой стране составил 9,2%¹. Выполнение монетарных критериев для вступления в зону евро потребует значительного пересмотра фискальной политики. Это неизменно скажется на экономическом росте и динамике венгерской экономики. Состояние государственных финансов Польши также неблагополучно. Имея долю государства в ВВП больше, чем в среднем по ЕС-27, Польша еще ни разу с начала реформ не обеспечила сбалансированный бюджет. Аналогичная ситуация складывается в Чехии. За все годы реформ здесь только однажды, в 1993 г., наблюдался профицит бюджета. Жизнь в долг, в кредит, особенно если главным кредитором является государство, – не лучшая стратегия для обеспечения устойчивого долгосрочного экономического роста.

Во многих переходных странах наблюдается рост внешнего долга. Как следствие, государство вынуждено будет сохранять высокую долю интер-

1. Евростат 2007 <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page>

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

венционизма, чтобы иметь ресурсы для его обслуживания. В 1995 – 2005 гг. Латвия увеличила внешний долг более чем в 2,5 раза, доведя его в 2005 г. до критического уровня в 101,1% ВВП (совокупный долг, а не долг правительства). Казахстан увеличил свой внешний долг в 2,6 раза, Литва – более чем в 2 раза, Эстония – почти в 5 раз. В этой стране доля госрасходов сохраняется на уровне 38,5%, так что на данном этапе называть Эстонию чемпионом свободного рынка нет оснований. Либеральный прорыв бывших правительств этой страны наткнулся на жестокую реальность европейского интервенционизма. В результате была избрана модель ЕС, гармонизация с которой резко сокращает возможности бедных ресурсами и институционально слабых стран.

Приведем несколько типичных примеров из истории системных трансформаций, которые подтверждают тезис о неоправданно высоком государственном интервенционизме даже в переходных странах, которые часто причисляют к образцам либеральных реформ. Так, польское правительство спасало «Банк Господарки Жывносцевэй» (Agricultural Bank) и целый ряд других государственных финансовых учреждений. Бюджетные ресурсы направлялись на Гданьскую судоверфь, тракторный завод «Урсус», в обширную угольную отрасль и сотни других государственных предприятий¹. Только после прихода к управлению Национальным банком известного польского реформатора Л. Бальцеровича инфляция в Польше снизилась до уровня ниже 3% в год. Это случилось почти десять лет спустя после начала реформ. В 2004 г. в Польше обострились проблемы государственных финансов, растущего внешнего долга и необходимости продолжать системные структурные реформы. Однако популистское правительство братьев Качиньских опять предложило явно антилиберальную программу развития.

Несмотря на ранний старт, Венгрия уже к середине 90-х гг. столкнулась с необходимостью принятия пакета антикризисных мер. Государственный Agrobank также был источником нерыночной поддержки сельского хозяйства. Образованная в 1992 г. государственная холдинговая компания SHC была призвана контролировать госпредприятия, которые не подлежали полной или частичной приватизации. В эту структуру вошли 163 организации с общими активами в размере \$1,5 млрд. Все остальные госпредприятия были непосредственно подчинены Агентству государственной собственности (State Property Agency). Вместо создания равных условий для предприятий частного и государственного секторов Агентство сделало акцент на получении холдинговой компанией льготных кредитов и других форм госпомощи. Приватизация крупных венгерских предприятий «Икарус», «Дунафер» и «Раба» началась лишь в 1997 г.²

1. Magazin “Wprost” 1999 – Wrzesien № 35

2. Business Central Europe – 1999 June

В 1992 г. правительство Венгрии совершило большую практическую ошибку, следуя советам кейнсианских теоретиков, которые считали, что экономические «точки роста» можно определить административным путем. Было выделено 14 приоритетных предприятий (83 тыс. рабочих мест). Объем их продаж составлял \$3 млрд. (25% экспорта страны). Финансовая помощь была предоставлена в виде списания долгов (\$700 млн.), льготного режима импорта и уплаты налогов (списание задолженности таможне на \$330 млн.), оплаты долгов банкам (\$500 млн.), направления прибыли от приватизации на реструктуризацию предприятий (\$510 млн.). Общий объем помощи превысил \$2 млрд. Через пять лет после начала эксперимента только четыре из четырнадцати компаний работали с устойчивой прибылью. Три компании были проданы иностранным инвесторам (бюджетные деньги, по сути дела, стали дотацией иностранцам)¹. Остальные компании просто обанкротились. Таким образом, антициклическая деятельность венгерских властей также оказалась крайне неэффективной.

Словенское правительство также значительно замедлило реструктуризацию банковского и финансового секторов. Правительство регулярно предоставляло государственные гарантии по банковским кредитам. Предприятиям госсектора регулярно выдавались кредиты под низкие проценты. В арсенал интервенционистских мер входило приоритетное выделение лицензий, квот, применение различных обменных курсов при приобретении иностранной валюты, освобождение от налогов или налоговые льготы.

Данные страны считаются лидерами системной трансформации, сторонниками так называемой «шоковой терапии». Другие государства, которые выбрали политику «мягкой посадки», за исключением стран Балтии, проводили гораздо более интервенционистскую политику, далекую от норм и стандартов свободного рынка. Индекс экономической свободы², индекс восприятия коррупции (ИВК) от Transparency International³, индекс доверия кредиторов и конкурентоспособности, качество государственного управления и делового климата⁴ – все эти показатели свидетельствуют, что переходные страны региона во многих аспектах не сумели провести реформы, адекватные стоящим перед ними проблемам и имеющимся в их распоряжении ресурсам и инструментам. Продекларированный либерализм и «шоковая терапия» на практике оказались интервенционизмом и градуализмом.

1. Business Central Europe – 1999 February

2. www.cato.org

3. www.ti.org

4. www.wef.org World Economic Forum

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Венгрия и Словения, лидеры системной трансформации начала 90-х гг., по индексу экономической свободы, рассчитываемому канадским институтом Фрейзера, долгое время не могли подняться выше 40-го места. Только в 2005 г. Венгрия сумела подняться на 20-е место и удержать эту позицию в 2006 г. Словения после вступления в ЕС опустилась аж на 70-е место, в 2006 г. оказалась еще ниже – на 74-м месте. Значительно худшие по сравнению со странами ЦВЕ показатели имеют страны СНГ, в том числе оценки по качеству денежной политики, банковского сектора, финансового регулирования и делового климата.

Динамика реформ разных сфер и систем. Беларусь на фоне других стран

Показатель	Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. Большая приватизация	Беларусь	1,00*	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	Эстония	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Латвия	3,00	3,00	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
	Литва	3,00	3,33	3,67	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00
	Украина	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Россия	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,00	3,00	3,00
	Молдова	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Казахстан	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Чехия	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Польша	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33
2. Малая приватизация	Беларусь	2,00	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
	Эстония	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Латвия	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Литва	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Украина	3,33	3,33	3,67	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Россия	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Молдова	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
	Казахстан	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Чехия	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Польша	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
3. Реструктуризация предприятий	Беларусь	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	Эстония	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67
	Латвия	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Литва	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Украина	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Россия	2,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
	Молдова	2,00	2,00	2,00	1,67	1,67	2,00	2,00	2,00
	Казахстан	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Чехия	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67
	Польша	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67

Показатель	Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
4. Либерализация цен	Беларусь	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67
	Эстония	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Латвия	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Литва	4,00	4,00	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Украина	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Россия	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Молдова	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00
	Казахстан	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Чехия	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Польша	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
5. Торговая политика и политика обменного курса	Беларусь	1,67	2,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
	Эстония	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Латвия	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Литва	4,00	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Украина	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67
	Россия	2,33	2,67	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33
	Молдова	4,00	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Казахстан	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67
	Чехия	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
	Польша	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33	4,33
6. Политика в сфере обеспечения конкуренции	Беларусь	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Эстония	2,67	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,67	3,67
	Латвия	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00
	Литва	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33
	Украина	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
	Россия	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
	Молдова	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Казахстан	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Чехия	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Польша	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33
7. Банковская реформа и либерализация процентных ставок	Беларусь	1,00	1,00	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67	2,00
	Эстония	3,67	3,67	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00	4,00
	Латвия	3,00	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	4,00
	Литва	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67
	Украина	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33	2,67	3,00	3,00
	Россия	1,67	1,67	2,00	2,00	2,00	2,33	2,67	2,67
	Молдова	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67	3,00
	Казахстан	2,33	2,67	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Чехия	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	4,00	4,00	4,00
	Польша	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Показатель	Страна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
8. Рынок ценных бумаг, небанковских финансовых институтов	Беларусь	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Эстония	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67
	Латвия	2,33	2,33	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Литва	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33
	Украина	2,00	2,00	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33	2,67
	Россия	1,67	1,67	2,33	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00
	Молдова	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
	Казахстан	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67
	Чехия	3,00	3,00	3,00	3,00	3,33	3,67	3,67	3,67
	Польша	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67
9. Общая реформа инфраструктуры	Беларусь	1,33	1,33	1,33	1,33	1,33	1,33	1,33	1,33
	Эстония	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33
	Латвия	2,67	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Литва	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	2,67	3,00	3,00
	Украина	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,33
	Россия	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67	2,67
	Молдова	2,33	2,33	2,33	2,00	2,00	2,33	2,33	2,33
	Казахстан	2,00	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67
	Чехия	3,00	3,00	3,00	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33
	Польша	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33

* Оценка показателейдается по пятибалльной шкале от «1» до «4+», где «1» означает практически полное отсутствие какого-либо отхода от жестко выстроенной плановой экономики, а «4+» - внедрение стандартов, характерных для промышленно развитых стран с рыночной экономикой.

Источник: EBRD 2007. Доклад о процессе перехода за 2007 г. Жизнь в переходный период.

Беларусь и конкурентны. Показатели развития и глубины реформ

Показатель	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Литва	Латвия
ВВП в реальном выражении						
2002	5,0	4,7	5,2	1,4	6,9	6,5
2003	7,0	7,3	9,6	3,9	10,3	7,2
2004	11,4	7,1	12,1	5,3	7,3	8,5
2005	9,4	6,4	2,6	3,6	7,6	10,2
2006 (o)	9,9	6,7	7,1	6,1	7,5	11,9
2007 (n)	8,5	7,2	6,8	6,5	7,2	9,0
2008 (n)	6,1	6,3	6,3	5,5	6,5	7,5
Инфляция (среднегодовая)						
2002	42,5	15,7	0,8	1,9	0,3	2,5
2003	28,4	13,7	5,2	0,8	-1,2	1,9
2004	18,1	10,9	9,0	3,5	1,2	2,9
2005	10,3	12,7	13,5	2,2	2,7	6,2
2006	7,0	9,7	9,1	1,2	3,7	6,5
2007 (n)	7,7	8,5	11,5	2,4	4,4	8,0
2008 (n)	8	8,8	11,7	2,7	5,5	6
Общие госрасходы						
2002	46,6	37,1	35,6	44,2	31,4	35,3

Показатель	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Литва	Латвия
2003	47,7	35,7	37,2	4,46	30,9	34,6
2004	46	33,6	39,5	42,5	32,3	34,7
2005	48	31,6	42	43,3	32,5	35,5
2006	48	31,3	43	43,3	32,9	37
Ставка рефинансирования						
2002	38	21	7	6,8	10	3
2003	28	16	7	5,3	4,3	3
2004	17	13	9	6,5	3	4
2005	11	12,8	9,5	4,5	3,3	4
2006	10,5	11,7	8,5	4	4,5	5
ВВП на душу населения, \$						
2002	1474,4	2379,8	883,1	5185,4	4067,9	3971,1
2003	1809,9	2982,8	1053,3	5676,8	5360,0	4799,0
2004	2361,4	4058,0	1371,2	6625,2	6518,1	5935,1
2005	3098,3	5360,5	1830,9	7968,0	7602,8	6953,0
2006	3803,3	6874,0	2258,6	8939,9	8770,8	8760,5

Источник: EBRD 2007. Доклад о процессе перехода за 2007 г. Жизнь в переходный период.

Индексы трансформации инфраструктуры

Страна	Электричество	Железные дороги	Дороги	Телеком.	Вода и канализация	Общая оценка за инфраструктуру
Беларусь 2006	1	1	2	2	1	1+
Беларусь 2007	1	1	2	2	1	1+
Россия 2006	3	3-	2+	3	2+	3-
Россия 2007	3	3	2+	3	2+	3-
Украина 2006	3+	2	2	3-	2-	2+
Украина 2007	3	2	2	3-	2	2+
Казахстан 2006	3+	3	2	3?	2	3-
Казахстан 2007	3+	3	2+	3	2	3-
Литва 2006	3+	2+	2+	4-	3+	3
Литва 2007	3+	2+	2+	4-	3+	3
Латвия 2006	3+	4-	2+	3	3+	3
Латвия 2007	3+	4-	2+	3	3+	3
Эстония 2006	3+	4+	2+	4	4	3+
Эстония 2007	3+	4	2+	4	4	3+
Польша 2006	3+	4	3	4	3+	3+
Польша 2007	3+	4	3	4	3+	3+
Венгрия 2006	4	3+	4-	4	4	4-
Венгрия 2007	4	4-	3+	4	4	4-
Чехия 2006	3+	3	3	4+	4	3+
Чехия 2007	3+	3	3	4+	4	3+
Словакия 2006	4	3	2+	4-	3+	3

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	Электричество	Железные дороги	Дороги	Телеком.	Вода и канализация	Общая оценка за инфраструктуру
Словакия 2007	4	3	2+	4-	3+	3
Молдова 2006	3	2	2	3	2	2+
Молдова 2007	3	2	2	3	2	2+

Источник: Transition report 2006. Finance in transition. Transition report 2007. People in Transition. European Bank for Reconstruction and Development.

Коррупция и развитие «серой» экономики являются предсказуемыми результатами сохранения значительного присутствия государства во всех сферах экономической жизни. Так, по Индексу восприятия коррупции в 2007 г. лучшая из переходных стран – Словения – находится – на 27-м месте, Словакия – на 28-м. Польша, известный имитатор либеральных реформ, занимает далекое 61-е место, Чехия – 41-е, Венгрия – на 39-м¹. Объем «серой» экономики в переходных странах по-прежнему значительно выше аналогичного показателя в западных странах.

На Украине, в Беларуси и России около половины экономики находится в «серой» сфере. Экономические субъекты саботируют законы и нормативные акты, которые резко сокращают степень экономической свободы. Риск работы в «серой» сфере, проведение нелегальных с точки зрения формального права валютных операций являются эффективным способом снижения издержек работы в бюрократической среде и формой создания интенсивной конкурентной среды.

Динамика Индекса восприятия коррупции (ИВК), 2003 – 2006 гг.

Место 2007	Место 2006	Место 2004	Страна	ИВК -2007 Индекс	ИВК -2006 Индекс	ИВК -2004 Индекс	Изменение 2007 по сравнению с 2004 «» – ухудшение, «+» – улучшение
1	4	3	Дания	9,4	9,5	9,5	-0,1
1	1	1	Финляндия	9,4	9,6	9,7	-0,3
1	1	2	Новая Зеландия	9,4	9,6	9,6	-0,2
4	5	5	Сингапур	9,3	9,4	9,3	-
4	6	6	Швеция	9,3	9,2	9,2	+0,1
6	1	3	Исландия	9,2	9,6	9,5	-0,3
28	24	31	Эстония	6,5	6,7	6	+0,5
51	46	44	Литва	4,8	4,8	4,6	+0,2
51	49	57	Латвия	4,8	4,7	4	+0,8
61	61	67	Польша	4,2	3,7	3,5	+0,7
111	79	114	Молдова	2,8	3,2	2,3	+0,5
118	99	122	Украина	2,7	2,8	2,2	+0,5
150	111	122	Казахстан	2,1	2,6	2,2	-0,1
143	121	90	Россия	2,3	2,5	2,8	-0,5
150	151	74	Беларусь	2,1	2,1	3,3	-1,2

Источник: Transparency International 2004 – 2007.

1. Transparency International 2007

Коррупция в Беларуси становится системой

Страна	Место по Индексу восприятия коррупции*						Падение/рост число мест 2002 – 2006*
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Беларусь	36	53	74	107	151	150	-114
Польша	45	64	67	70	61	61	-16
Литва	36	41	44	44	46	51	-15
Латвия	52	57	57	51	49	51	+1
Эстония	29	33	31	27	24	28	+1
Россия	71	86	90	126	121	143	-72
Украина	84	106	122	107	99	118	-34
Казахстан	88	100	122	107	111	150	-62
Молдова	93	100	114	88	79	111	-18

Источник: Transparency International 2002 – 2007.

* Первое место – самая некоррумпированная страна мира; «+» – значит очищение страны, «-> – больший уровень восприятия коррупции.

Поскольку для переходных экономик характерно слабое и неэффективное государство (непрофессиональные и зависимые суды, неэффективная милиция, закрытый режим работы спецслужб и т. д.), то политизация денег и финансовых рынков наряду с высокими налогами и высокими административными барьерами входа на рынок и выхода из него неизбежно приводит к криминализации экономических отношений и блокировке притока инвестиций. Это, в свою очередь, искажает информационное поле, в котором экономические субъекты принимают решения. В результате доля инвестиционных ошибок возрастает, структурные диспропорции увеличиваются, угроза периодических рецессий вынуждает политиков прибегать к дополнительным интервенционистским мерам.

Места стран по Индексу экономической свободы, 2003 – 2008 гг.

Страна	2008	2007	2006	2005	2004	2003
Эстония	12	11	14	14	10	8
Литва	26	21	21	23	18	27
Чехия	37	39	40	47	35	36
Латвия	38	38	37	39	33	44
Казахстан	76	83	76	117	135	122
Польша	83	90	84	77	80	66
Молдова	89	82	87	84	94	74
Украина	133	135	110	101	114	128
Россия	134	131	128	131	122	129
Беларусь	150	148	145	145	146	151

Источник: www.heritage.org Индекс экономической свободы, 2008.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Динамика Индекса экономической свободы, 1995 – 2008 гг.

Страна	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Динамика 1995 – 2008	Динамика 2000 – 2008
Эстония	65,2	69,9	77,6	77,4	75,1	74,9	78	77,8	12,6	7,9
Литва	49,7*	61,9	69,7	72,4	70,5	71,8	71,5	70,8	21,1	8,9
Латвия	55*	63,4	66	67,4	66,4	67,2	68,3	68,3	13,3	4,9
Чехия	67,8	68,6	67,5	67	64,9	66,8	67,8	68,5	0,7	-0,1
Молдова	33	59,6	60	57,1	57,8	58,3	59,2	58,4	25,4	-1,2
Польша	50,7	60	61,8	58,7	58,8	58,6	57,4	59,5	8,8	-0,5
Россия	51,1	51,8	50,8	52,8	51,6	52,7	52,5	49,9	-1,2	-1,9
Украина	39,9	47,8	51,1	53,7	56,1	54,6	51,6	51,1	11,2	3,3
Казахстан	41,7**	50,4	52,3	49,7	53,3	59,7	59,1	60,5	18,8	10,1
Беларусь	40,4	41,3	39,7	43,1	46,3	46,8	46,4	44,7	4,3	3,4

* за 1996г. - первый год оценки, ** за 1998г. - первый год оценки.

Источник: www.heritage.org Индекс экономической свободы, 2008.

Динамика компонентов экономической свободы, 2000 – 2008 гг.

Показатель	Беларусь				Россия				Польша				Литва				Украина			
	2000	05	07	08	2000	05	07	08	2000	05	07	08	2000	05	07	08	2000	05	07	08
Свобода для бизнеса	55	40	55,7	58,6	55	55	62	52,8	70	70	55,3	54,1	70	70	84,3	83,2	55	55	43,6	44,3
Свобода торговли	57,6	69	67,2	52,2	52,4	63,2	62,6	44,2	74,8	79,2	86,6	86	81	84	86,6	86	70	76,2	77,2	82,2
Фискальная свобода	58,3	76,2	81,8	81	74,6	91,5	79,5	79,2	58,1	68,3	68,6	68,6	70,5	82,8	86,5	86,3	62,3	83	83,6	79
Свобода от государства (размер государства)	39,3	35,4	60	55,5	73	58,9	69,5	69,5	33,7	30,3	44,8	43,5	63,3	65,1	70,8	68,3	41,9	78,6	53,2	43
Монетарная свобода	32,5	42,7	61,5	66,2	57,5	65,6	62,8	64,4	66,9	82,3	80,3	82,3	72,3	90,1	81,1	78,5	63	76,2	68,4	69,9
Свобода инвестиций	30	30	20	20	50	30	30	30	70	50	50	60	70	70	70	70	50	30	30	30
Финансовая свобода	30	30	10	10	30	30	40	40	50	70	50	60	50	90	80	80	30	50	50	50
Права собственности	30	30	20	20	50	30	30	30	70	50	50	50	50	50	50	50	30	30	30	30
Свобода от коррупции	39	42	26	21	24	27	24	25	46	36	34	37	30	47	48	48	28	23	26	28
Свобода на рынке труда	-	67,8	62,3	62	-	64,5	64,2	64,2	-	52,1	54,3	53,5	-	55,9	57,9	57,6	-	58,6	54,4	54,3

Источник: Индекс экономической свободы 2008, www.heritage.org

Качество государственного управления

Одним из самых очевидных провалов при переходе от плана к рынку в странах ЦВЕ, и особенно в СНГ, стало создание большого, непрозрачного, малоэффективного, склонного к коррупции государства. Ни одной из постсоциалистических стран не удалось провести успешную административную реформу. Работая в режиме жестких бюджетных ограничений, полисимейкеры тем не менее не сконцентрировали ресурсы на фундаментальных функциях государства, а увлеклись экономическим администрированием и управлением неприватизированными активами. В результате там, где государство должно было быть сильным – в создании независимой эффективной судебной системы, милиции, прокуратуры, армии, – оно резко ослабло и было под-

вержено коррупции. В тех же секторах, где экономика смогла бы прекрасно без него обойтись, напротив, усилился интервенционизм. Данные Всемирного банка о качестве государственного управления убедительно доказывают, что большинство стран ЦВЕ, тем более СНГ, не смогло создать эффективное государство. Качество их услуг по регулированию хозяйственной деятельности остается чрезвычайно низким¹.

Институт Всемирного банка производит оценку качества государственного управления по шести критериям. Первый – учет мнения населения и подотчетность государственных органов. Он показывает, в какой степени граждане страны имеют возможность выбирать правительство, каков уровень фундаментальных прав и свобод. По шкале от минус 2,5 (нет никаких прав, свобод, полный негатив) до плюс 2,5 Беларусь за 2006 г. получила минус 1,71, ухудшив свой показатель на 0,05 пункта. Если в 2005 г. мы были лучше только 5,3% стран мира, то в прошлом мы упали еще ниже. По данному фактору Беларусь занимает 203-е место среди 212 стран. Для сравнения: Россия занимает 161-е место, Украина – 115-е, Польша – 149-е. Лидерами по данному и другим показателям являются скандинавские и англосаксонские страны. Они получают «единицы» и «двойки».

Белорусская модель управления предполагает отстранение граждан от управления ресурсами и активами, блокируются голоса граждан и мнение СМИ. Образованная в результате монополия, как и любая другая, независимо от времени и места, оказалась чрезвычайно затратной и неэффективной.

Второй критерий – политическая стабильность и отсутствие насилия. По нему определяется вероятность дестабилизации и свержения правительства неконституционными методами или с применением насилия. Здесь авторы Доклада констатируют усиление белорусского режима. Мы получили 0,16 балла и оказались на 102-м месте. Это самый высокий балл Беларуси из всех шести категорий. Радоваться такой форме политической стабильности едва ли стоит. По мере сокращения российского энергетического гранта ситуация будет меняться. Мы можем радоваться, что политическая ситуация в нашей стране более устойчива, чем в России, Казахстане или на Украине, но до западных стандартов стабильности и устойчивости нам еще очень далеко. Не будем забывать, что переходный период к новому качеству экономики у нас еще впереди.

Третий критерий характеризует эффективность работы правительства. В 2006 г. наше правительство ухудшило качество своей работы, получив рейтинг минус 1,24. Наблюдается интересная тенден-

1. www.worldbank.org «A decade of measuring the governance. Governance matters 2006»

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ция: по мере увеличения энергетического гранта России эффективность работы белорусского правительства падает. По данному показателю мы находимся на 190-м месте. Для сравнения: Россия занимает 132-е место, Украина – на 142-м, а Польша – на 65-м. Так что вопрос о профессиональной пригодности министров и чиновников администрации президента не стоит. Белорусские власти и избиратели до сих пор не уяснили, что добиться эффективности управления страной без активного участия сознательных граждан, частных собственников и независимых СМИ невозможно. Именно благодаря такой комбинации фактов мировыми лидерами являются скандинавские и англосаксонские страны.

Четвертый критерий – качество госрегулирования или законодательства, т. е. способность правительства формулировать и реализовывать рациональную политику и принимать правовые акты, которые стимулируют развитие частного сектора. В 2006 г. наше положение в данной сфере существенно ухудшилось. Наш рейтинг составил минус 1,6 балла (202-е место), в то время как у России – минус 0,45 (141-е место), Украины – минус 0,47 (143-е место). Белорусские власти душат творческую инициативу экономически активных людей, разрушая тем самым фундамент собственной экономики.

Пятый критерий оценки качества госуправления – верховенство закона. По нему оценивается степень уверенности различных субъектов в соблюдении государством закона и в эффективности принуждения к исполнению договоров, работы полиций, судов, уровня преступности и пр. И по этому критерию Беларусь ухудшила свое и без того незавидное положение, скатившись на 187-е место. Россия оказалась на 172-м месте, Украина – на 155-м, Польша – на 87-м. Так что учиться традициям правового государства нам, опять-таки, нужно у скандинавов и англосаксов.

Шестой критерий – борьба с коррупцией. Он показывает, насколько активно государственная власть используется в корыстных целях. Судя по тому, что Беларусь заняла 167-е место, коррупция в нашем государстве процветает. Недалеко ушли от нас Россия и Украина. Данные Доклада еще раз доказывают, что любые попытки построить на постсоветском пространстве «справедливое» государство всеобщего благосостояния с большой долей ресурсов, распределяемых через бюджет, неизменно заканчиваются созданием мощных олигархических кланов, олигополий и отстранением граждан от участия в управлении страной. Беларусь быстро движется именно этим путем.

**Сравнение динамики качества государственного управления
Беларусь, России, Украины и Польши, 1996 – 2006 гг.**

Фактор качества госуправления	Год	Беларусь		Россия		Украина		Польша	
		Процентный рейтинг (0-100)	Оценка (от -2,5 до +2,5)	Процентный рейтинг (0-100)	Оценка (от -2,5 до +2,5)	Процентный рейтинг (0-100)	Оценка (от -2,5 до +2,5)	Процентный рейтинг (0-100)	Оценка (от -2,5 до +2,5)
Учет мнения населения и подотчетность государственных органов	2006	4,3	-1,71	24	-0,87	45,7	-0,11	76,9	+0,95
	2005	5,3	-1,66	25,6	-0,66	40,1	-0,36	83,6	+0,97
	2000	13,0	-1,32	32,9	-0,47	33,8	-0,43	86,5	+1,13
	1996	18,8	-1,10	36,5	-0,43	36,1	-0,46	76,0	+0,95
Политическая стабильность и отсутствие насилия	2006	51,9	0,16	23,6	-0,74	37	-0,27	54,3	+0,22
	2005	44,8	0,10	18,9	-0,98	32,1	-0,37	54,2	+0,32
	2000	39,2	-0,21	23,6	-0,74	24,5	-0,70	63,2	+0,56
	1996	37,7	-0,18	13,2	-1,17	30,2	-0,45	53,8	+0,40
Эффективность работы правительства	2006	10,4	-1,24	37,9	-0,43	33,2	-0,57	69,2	0,49
	2005	10,5	-1,15	38,8	-0,38	40,2	-0,41	71,3	+0,54
	2000	14,8	-0,99	25,8	-0,70	20,6	-0,76	69,9	+0,52
	1996	4,8	-1,30	20,0	-0,79	18,1	-0,87	72,4	+0,50
Качество государственного регулирования (законодательства)	2006	4,9	-1,6	33,7	-0,45	32,7	-0,47	69,3	0,64
	2005	6,4	-1,52	43,6	-0,33	47,0	-0,29	72,3	+0,79
	2000	1,0	-2,75	4,9	-1,64	10,8	-1,28	72,4	+0,64
	1996	12,7	-1,09	23,5	-0,64	24,0	-0,63	63,2	+0,38
Верховенство закона	2006	11,9	-1,16	19	-0,91	27,1	-0,72	59	0,25
	2005	15,0	-1,09	21,7	-0,88	34,8	-0,57	59,9	+0,34
	2000	9,1	-1,11	15,9	-0,99	23,6	-0,80	68,3	+0,54
	1996	13,4	-1,07	18,7	-0,90	28,2	-0,73	65,6	+0,42
Борьба с коррупцией	2006	21,4	-0,84	24,3	-0,76	27,7	-0,67	60,2	0,14
	2005	19,2	-0,96	28,1	-0,78	34,5	-0,62	61,1	+0,17
	2000	54,4	-0,12	12,7	-1,04	13,2	-1,03	69,1	+0,48
	1996	15,6	-0,99	24,4	-0,78	23,9	-0,79	73,2	+0,56

Чем ниже рейтинг, тем хуже качество государственного управления. www.worldbank.org

Источник: Governance Matters VI: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2006.

Сравнение динамики качества госуправления в отдельных странах, 2005 – 2006 гг.

Страна	Рейтинг по фактору «Учет мнения населения и подотчетность государственных органов» (0-100)		Рейтинг по политической стабильности (0-100)		Рейтинг по эффективности правительства		Рейтинг по качеству государственного регулирования		Рейтинг по верховенству закона		Рейтинг по контролю над коррупцией	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Беларусь	5,3	4,3	44,8	51,9	10,5	10,4	6,4	4,9	15,0	11,9	19,2	21,4

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	Рейтинг по фактору «Учет мнения населения и подотчетность государственных органов» (0-100)		Рейтинг по политической стабильности (0-100)		Рейтинг по эффективности правительства		Рейтинг по качеству государственного регулирования		Рейтинг по верховенству закона		Рейтинг по контролю над коррупцией	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Россия	25,6	24	18,9	23,6	38,8	37,9	43,6	33,7	21,7	19	28,1	24,3
Казахстан	15,0	19,7	46,7	46,2	29,2	33,6	35,1	36,1	26,6	23,8	18,2	18,4
Украина	40,1	45,7	32,1	37	40,2	33,2	47,0	32,7	34,8	27,1	34,5	27,7
Молдова	32,4	32,7	27,8	29,8	27,8	22,3	38,1	41,5	35,3	32,4	27,1	30,1
Латвия	72,9	72,6	74,1	73,6	73,2	73,5	78,7	82,4	61,4	63,8	66,0	68,4
Литва	73,4	76	76,9	78,4	76,1	77,3	83,2	81,5	63,8	61,9	64,0	59,7
Эстония	84,1	78,8	67,5	71,2	82,8	85,3	91,1	92,2	75,4	80,5	79,8	80,1
Чехия	77,8	77,4	68,4	70,2	76,6	80,1	79,2	79,5	70,0	73,3	68	66
Польша	83,6	76,9	54,2	54,3	71,3	69,2	72,3	69,3	59,9	59	61,1	60,2
Германия	93,7	95,7	67	75	90,4	90,5	90,1	91,2	93,7	94,3	93,6	93,2
Швеция	97,6	96,6	89,2	86,1	96,2	96,7	92,1	92,7	96,1	96,7	97	97,6
Новая Зеландия	96,6	97,1	91,5	93,8	95,2	96,2	97,0	96,6	97,1	97,6	98,5	98,5
Чили	82,6	87,5	75,9	77,4	86,1	87,7	90,6	91,7	87,4	87,6	89,7	89,8
Китай	6,3	4,8	39,2	33,2	52,2	55,5	44,6	46,3	40,6	45,2	30,5	37,9

Источник: A decade of measuring the governance. Governance matters 2007. www.worldbank.org

Качество делового климата

За 17 лет перехода от плана к рынку практически ни одной из стран СНГ не удалось создать благоприятный, конкурентный деловой климат. По индексу легкости ведения бизнеса, который рассчитывает Всемирный банк¹, в 2007 г. показатели постсоветских стран существенно хуже показателей не только мировых лидеров, но и стран ЦВЕ и Балтии. Эстония попала в Топ-20 стран мира, в которых легче всего заниматься бизнесом. В докладе Doing business 2007 она заняла 17-е место. Латвия оказалась на 22-м месте, Литва – на 26-м. Для сравнения: Украина на 139-м месте, Россия – на 106-м, Казахстан – на 71-м, а Беларусь – на 110-м.

По качеству процедуры открытия бизнеса Беларусь оказалась на 119-м месте, Россия – на 50-м, Украина – на 109-м, Казахстан – на 57-м. Это значит, что в странах нашего региона до сих пор не создана система легкого входа на рынок. Об этом говорят показатели по времени регистрации, количеству процедур и стоимости регистрации. Ни по одному из десяти параметров, по которым оценивается качество делового климата, страны СНГ не имеют конкурентных по мировым меркам параметров. Более

1. Doing business 2008 www.worldbank.org

того, по отдельным ключевым позициям страны региона имеют одни из самых плохих показателей в мире. Так, в 2007 г. Беларусь заняла последнее, 178-е место в мире по качеству налоговой системы. Число платежей, которые ежегодно платит белорусский бизнес, составило 124, а общий объем уплачиваемых налогов с валовой прибыли (кроме НДС) – 144,4%. Украина по качеству налоговой системы занимает предпоследнее место в мире, Россия – на 130-м месте, Молдова – на 111-м. В странах СНГ очень слабая защита прав инвесторов, сильный протекционизм, сложная и дорогая система выдачи лицензий и разрешений, дорогая и чрезвычайно длительная процедура регистрации собственности. Отметим, что и во многих странах ЦВЕ есть большие проблемы с созданием благоприятных условий для развития деловой среды (Польша – 74-е место, Чехия – 56-е).

Данные параметры делового климата позволяют сделать вывод, что правительства переходных стран не прилагают усилий для развития частного бизнеса, предпочитая развивать отношения с так называемым номенклатурным бизнесом. Ставка на крупные государственные предприятия, сырьевые сектора вкупе с зарегулированной, забюрократизированной деловой средой привели к потере как перспективной, так и деловой конкурентоспособности. Государство не справилось с задачей, выполнение которой на себя взяло. Декларируя необходимость защиты населения от бизнеса, оно не только не справилось с этой задачей, но и стало источником еще более опасных рисков, угрожающих устойчивому развитию страны и доходам населения.

Качество делового климата, 2007 г.

№	Показатель	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Европа и Центральная Азия	В среднем в ОЭСР
	Место в мире по индексу легкости ведения бизнеса (из 178 стран)	110	106	139	74		
I.	Открытие бизнеса (место)	119	50	109	129		
1.	Число процедур	10	8	10	10	8,8	6
2.	Время регистрации (дней)	48	29	27	31	26,1	14,9
3.	Стоимость (% ВНД на душу населения)	8,8	3,7	7,8	21,2	11,1	5,1
4.	Мин. требуемый капитал (% ВНД на душу населения)	29,7	3,2	203,1	196,8	45,3	32,5
II.	Получение лицензии (место)	94	177	174	156		
5.	Число процедур	17	54	29	30	24,0	14
6.	Время получения (дней)	350	704	429	308	251,3	153,3
7.	Стоимость (% дохода на душу населения)	60,9	3788,4	668,5	159,8	628,4	62,2
III.	Наем сотрудников (место)	43	101	102	78		
8.	Индекс сложности найма	0	33	44	11	36,3	25,2

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

№	Показатель	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Европа и Центральная Азия	В среднем в ОЭСР
9.	Индекс жесткости рабочего времени	40	60	60	60	51,4	39,2
10.	Индекс сложности увольнения	40	40	30	40	32,1	27,9
11.	Индекс жесткости найма	27	44	45	37	40,0	30,8
12.	Издержки на рабочую силу (кроме зарплаты), в % к ЗП	39	31	38	21	25,4	20,7
13.	Издержки увольнения (недель зарплаты)	22	17	13	13	26,1	25,7
IV.	Регистрация прав собственности (место)	94	45	138	81		
14.	Число процедур	7	6	10	6	6,2	4,9
15.	Время (дней)	231	52	93	197	92,4	28
16.	Стоимость (% регистрируемого имущества)	0,1	0,3	3,3	0,5	2,4	4,6
V.	Получение кредита (место)	115	84	68	68		
17.	Индекс защиты прав собственности	2	3	8	4	5,6	6,4
18.	Индекс кредитной информации	3	4	0	4	3,4	4,8
19.	Гос. регистр кредитной информации (% взрослых)	Нет	0,0	0,0	0,0	2,4	8,6
20.	Частный регистр кредитной информации (% взрослых)	Нет	4,4	0,0	51,5	15,4	59,3
VI.	Защита инвесторов (место)	98	83	141	33		
21.	Индекс раскрытия информации	5	6	1	7	4,9	6,4
22.	Индекс ответственности директора	1	2	3	2	3,8	5,1
23.	Индекс защиты прав акционеров в суде	8	7	7	9	6,3	6,5
24.	Индекс защиты прав инвестора	4,7	5,0	3,7	6,0	5,0	6,0
VII.	Уплата налогов (место)	178	130	177	125		
25.	Число платежей	124	22	99	41	46,3	15,1
26.	Время (часы)	1188	448	2085	418	451,5	188,3
27.	Налог на прибыль, %	12,4	14,0	12,2	12,7	11,2	20,0
28.	Налоги на фонд зарплаты и социальные отчисления, %	44,1	31,8	43,4	23,6	28,7	22,8
29.	Другие налоги, %	87,9	5,7	1,8	2,1	10,8	3,4
30.	Общая налоговая нагрузка (% прибыли)	144,4	51,4	57,3	38,4	50,8	46,2
VIII.	Внешняя торговля (место)	137	155	120	40		
31.	Число документов на экспорт	8	8	6	5	7,0	4,5
32.	Время на экспорт (дней)	24	36	31	17	29,3	9,8
33.	Издержки на экспорт (\$ на контейнер)	1672	2050	1045	834	1393,4	905
34.	Число документов на импорт	8	13	10	5	8,3	5
35.	Время на импорт (дней)	29	36	39	27	30,8	10,4
36.	Издержки на импорт (\$ на контейнер)	1672	2050	1065	834	1551,4	986,1
IX.	Исполнение контрактов (место)	16	19	46	68		

№	Показатель	Беларусь	Россия	Украина	Польша	Европа и Центральная Азия	В среднем в ОЭСР
37.	Число процедур	28	37	30	38	35,9	31,3
38.	Продолжительность (дней)	225	281	354	830	443,0	443,3
39.	Издержки (% требования долга)	23,4	13,4	41,5	10,0	22,7	17,7
X.	Закрытие бизнеса (место)	69	80	140	88		
40.	Время (годы)	5,8	3,8	2,9	3,0	3,2	1,3
41.	Стоимость (% дохода на душу населения)	22	9	42	22	13,7	7,5
42.	Ставка возврата капитала (центов из доллара)	33	29	9	28	28,9	74,1

Источник: Doing business 2008 www.worldbank.org

Копирование единой матрицы разными системами

Анализ качества государственного управления и динамики шести факторов, по которым оно измеряется, является убедительным свидетельством того, что матрица интервенционизма, примененная в странах СНГ, дала гораздо худшие результаты, чем в странах Центральной и Восточной Европы, особенно в тех, которые вступили в ЕС. У них отмечены значительно лучшие результаты по темпам роста доходов на душу населения, притоку прямых иностранных инвестиций, объему внешней торговли, а также инновационности развития. С учетом гораздо более высокой монетарной дисциплины, которая выражается в низких темпах инфляции, стабильном курсе национальной валюты при полной либерализации текущего и капитального счетов, мы можем говорить о том, что содержание, глубина и направление реформ в странах ЦВЕ были более эффективными и привели к лучшему результату.

Это не значит, что в этих странах были лучше формальные законы. Именно качество неформальных институтов, личностные ценности, более открытое информационное поле, политическая конкуренция и более тесная интеграция в систему регионального и мирового разделения труда стали причиной того, что схожая по содержанию матрица интервенционизма принесла лучшие результаты в странах ЦВЕ, а не СНГ. К тому же страны ЦВЕ и Балтии продемонстрировали более заметный прогресс в области повышения уровня экономической свободы. Проведенная ими либерализация была более системной, глубокой и дольше сохранялась на высоком уровне. При установленной четкой корреляции между индексом экономической свободы и темпами роста ВВП и доходов на душу населения неудивительно, что именно страны ЦВЕ показали лучшие результаты, хотя Россия и Казахстан располагают гораздо большими запасами природных ресурсов.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Оценка реформ, предложенная Европейским банком реконструкции и развития¹, также позволяет сделать вывод о более высоком качестве программ реформ и их реализации в странах ЦВЕ и Балтии. Россия, Казахстан и Украина заметно отстают по основным направлениям системной трансформации. Беларусь, руководство которой реставрировало основные институты централизованной плановой экономики, является аутсайдером реформ. Наши показатели отнюдь не ставят под сомнение основные уроки перехода от плана к рынку. Они лишь говорят о том, что при определенном стечении обстоятельств, щедрой внешней поддержке и благоприятной конъюнктуре централизованная плановая экономика тоже может добиваться положительных результатов, но только в среднесрочной перспективе и только при неизбежном накоплении инвестиционных, структурных и производственных ошибок. Однако в долгосрочном периоде централизованная плановая экономика не в состоянии обеспечивать лучшие результаты экономического и социального развития, чем страны с более высоким уровнем экономической свободы и демократии.

Одной из основных ошибок, совершенных большинством переходных стран ЦВЕ и СНГ, было то, что правительства не адаптировали западную модель к условиям постсоветского периода. На институционально ином Западе ее компоненты – низкая доля государственного потребления в ВВП, низкие налоги, стабильная валюта, минимальный размер государственных интервенций – обеспечили высокие темпы устойчивого роста после второй мировой войны. Переходные страны копировали не европейскую, либеральную модель, которая превратила Европу в один из самых конкурентных и благополучных регионов мира, а современную модель, которая является матрицей сильного государственного интервенционизма.

В результате получилась модель, которая характеризуется: 1) большой долей государства в экономике, что отражается в объеме активов и ресурсов, прямо или косвенно перераспределяемых через институты государства; 2) большой долей «серой» экономики и высоким уровнем экономической преступности; 3) формированием мощных групп влияния в виде крупных национальных корпораций и холдингов; 4) ослаблением государства в плане его способности выполнять свои фундаментальные функции (защита жизни и имущества граждан, контроль за выполнением закона) и, как следствие, потерей доверия к институтам государства; 5) дискриминацией общества государством; 6) дискредитацией понятий «либерализм», «рыночная экономика»; 7) потерей конкурентоспособности национального бизнеса и бегством капитала, преимущественно в офшорные зоны;

1. EBRD Transition report 2006 www.ebrd.org

8) созданием высоких барьеров входа на рынок и реакционным деловым климатом.

В 29 переходных странах региона данные характеристики проявлялись в разной степени. Еще одним подтверждением гипотезы о том, что подавляющее большинство постсоветских стран выбрало интервенционистскую матрицу реформ, является тот факт, что после 17 лет реформ в нашем регионе нет ни одной страны, в которой: а) сторонники свободного рынка имели бы большинство в парламенте; б) совокупная налоговая нагрузка, включая внебюджетные фонды, была бы меньше 30% ВВП (за исключением Казахстана); в) доля ВВП, формируемая государством, была бы меньше 15% ВВП. В начале 90-х гг. советская модель социализма потерпела сокрушительное поражение. Однако за 17 лет ее идеологи смогли адаптироваться к новым вызовам времени и предложили населению европейскую модель интервенционизма с целым рядом национальных особенностей. Трудно назвать хотя бы одну национальную модель, которая принесла бы всесторонний, безоговорочный и необратимый успех. И в этом заключается одна из самых серьезных неудач трансформационных процессов последних 17 лет. Вместо модели экономического чуда Запад предложил модель хронически возникающих рецессий и даже депрессий. Глобализация для постсоветского пространства превратилась в некритическую адаптацию западной модели смешанной экономики. Мы стали заложниками матрицы глобального интервенционизма. Той системы, которая обречена на глобальный кризис.

Начало конца или новой эры?

Мир вступает в период активной фазы подготовки к Глобальной великой депрессии. Не успели великие ученые и технические новаторы XXI в. порадовать нас дешевой сотовой связью, беспроводным Интернетом, доступными авиаперелетами, стильными автомобилями, как мир большой политики и большого бизнеса накликнул на нас беду перманентной неустойчивости и неуверенности в будущем. Индикаторы развития настолько противоречивы и сложны для понимания, что телевизионщикам очень легко найти «профессионалов» с прямо противоположными точками зрения. Место информации заняла infotainment, т. е. информация и развлечение одновременно. «Скучный» для ТВ, основанный на научной методике анализ замещается analtainment, развлечениями аналитиков-шоуменов. Мы живем в коконе миллионов гигабайт информации и все меньше понимаем ее смысла. Особенно, если она поступает с финансовых и товарных рынков.

Как и в разгар бума dot-com'ов (электронных компаний, которые должны были стать основной новой экономики) второй половины 90-х гг.,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

оптимисты предлагают расслабиться и не думать о рисках. В 2006 г. ВВП мира составил \$48,24 трлн. Среднегодовые темпы роста мировой экономики в 2000 – 2006 гг. составили 3%. Экономика США также имеет отличные показатели. В 2006 г. ее объем составил \$13,2 трлн., а темпы роста за последние семь лет – 2,8%. Это один из лучших периодов роста за последние 50 лет. Для сравнения: ВВП Японии в 2006 г. был равен \$4,34 трлн. (темперы роста в 2000 – 2006 гг. – 1,6%), Германии – \$2,9 трлн. (0,9%). Радуют и темпы роста внешней торговли. Ее объем в 2006 г. составил \$24,34 трлн. (из них экспорт – \$12 трлн.). Приток прямых иностранных инвестиций в мире в 2006 г. составил \$1,3 трлн. Всего на начало 2007 г. было накоплено \$12 трлн. ПИИ. В прошлом году было реализовано 11,8 тыс. проектов «зеленого поля».

Объем слияний и поглощений в 2006 г. составил \$880,5 млрд. (рост на 22,9%). Эти цифры вне контекста показателей финансового и фондового рынков, состояния центральных банков – лишь часть истинной картины. Наверное, поэтому мир еще не охватило всеобщее ликование и ощущение рая на земле. Периодические кризисы, рецессии и даже глобальные депрессии еще никто не отменял. И не потому, что центральные банки открыли рецепт некоей экономической панацеи, а потому, что они санкционировали огромный рост бумажных денег и их суррогатов. Впрочем, поведение банков во многом спровоцировало надувание денежного пузыря.

Центральный банк – главный институциональный виновник бывших и предстоящих депрессий. В XIX – XX вв. кризисы охватывали отдельные страны или регионы, не захватывая другие континенты. В начале XXI в. депрессия будет носить глобальный характер, т. е. затронет практически всех. Когда в начале XX в. было принято решение отказаться от золотого стандарта, политики наделили центральный банк полномочиями производства денег из воздуха. В США с создания Федеральной резервной системы до Великой депрессии конца 20-х гг. прошло 17 лет. За это время кредитные ресурсы стали гораздо дешевле, денежная масса увеличилась. Европейские и американские банки активно занимались игрой на фондовом рынке. К ней подключились миллионы обыкновенных граждан. «Мыльный» денежный пузырь начал резко сдуваться, когда 29 октября 1929 г. наступил «черный вторник». В этот день биржевые котировки на Уолл-Стрит обвалились. Кредитные линии банков были заблокированы. Предприятия массово закрывались. Безработица достигла 40%. Десятки миллионов людей потеряли свои сбережения. Многие европейские банки, которые участвовали в создании американской фондовой пирамиды, тоже ушли с рынка.

Позже М. Фридман, Л. фон Мизес и М. Ротбард убедительно доказали, что главным виновником Великой депрессии был центральный банк

США – Федеральная резервная система (ФРС). Кстати, частная структура, наделенная монопольным правом эмиссии американских денег. К сожалению, ни США, ни богатые европейские страны после второй мировой войны не вернулись к деполитизированным деньгам, т. е. к золотому стандарту. Поэтому повторение глубоких системных кризисов было предопределено.

Бреттон-Вудская система ознаменовала переход к полному отрыву денег от товарного обеспечения. Американская ФРС активно печатала свои доллары. Они все в большей мере становились международным платежным средством. В Европе даже появилось понятие «евродоллары». В конце 60-х гг. европейцы потребовали у США обменять евродоллары на золото, как было написано в Бреттон-Вудских соглашениях, но бумажных денег было явно больше, чем резервов благородного металла. В результате в начале 70-х гг. был разрушен мировой монетарный порядок, просуществовавший около 30 лет.

Последний этап «похорон» золота как тормоза кредитных аппетитов и узаконенного фальшивомонетничества совпал с самым глубоким в истории человечества нефтяным кризисом 70-х гг. Тогда цены барреля нефти в переводе на сегодняшние доллары достигла почти \$110. Случайно или нет, но 70 млрд. так называемых евродолларов вдруг нашли свое применение на рынке нефти. Страсти улеглись. Развитые страны установили новый порядок обменных курсов, которые были в определенных пропорциях привязаны друг к другу.

Прошло чуть более 10 лет, и 19 октября 1987 г. произошел очередной обвал американского фондового рынка. На этот раз СМИ окрестили его «черным понедельником». В тот день индекс Доу-Джонса обвалился на рекордную величину – 22,6%. К концу 80-х гг. мировая экономика была уже гораздо более интернациональной. К концу октября 1987 г. фондовый рынок Австралии потерял 41,8%, Канады – 22,5%, Гонконга – 45,8%, Британии – 26,4%. В 80-е гг. мы стали свидетелями резкого падения цен на недвижимость в Швейцарии, Британии и США. Удержать обменные курсы основных мировых валют в рамках установленного механизма было невозможно. Именно на монетарных, курсовых диспропорциях заработал свой миллиард Дж. Сорос. Случайно или нет, но цены на сырую нефть с небольшим временным лагом тоже опустились до исторически низких показателей в \$10 - 12 за баррель.

Не успели утихнуть страсти этого биржевого краха, как пришла еще одна беда: оглушительно громко лопнул пузырь японского экономического чуда. Залоговая стоимость недвижимости испарилась. Борьба двух моделей, американской и японской, завершилась нокаутом для последней.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Япония вступила в эпоху продолжительной рецессии, из которой с начала 90-х гг. и до сих пор еще выбралась не до конца.

На выручку разбухшей денежной массе неожиданно для ФРС и крупных банков пришел развал Советского Союза и распад социалистического лагеря. В этих странах доллар быстро стал параллельной национальной валютой. Банкам, предприятиям и гражданам нужны были десятки тысяч тонн свежего кэша. Заминок в работе денежного печатного станка в США, разумеется, не было. Спрос на доллары постоянно рост. Этому способствовала и работа китайской экономики, которая в 90-е гг. все больше интегрировалась в мировую экономику. Следом за Китаем Индия тоже начала отказываться от догм своего демократического социализма. Спрос на международные, мировые деньги активно рос.

В 90-е гг. не обошлось без острых кризисов. Российский дефолт, мексиканский долговой кризис, наконец, азиатский кризис 1997 г., который закончился существенной девальвацией местных валют и банкротством десятков тысяч компаний. В это время в США начал надуваться еще один пузырь. Благо «лишней» ликвидности было напечатано вдоволь. Компании dot-com'мы, все активы которых часто сводились к нескольким компьютерам, программному продукту и офису, вдруг стали «горячими пирожками» фондового рынка США. Не прошло и десяти лет, как и этот пузырь лопнул. Наряду с ним мир активно обсуждал аргентинский долговой кризис и программу выхода из кризиса турецкой экономики, которая была доведена до него в том числе советами экспертов МВФ. Тот тут же там случались небольшие обвалы местных рынков, но их быстро ликвидировали коллективными усилиями местных и международных организаций.

Мир экономики XXI в. сильно изменился по сравнению даже со второй половиной 80-х гг. За редким исключением Земля стала единственным финансовым рынком. На нем доминирует международное платежное средство – доллар США. Он не только используется в обеспечении торговых транзакций, но и обслуживает рынок нефти, фондовые рынки. Он составляет почти две трети официальных резервов центральных банков всего мира. Например, Китай накопил \$1,4 трлн. резервов, Япония – \$946 млрд., Россия – \$441 млрд., еврозона – \$453 млрд¹.

Наличные деньги – это малая проблема современной финансовой системы. Гораздо более опасными стали сотни разного рода финансовых инструментов, которые активно выполняют функции платежного средства и сбережения. Акции, облигации, депозитные расписки, фьючерсы, опционы от компаний, правительств, инвестиционных и хеджевых фондов – разобраться в них могут только самые искушенные рейтинговые

1. www.economist.com ноябрь 2007

агентства и аналитики. И даже они ошибаются. Люди активно пользуются электронными деньгами. Даже за мили, которые пролетают люди на самолете, можно купить определенные товары и услуги. Взрывной рост объема денег и квазиденег стал одной из причин экономического бума начала XXI в. Даже в бедных странах потребители стали заметно богаче.

Пять признаков грядущей депрессии

Поскольку товаров и реальных активов под эти новые платежные средства было явно недостаточно, то по базовому экономическому закону новые и старые деньги начали влиять на цены на разные товары и услуги. Во-первых, резко подорожала нефть. Здесь можно провести аналогию между развалом Бреттон-Вудской системы и нефтяным кризисом 70-х гг. К числу стремительно подорожавшего сырья отнесем металлы (в том числе золото), уголь, электроэнергию и землю. Они тоже поглощают и удерживают значительную часть денег. В начале 2008 г., когда цена нефти превысила \$100 за баррель, стало очевидно, что крупные игроки мировой экономики начинают помещать лишнюю ликвидность в нефтяные фьючерсы. Об истощении запасов нефти речи быть не может, а вот политика и действия центральных банков, безусловно, свою лепту в надувание сырьевого пирога внесли. Золото, которому многие нобелевские лауреаты в области экономики пророчили участь пережитка прошлого, в начале 2008 г. стоило более \$850 за тройскую унцию.

Во-вторых, резко выросли цены на недвижимость по всему миру. Рецессия данного рынка в США в 2007 – 2008 гг. – это первая ласточка грядущей жесткой корректировки экономической политики в целом и монетарной политики в частности. Здесь можно провести аналогию с Японией начала 90-х гг. В Европе с 2007 г. также начали падать цены на недвижимость. Беларусь, Россия, Украина и Казахстан тоже не будут исключениями. Эта фаза бизнес-цикла дойдет и до них.

В-третьих, взлетели фондовые индексы в странах, которые вместе производят 80 – 90% мирового ВВП. Акции стали инструментами поглощения излишней ликвидности не только США, стран ЕС, но и экспортёров нефти, миллиардеров Китая, Индии, России и многих других стран. Не зря Нью-Йорк называют финансовой столицей мира. Не случайно активизировались фондовые площадки в Лондоне, Дели, Пекине, Гонконге, Париже, Токио, Варшаве и Москве. Колличество желающих отхватить кусок финансового и сенюоражного пирога растет. И все эти операции проводятся в рамках основных валют мира: доллара США, евро, йены и все больше юаня. Бумажные деньги, которые основаны на доверии к правительству, полностью доминируют. Разговоры о возвращении к золотому стандарту ведут

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

отдельные страны Африки и Азии, но их инициативы наталкиваются на жесткий отпор финансового и политического мейнстрима мира.

В-четвертых, резко подорожали товары роскоши, которые исторически являются альтернативными наличным деньгам формами сбережения. Речь идет о драгоценных камнях, произведениях искусства, монетах, марках, авторских правах, правах на показ определенных мероприятий и т. д.

В-пятых, произошла полная долларизация мировой экономики. В сферу влияния валюты США вошли постсоциалистические страны, Китай, Индия и страны Африки. Новых, недолларизованных политических пространств в мире не осталось. Северная Корея и Куба с этой точки зрения не идут ни в какое сравнение по возможности поглотить огромную волну свеженапечатанных долларов. Сам доллар США сталкивается с расущей конкуренцией как со стороны евро и юаня в глобальном масштабе, так и десятков мелких валют на национальном уровне (рубль, драхма, рупии и т. д.) Национальные центробанки научились контролировать инфляцию и поняли прелести монетарных инструментов для внутренних манипуляций. Главное, чтобы эти валюты соответствовали определенным требованиям. Растет конкуренция доллару со стороны других финансовых инструментов, в том числе электронных, безналичных денег.

К концу первой декады XXI в., когда понятие «внутренний рынок» стало чисто условным, когда резко выросли скорости не только денежных трансфертов, но и ввода в эксплуатацию новых производств, когда крупнейшие ТНК в десятках стран мира стали самыми крупными местными компаниями, мировая экономика подходит или уже подошла к определенному пределу. Эффект масштаба имеет свои естественные ограничения. Человек не будет покупать третью или четвертую машину, квартиру или загородный дом, не сможет увеличить потребление продуктов питания, бесконечно часто менять телевизоры, плейеры, компьютеры или программное обеспечение. Стремительно насыщается рынок туристических услуг. Сегодня тот, кто хочет путешествовать, делает это вне зависимости от того, живет он в Китае, Индии, Бразилии, Казахстане или на Украине. Резкое увеличение потребления данных услуг практически невозможно. Ездить в отпуск три-четыре раза в год в массовом порядке никто не станет.

Быстро выравниваются цены на энергоресурсы. Через пять – десять лет внутренняя цена газа, электроэнергии и нефти в России, Китае и Индии будет мировой. Активы в данных секторах быстро разберут могущественные местные и международные олигархи. Куда будет податься «бедному» доллару? Научные исследования, полеты на Марс едва ли смогут поглотить «бумажные» деньги, которые будут кружить по миру в поисках новых проектов и реальных активов.

В этой ситуации Федеральная резервная система США и Европейский центральный банк должны были бы начать процесс изъятия бумажных денег и долларовой массы из мировой экономики. Инфляция ценных бумаг, недвижимости, нефти и сырья стала настолько очевидной, что все эти надутые «пузыри» грозят лопнуть одновременно. Конечно, центральные банки обладают большими резервами. Они легко могутнейтрализовать проблему даже на \$500 млрд., но если все эти рынки вступят в рецессию одновременно или даже поочередно, если люди начнут терять доверие к финансовым инструментам и учреждениям, то события, которые мы наблюдали с британским банком Northern Rock в 2007 г., могут показаться невинными цветочками. Катализаторами такого развитий события может стать очень много факторов: война Америки с Ираком, политические перемещения в США, природные катаклизмы, банкротство крупного производителя или банка, кризис экспортта в зоне евро, мощный PR нового вируса или страшилки типа коровьего бешенства, озоновой дыры или птичьего гриппа, даже ошибка или мошенничество некоего клерка в одном из банков или брокера на фондовом рынке.

Мир увенчен, мир непрочен

Очевидно одно: мир не может бесконечно долго беспечно пребывать в состоянии потребительского бума. Цены на товары, недвижимость, ценные бумаги и деньги не могут бесконечно долго поглощать быстро растущие деньги и квазиденьги. Рано или поздно кредиторы начнут требовать свое. То ли в акциях, то ли в недвижимости, то ли в долларах. Когда дебет с кредитом не сойдется не у десяти, а у десяти миллионов экономических субъектов, когда об этом узнают во всем мире через глобальные телевизионные сети типа CNN, BBC, Euronews, Bloomberg или Aljazeera, вот тогда в мире может начаться паника. Этого сценария как огня боятся не только в США, но и в высоких политических и финансовых кабинетах по всему миру. Китайцы, японцы, россияне, немцы или аргентинцы ругают США, но де-факто признают верховенство Федеральной резервной системы над их центральными банками. Трансферт монетарного суверенитета практически всех стран мира, включая Беларусь, в Вашингтон состоялся. Кризис доллара уже не будет внутренним делом США. Это будет проблема для миллиардов людей во всем мире. Это будет расплата за теоретическую ошибку ликвидации золотого стандарта. Это будет наказание за попытку монетарными инструментами упразднить понятие «редкость». Это будет плата за непонимание явления «экономическое чудо».

Глобальная депрессия мировой экономики предопределена. Она будет. Экономист не может назвать точную дату. Знания экономической теории ему не дают такого права. Однако неумолимая логика развития денежных, финансовых и товарных рынков после «черного понедельника» 1987 г.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

говорит о том, что вероятность ее наступления до 2015 г. очень высока. С того злополучного дня прошло более 20 лет. Имели место локальные кризисы (финансовые, недвижимости, товарные). Обваливались национальные рынки, девальвировались местные валюты. Сегодня слишком много циклов разных товаров и услуг сошлось в точке апогея. Да, центральные банки имеют возможность оперативно реагировать на возникающие то тут то там проблемы.

Председатель ФРС Б. Бернанки и председатель ЕЦБ Ж. Трише испугались ипотечного кризиса. Они не только увлеклись снижением стоимости заемных ресурсов, но и предоставили огромные заемные средства в распоряжение банков. Такая политика тоже имеет свои пределы. Идти на поводу крупных финансовых компаний и банков, закрывать бреши в их балансах тоже опасно. Таким образом, центральные банки и правительства, которые взяли на себя обязательства по регулированию мировой экономической системы, подвели нас к опасной черте. За потребительским лозунгом «покупают все» неизбежно следует требование «платят все». Когда сотням крупных должников платить будет нечем, начнется Глобальная депрессия. Она может начаться, и когда новые инвестиционные проекты начнут производить гораздо больше товаров, чем потребители смогут купить по старым ценам. Австрийская теория бизнес-цикла, уже не раз подтвержденная экономической историей, в очередной раз будет на высоте.

В начале 90-х гг. советские страны не были частью мирового рынка и зоны доллара. Сегодня ситуация принципиально иная. Поэтому Глобальная депрессия «накроет» и все постсоветское пространство. Шансы минимизировать издержки гораздо выше у тех, кто за 17 лет с начала реформ сумел создать крепкие институты капитализма, научил людей самостоятельно принимать решения и отвечать за них, кто превратил политическую и экономическую свободу в общенародную ценность.

Отдельные показатели развития. Беларусь на фоне других стран

Страна	Валовой национальный доход, ВНД		ВНД по паритету покупательской способности		Рост ВВП на душу населения, % 2005-2006	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		Эмиссия CO ₂ на душу населения, т 2003
	\$ млрд. 2006	\$ на душу населения 2006	\$млрд. 2006	\$ на душу населения 2006		Мужчины 2005	Женщины 2005	
Беларусь	32,8	3380	86	8810	10,3	63	74	6,3
Казахстан	58	3790	119	7780	9,4	61	72	10,7
Украина	90,6	1950	350	7520	8,3	62	74	6,6
Россия	822,4	5780	1656	11630	7,3	59	72	10,3
Молдова	3,7	1100	11	2880	5,2	65	72	1,8
Польша	312,2	8190	565	14830	5,9	71	79	8
Латвия	18,5	8100	35	15350	12,6	66	77	2,9
Литва	26,7	7870	51	14930	8,1	65	77	3,7

Глава I.

Чудачества вместо чуда

Страна	Валовой национальный доход, ВНД		ВНД по паритету покупательной способности		Рост ВВП на душу населения, % 2005-2006	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		Эмиссия CO ₂ на душу населения, т 2003
	\$ млрд. 2006	\$ на душу населения 2006	\$млрд. 2006	\$ на душу населения 2006		Мужчины 2005	Женщины 2005	
Германия	3018	36620	2623	31830	2,9	76	82	9,8
Ирландия	191,9	45580	151	35900	4,7	77	82	10,4
Н. Зеландия	112,4	27250	112	27220	1,1	78	82	8,7
Швеция	394,2	43580	317	35070	4,2	78	83	5,9
США	13446	44970	13233	44260	2,4	75	81	19,9
Китай	2641,6	2010	10153	7740	10,1	70	74	3,2

Источник: World Development Report 2008, www.worldbank.org

Экономическая деятельность. Межстрановое сравнение

Страна	ВВП		Добавленная стоимость, как % ВВП, 2006г.			Конечное потребление домашних хозяйств	Имплицитный дефлятор ВВП, %, среднегодовые темпы роста 2000 – 2006
	\$ млн. 2006	Среднегодовые темпы роста, % 2000-2006	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги		
Беларусь	36945	8,1	9	43	47	51	31,1
Казахстан	77237	10,1	7	39	54	49	12,9
Кыргызстан	2695	3,8	33	20	47	101	5,3
Латвия	20116	8,6	4	21	75	65	6,1
Литва	29791	7,9	5	34	61	66	2,1
Германия	2906681	0,9	1	30	69	59	0,9
Ирландия	222650	5,3	2	37	60	44	3,4
Молдова	3266	6,8	17	21	62	104	10,9
Польша	338733	3,6	5	32	64	62	2,3
Россия	986940	6,4	6	38	56	49	17
Швеция	384927	2,6	1	28	71	48	1,5
Украина	106111	7,7	10	33	57	71	12,6
США	13201819	2,8	1	22	77	70	2,4
Китай	2668071	9,8	12	47	41	44	3,4
Мир	48244879	3	3	28	69	61	

Источник: World Development Report 2008, www.worldbank.org

Торговля, текущий счет, долг, кредит

Страна	Торговля товарами		Экспорт на душу населения, 2006, \$	Экспорт промышленных товаров, % от всего экспорта товаров 2005	Экспорт высокотехн. товаров, % от экспорта пром. товаров 2005	Внешний долг		Внутренний кредит от банковского сектора, % ВВП 2006
	Экспорт, 2006 \$ млн.	Импорт, 2006 \$ млн.				Всего в \$ млн. 2005	Объем, % ВНД 2005	
Беларусь	19739	22323	2014	52	3	4734	20	27
Китай	969073	791614	739	92	31	281612	14	138
Германия	1112320	910160	13565	83	17	-	-	132

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	Торговля товарами		Экспорт на душу населения, 2006, \$	Экспорт промышленных товаров, % от всего экспорта товаров 2005	Экспорт высокотехн. товаров, % от экспорта пром. товаров 2005	Внешний долг		Внутренний кредит от банковского сектора, % ВВП 2006
	Экспорт, 2006 \$ млн.	Импорт, 2006 \$ млн.				Всего в \$ млн. 2005	Объем, % ВНД 2005	
Казахстан	37986	23224	2532	16	2	43354	106	34
Латвия	6089	11316	3045	57	5	14283	104	89
Литва	14067	19215	4689	56	6	11201	52	42
Молдова	1033	2585	258	39	3	2053	70	35
Голландия	462083	416121	28880	68	30	-	-	188
Ирландия	112882	72347	18087	86	-	-	-	180
Н. Зеландия	22449	26441	5612	31	14	-	-	145
Польша	109731	124178	2888	78	4	98821	39	33
Россия	304520	163867	2145	19	8	229042	40	21
Швеция	147266	126301	16384	79	17	-	-	125
Украина	38368	45035	816	69	4	33297	53	46
США	1037320	1919574	3469	82	32	-	-	230
Мир	12063483	12278444	1851	75	22	-	-	167

Источник: World Development Report 2008, www.worldbank.org

Динамика реформ в переходных странах: доля частного сектора в ВВП, число банков, внутренний кредит частному сектору, 1994 – 2006 гг.

Страна	Доля частного сектора для ВВП 1994 г.	Доля частного сектора 2007 г., % ВВП	Число банков (из них иностранных) 1994	Число банков (из них иностранных) 2006	Кредит частному сектору, % ВВП 1994	Внутренний кредит частному сектору 2006, % ВВП
Венгрия	55	80	43 (17)	40 (28)	26,2	54,6
Польша	55	75	87 (10)	64 (53)	12	33,4
Чехия	65	80	55 (12)	37 (28)	57,8	39,9
Словения	30	70	44 (6)	25 (10)	22,5	67,1
Литва	60	75	22 (0)	11 (6)	17,6	47,7
Латвия	40	70	56	24 (12)	16,4	77,9
Эстония	55	80	22 (1)	14 (12)	14,1	78,4
Россия	50	65	2295 (19)	1189 (65)	8,5	31
Украина	40	65	228 (1)	170 (27)	4,6	40,3
Казахстан	20	70	184 (8)	33 (14)	26,6	48,1
Беларусь	15	25	48 (нет)	30 (18)	17,6	20,2

Источник: EBRD Transition report 1999, 2003 - 2007 данные национальных органов статистики, МВФ и Всемирного банка.

Инфляция* в отдельных переходных странах, 1992 – 2007 гг.

Страна	1992	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007**
Венгрия	23	28,2	14,3	10	9,8	9,2	5,3	4,7	6,8	3,6	3,9	7,8
Польша	43	27,8	11,8	7,3	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1,0	2,4
Чехия	11,1	9,1	10,7	2,1	4	4,7	1,8	0,2	2,8	1,9	2,5	2,7
Словения	207,3	13,5	7,9	6,1	8,9	8,4	7,5	5,6	3,6	2,5	2,5	3,2
Литва	1020,5	39,6	5,1	0,8	1	1,5	0,3	-1,2	1,2	2,7	3,7	4,4
Латвия	951,2	25	4,7	2,4	2,6	2,5	1,9	2,9	6,2	6,7	6,5	5,8
Эстония	1076	29	8,1	3,3	4	5,8	3,6	1,3	3,0	4,1	4,4	6,0
Россия	1526	197,7	27,6	86,1	20,8	21,6	15,7	13,7	11,0	11,3	9,7	8,5
Украина	1210	377	10,6	22,7	28,2	12	0,8	5,2	9,0	13,5	9,1	11,5
Казахстан	1381	176,3	7,1	8,3	13,2	8,4	5,9	6,4	6,9	7,6	8,6	8,5
Беларусь	970,8	709,3	73,2	293,8	168,6	61,1	42,5	28,4	18,1	10,3	7,0	7,5

* Изменение среднегодового ИПЦ в %., ** Оценка.

Источник: EBRD Transition report 2003 – 2007, данные национальных органов статистики, МВФ и Всемирного банка.

Баланс государственного бюджета в отдельных переходных странах, 1992 – 2007 гг., % ВВП

Страна	1992	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Венгрия	-6,1	-6,7	-4,8	-3,4	-3,4	-4,7	-9,2	-6,5	-5,4	-6,1	-9,2	-6,4
Польша	-4,9	-3,1	-3,2	-3,3	-2,3	-5,1	-5	-6,3	-5,7	-4,3	-3,9	-2,4
Чехия	-3,1	-1,1	-2,4	-2,8	-3,8	-5,8	-6,8	-6,6	-2,9	-2,6	-2,9	-4,0
Словения	0,3	-0,3	-1,4	-0,9	-1,3	-4,0	-2,5	-2,7	-2,3	-1,4	-1,4	-1,5
Литва	0,5	-4,4	-5,8	-8,5	-2,5	-2	-1,4	-1,2	-1,5	-0,5	-0,3	-0,5
Латвия	-0,8	-4	-0,8	-3,9	-2,8	-2,1	-2,3	-1,2	-0,9	0,2	0,4	-1,3
Эстония	5,2	-1,3	-0,3	-4,3	-0,6	0,3	0,9	2,3	1,4	1,6	3,8	2,8
Россия	-18,9	-6,6	-8,2	-3,1	3,2	2,7	0,6	1,4	4,9	8,1	8,4	3,7
Украина	-25,4	-6,1	-2,8	-2,4	-1,1	-0,9	0,1	-0,7	-4,4	-2,3	-1,3	-2,7
Казахстан	-7,3	-3,4	-8	-5,2	-1,0	2,7	1,4	2,9	2,6	6	7,5	4,3
Беларусь	-2	-2,7	-1	-2	-0,1	-1,9	-2,1	-1,7	0,0	-0,7	0,5	0,5

* Оценка

Источник: EBRD Transition report 2003 – 2007, данные национальных органов статистики, МВФ и Всемирного банка.

Общие государственные расходы в отдельных переходных странах, 1993 – 2006 гг., % ВВП

Страна	1993	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Венгрия	54,6	48,8	50,4	47,7	48,7	52,6	50,2	48,9	50	53
Польша	50,5	46,4	40,1	43,6	43,7	44,2	44,6	42,5	43,3	43,3
Чехия	41,9	42,2	38,4	42,6	45,2	47,3	47,3	43,8	43,6	42,3
Словения	46,7	42,9	41,7	43	48,1	47,1	47,2	46,5	46,0	45,2
Литва	35,1	34,2	36,9	32,5	31,0	31,4	30,9	32,3	32,5	32,9
Латвия	35,2	39,5	40,2	36,7	34,6	35,3	34,6	34,7	35,5	37
Эстония	40,3	40,5	38,2	35,3	35,1	35,6	35,3	34,2	33,2	33,2
Россия	44,7	45,3	42,5	33,7	34,6	37,1	35,7	33,6	31,6	31,3

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	1993	1996	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Украина	54,5	39,9	38	34,5	34,4	35,6	39,5	40,0	42,0	43,0
Казахстан	25,2	18,6	26,1	23,2	23,0	21,0	22,6	22,1	22,3	20,4
Беларусь	56,2	42,4	45,4	45,9	46,8	46,6	47,7	46,0	48	48

Источник: EBRD Transition report 2003, 2005, 2007, данные национальных органов статистики, МВФ и Всемирного банка.

Динамика внешнего долга в переходных странах, 1995 – 2006 гг., % к ВВП

Страна	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Венгрия	70,9	64,9	56,2	64,7	74,6	78,3	94,1
Польша	44,1	37,8	42,8	49,3	51,2	43,6	49,3
Чехия	33	36,2	35,8	38,2	41,3	37,1	40,9
Словения	15,8	50,9	50,6	53,5	57,5	69,4	78,5
Литва	22,2	43,4	43,8	44,9	46,6	48,2	63,4
Латвия	40	67,0	75,6	84	97,4	94,7	117,9
Эстония	17,5	53,0	64,4	73,7	86	80,9	102,3
Россия	47,3	49,3	49,2	46,4	38,6	33,6	31,7
Украина	21,4	31,8	30,1	47,5	47,3	46,0	51,0
Казахстан	28,7	68,4	74,1	74,3	75,8	76,0	91,3
Беларусь	14,7	20,4	22,7	23,4	21,3	17,1	18,6

Источник: EBRD Transition report 2003 – 2007, данные национальных органов статистики, МВФ и Всемирного банка.

Динамика ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности*

Страна	ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности				2005 г. к 2002 г., в %
	Доклад 2007 (за 2005)	Доклад 2006 (за 2004)	Доклад 2005 (за 2003)	Доклад 2004 (за 2002)	
Норвегия	36510	38454	37670	36600	-0,2
Исландия	41420	33051	31243	29750	39,2
Австралия	31794	30331	29632	28260	12,5
Польша	13847	12974	11379	10560	31,1
Литва	14494	13107	11702	10320	40,4
Эстония	15478	14555	13539	12260	26,2
Латвия	13646	11653	10270	9210	48,2
Беларусь	7918	6970	6052	5520	43,4
Россия	10845	9902	9230	8230	31,8
Казахстан	7857	7440	6671	5870	33,9
Украина	6848	6394	5491	4870	40,6
Китай	6757	5896	5003	4580	47,5
Молдова	2100	1729	1510	1470	42,9
Индия	3452	3139	2892	2670	29,3

* Доклад 2007 г. – данные за 2005 г., аналогично по другим докладам, лаг – два года.

Источник: Доклад о развитии человека в 2004 – 2007 гг.

Беларусь в мире: затраты на здравоохранение и образование

Место в Докладе 2007	Страна	Расходы на здравоохранение на душу населения по пис., \$			Количество врачей на 100 тыс. чел. 2000 – 2004	Госрасходы на образование, % ВВП	
		2002	2003	2004		2000 – 2002	2002 – 2005
1-2	Норвегия	3409	3809	4080	313	7,6	7,7
1-2	Исландия	2802	3110	3294	362	6	8,1
3	Австралия	2699	2874	3123	247	4,9	4,7
37	Польша	604	745	814	247	5,7	5,4
43	Литва	549	754	843	397	5,9	5,2
44	Эстония	477	682	752	448	5,8	5,3
45	Латвия	657	678	852	301	5,6	5,3
64	Беларусь	583	570	427	427	6	6
67	Россия	585	551	583	583	3,8	3,6
73	Казахстан	261	315	264	354	3	2,3
76	Украина	210	305	427	295	5,4	6,4
81	Китай	151	278	277	106	4,9	1,9
111	Молдова	261	177	138	264	-	4,3
128	Индия	96	82	91	60	4,1	3,8

Источник: Доклад о развитии человека в 2005 – 2007 гг.

Поддержка науки

Место в Докладе 2006	Страна	Расходы на НИОКР, % ВВП		Работники, занятые в НИОКР, на 1 млн. человек 1990 – 2005
		1997 – 2002	2000 – 2005	
1-2	Норвегия	1,7	1,7	4587
1-2	Исландия	3,1	3	6807
3	Австралия	1,5	1,7	3759
37	Польша	0,7	0,6	1581
43	Литва	0,7	0,8	2136
44	Эстония	0,4	0,9	2523
45	Латвия	0,6	0,8	1434
64	Беларусь	0,6	0,6	1871*
67	Россия	1,2	1,2	3319
73	Казахстан	0,3	0,2	629*
76	Украина	1,2	1,2	1774*
81	Китай	-	1,4	708
111	Молдова	1,2	0,8	172
128	Индия	0,8	0,8	119

* за 1990 – 2003 гг.

Источник: Доклад о развитии человека в 2005 – 2007 гг.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Создание и распространение технологий

Страна	Число пользователей сотовой связью, на 1000 человек		Число пользователей Интернетом, на 1000 чел.		Патенты, выданные резидентам, на 1 млн. человек		Роялти и лицензионные платежи на душу населения, \$	
	2003	2005	2003	2005	2002	2000 - 2005	2003	2005
Норвегия	909	1028	346	735	-	103	42,9	78,4
Исландия	966	1024	675	869	7	0	0	0
Австралия	719	906	567	698	85	31	20,1	25
Польша	451	764	232	262	22	28	0,7	1,6
Литва	630	1275	202	358	15	21	0,1	0,6
Эстония	777	1074	444	513	8	56	3,5	4
Латвия	526	814	404	448	0	36	1,9	4,3
Беларусь	113	419	141	347	54	76	0,1	0,3
Россия	249	838		152	105	135	1,2	1,8
Казахстан	-	327	-	27	0	83	0	0
Украина	136	366	-	97	0	52	0,3	0,5
Китай	215	302	63	85	5	16	0,1	0,1
Молдова		259	72	96		67		0,4
Индия	25	82	17	55	0	1	0	1
Швеция	980	935	620	764	317	166	261,8	367,7
США	546	680	556	630	302	244	167,2	191,5

Источник: Доклад о развитии человека в 2005 – 2007 гг.

Экономическое развитие

Страна	ВВП на душу населения, по текущему обменному курсу, \$			Среднегодовые темпы роста ВВП, % 1975 – 2005	Среднегодовые темпы роста ВВП, % 1990 – 2005	Среднегодовая инфляция 1990 – 2005, %	Среднегодовая инфляция 2004 – 2005, %
	2005	2004	2003				
Исландия	53290	41893	36377	1,8	2,2	3,3	4,2
Норвегия	63918	54465	48412	2,6	2,7	2,2	1,5
Австралия	36032	31690	26275	2	2,5	2,5	2,7
Польша	7945	6347	5487	4,3*	4,3	16	2,1
Литва	7505	6480	5274	1,9*	1,9	14,6	2,7
Эстония	9733	8331	6713	1,1*	4,2	12	4,1
Латвия	6879	5868	4771	0,6*	3,6	15,5	6,8
Беларусь	3024	2330	1770	2,2*	2,2	144,6	10,3
Россия	5336	4042	3018	-0,7*	-0,1	53,5	12,7
Казахстан	3772	2717	2000	2*	2	29,7	7,6
Украина	1761	1366	1024	-3,8*	-2,4	63,9	13,5
Китай	1713	1490	1100	8,4	8,8	5,1	1,8
Молдова	694	615	463	1,2*	2,2	19,2	8,9
Индия	736	640	564	3,4	4,2	7,2	4,2

*данные за более короткий промежуток времени.

Источник: Доклад о развитии человека в 2005 – 2007 гг.

Структура торговли

Страна	Импорт товаров и услуг, % ВВП		Экспорт товаров и услуг, % ВВП		Доля экспорта высокотехнол. товаров, % промышленных товаров на экспорт	
	1990	2005	1990	2005	2004	2005
Исландия	33	45	34	32	6	27,1
Норвегия	34	28	40	45	18	17,3
Австралия	17	21	16	18	14	12,7
Польша	22	37	29	37	3	3,8
Литва	61	65	52	58	5	6,1
Эстония	54	90	60	84	14	17,6
Латвия	49	62	48	48	5	5,3
Беларусь	44	60	46	61	3	2,6
Россия	18	22	18	35	9	8,1
Казахстан	75	45	74	54	2	2,3
Украина	29	53	28	54	5	3,7
Китай	16	32	19	37	30	30,6
Молдова	49	91	48	53	4	2,7
Индия	9	24	7	21	5	4,9
Швеция	30	41	30	49	17	16,7
США	11	15	10	10	32	31,8
Германия	25	35	25	40	17	16,9
Япония	10	11	10	13	24	22,5

Источник: Доклад о развитии человека в 2006, 2007 гг.

Энергия и окружающая среда

Страна	Потребление электроэнергии на душу населения, кВт·ч			ВВП на единицу использованной энергии (в USD2000 по пис на 1 кг нефтяного эквивалента)		Эмиссия углекислого газа на душу населения, в метрических тоннах	
	2003	2004	% изменения 1990 – 2004	2004	% изменения 1990 – 2004	1990	2004
Исландия	29412	29430	66,4	2,5	-12,1	7,9	7,6
Норвегия	25295	26657	6,5	5,9	15,9	7,8	19,1
Австралия	11446	11849	30,4	4,8	21,3	16,3	16,2
Польша	3702	3793	6,9	5,1	64,8	9,1	8,0
Литва	3453	3505	-	4,5	60,5	5,7	3,8
Эстония	6094	6168	-	3,5	113,2	16,1	14
Латвия	2835	2923	-	5,6	122,6	4,8	3
Беларусь	3388	3508	-	2,4	89,6	9,2	6,6
Россия	6303	6425	-	2	28,3	13,4	10,6
Казахстан	4114	4320	-	1,9	86,7	15,7	13,3
Украина	3683	3727	-	2	11,7	11,5	7,0
Китай	1440	1684	212,4	4,4	108,6	2,1	3,8
Молдова	1273	1554	-	2	40,8	4,8	1,8

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	Потребление электроэнергии на душу населения, кВт/ч			ВВП на единицу использованной энергии (в USD2000 по ппс на 1 кг нефтяного эквивалента)		Эмиссия углекислого газа на душу населения, в метрических тоннах	
	2003	2004	% изменения 1990 – 2004	2004	% изменения 1990 – 2004	1990	2004
Индия	594	618	77,6	5,5	37,1	0,8	1,2
Швеция	16603	16670	-1,9	4,5	13	5,8	5,9
США	14057	14240	11,9	4,6	25,3	19,3	20,6
Германия	7258	7442	10,4	6,2	31,6	12,3	9,8
Япония	8212	8459	21,8	6,4	-1,4	8,7	9,9

Источник: Доклад о развитии человека в 2006, 2007 гг.

Индекс развития человеческого потенциала

Место в Докладе			Страна	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		ИРЧП в Докладе 2007	ИРЧП в Докладе 2006	ИРЧП в Докладе 1999
2007	2006	2005		Доклад 2007 Данные за 2005 г.	Доклад 1999 Данные за 1997 г.			
1-2	1	1	Норвегия	79,8	78,1	0,968	0,965	0,927
1-2	2	2	Исландия	81,5	79	0,968	0,960	0,919
3	3	3	Австралия	80,9	78,2	0,962	0,957	0,922
37	37	36	Польша	75,2	72,5	0,870	0,862	0,802
43	41	39	Литва	72,5	69,9	0,862	0,857	0,761
44	40	38	Эстония	71,2	68,7	0,860	0,858	0,773
45	45	48	Латвия	72	68,4	0,855	0,845	0,744
64	67	67	Беларусь	68,7	68	0,804	0,794	0,763
67	65	62	Россия	65	66,6	0,802	0,797	0,747
73	79	80	Казахстан	65,9	67,6	0,794	0,774	0,740
76	77	78	Украина	67,7	68,8	0,788	0,774	0,721
81	81	85	Китай	72,5	69,8	0,777	0,768	0,701
111	114	115	Молдова	68,4	67,5	0,708	0,694	0,683
128	126	127	Индия	63,7	62,6	0,619	0,611	0,545

Источник: Доклад о развитии человека в 2004 – 2007 гг.

Приток и отток ПИИ, 1990 – 2006 гг.

Страна	Приток ПИИ, \$ млн.					Отток ПИИ, \$ млн.			
	1990 – 2000	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Мир	495399	564078	742143	945795	1305852	560087	877301	837194	1215789
ЕС	207082	256707	204245	486409	530976	28657	359920	608799	572440
Эстония	261	919	971	2879	1674	156	268	627	1105
Латвия	276	304	637	724	1634	49	103	127	146
Литва	271	179	773	1032	1812	37	263	343	276
Польша	3699	4589	12890	9602	13922	305	793	3024	4266
Китай	30104	53505	60630	72406	69468	2855	5498	12261	16130
Казахстан	1040	2092	4157	1977	6143	-121	-1279	-146	-412

Страна	Приток ПИИ, \$ млн.					Отток ПИИ, \$ млн.			
	1990 – 2000	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
Молдова	50	74	149	199	222	-	3	-	-1
Россия	2373	7958	15444	12766	28732	9727	13782	12763	17979
Украина	423	1424	1715	7808	5203	13	4	275	-133
Беларусь	141	172	164	305	354	2	1	3	3
СНГ	3907	15763	26871	26045	42934	10558	13772	14032	18126
США		53146	135826	101025	175394	129352	257967	-27736	216614

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2007.

Накопленные привлеченные ПИИ (inward FDI stock), по состоянию на начало 2007 г., \$ млн.

Страна	Накопленные в стране ПИИ	Накопленные ПИИ на душу населения, начало 2007 г.	Доля накопленных привлеченных ПИИ (inward FDI stock) от общих ПИИ мира, %
ЕС	5434329	11000	45,3
Эстония	12664	9420	0,1
США	1789087	5965	14,9
Латвия	7532	3290	0,06
Литва	10939	3225	0,09
Польша	103616	2717	0,86
Казахстан	32476	2195	0,27
Мир	11998838	1645	100
Россия	197682	1380	1,65
СНГ	280756	1005	2,34
Украина	22514	480	0,19
Молдова	1284	306	0,01
Беларусь	2734	281	0,02
Китай	292559	225	2,44

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2007, расчеты автора.

Проекты «зеленого поля», реализованные на ПИИ, по стране происхождения и назначения, 2002 – 2006 гг.

Страна	По источнику капитала (стране происхождения) для реализации проектов green field					По стране назначения (в какой стране проекты green field реализуются)				
	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
Мир	5703	9443	10145	10442	11813	5703	9443	10145	10442	11813
ЕС	2393	3765	4213	4479	5118	1802	2647	3057	3527	3844
Китай	36	108	101	138	132	584	1307	1550	1235	1378
США	1608	2402	2559	2674	2951	420	593	597	561	723
СНГ	54	152	152	174	194	279	659	582	757	614
Россия	51	120	109	139	156	200	429	382	512	386
Германия	478	862	899	1029	1201	134	276	264	270	332
Польша	11	14	25	28	37	91	154	234	270	323

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	По источнику капитала (стране происхождения) для реализации проектов green field					По стране назначения (в какой стране проекты green field реализуются)				
	2002	2003	2004	2005	2006	2002	2003	2004	2005	2006
Украина	1	22	28	14	23	28	71	84	125	124
Латвия	13	18	10	11	24	39	44	29	85	105
Литва	14	16	11	56	65	36	42	23	77	59
Эстония	15	19	6	23	44	33	30	43	63	54
Казахстан	-	3	7	12	5	6	36	30	29	24
Беларусь	-	-	6	2	7	1	15	11	11	21
Молдова	-	-	-	-	-	5	8	14	13	6

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2007.

8. Беларусь: генезис, результаты и перспективы неоплановой экономики

Специфика институционального выбора

Независимость Беларусь получила неожиданно. Старые кадры компартии БССР растерянно стали создавать институты независимого государства. Они не хотели, но им пришлось адаптироваться к глубокому структурному слому советской системы. Либерализация была хаотичной, а первые структурные реформы – болезненными. Новые условия торговли и цены шокировали. Природы гиперинфляции практически никто не знал. Государство настолько ослабло, что появились конкурирующие мафиозные группы и рэкет.

В 1994 г. Беларусь поверила в популистскую программу «Дадим всем все!» и избрала первым президентом А. Лукашенко. На деле был взят курс на развитие по матрице централизованной плановой экономики и авторитаризма. Отсутствие политической конкуренции и экономической свободы предопределило характер производственной, инвестиционной и торговой политики. Были воссозданы структуры, которые исполняли функции советских Госплана и Госснаба. Новая вертикаль исполнительной власти наделила себя функциями законотворчества и контроля. Принцип разделения властей сохранился лишь в формализованном виде. Эта же вертикаль непосредственно распоряжается 80% активов страны, осуществляет контроль над входом на рынок. Номенклатура определила правила коммерческой деятельности на всех сегментах рынка, параметры конкурентного поля, причем для разных экономических субъектов они сильно отличаются. Она также имеет ключевое значение в определении неформальных правил поведения на рынке.

Институциональные преобразования первого периода (1992 – 1995) были заморожены или ликвидированы. Вместо приватизации в стране развернулась кампания национализации, чаще всего посредством принуждения к переоформлению акций в пользу государства за долги перед бюджетом. Несмотря на то, что «золотая акция» как инструмент перераспределения полномочий по управлению акционерными обществами в пользу государства используется редко, ее наличие сохраняет угрозу де-факто национализации или ликвидации любого приватизированного предприятия.

Государство продолжает практику жесткого регулирования цен. Каждое предприятие обязано утверждать изменение цены в соответствующем государственном органе. В ситуации, когда в корзине товаров и услуг, по которым измеряется инфляция, около трети цен регулируется государством, индекс потребительских цен не отражает реальной динамики цен в стране.

Жестко регулируется рентабельность и нормируются затраты. Предприятиям доводят темпы роста производства, диктуют уровень зарплаты и не разрешают передавать на баланс государства объекты, не связанные с производственной деятельностью. Местные органы власти, соответственно, индикативно определяют план по продажам местных товаров до всех торговых объектов. Они имеют целый ряд инструментов для интервенции в работу рынка на местном уровне.

Жесткая централизация принимаемых экономических решений уживается с широкомасштабной дефрагментацией торгового пространства. В каждом районе и области существуют квоты на продажу местных товаров. Как и многие другие административные меры, они носят «добровольно-принудительный» характер. Их невыполнение может привести к отставке руководителя местного органа власти, увольнению директора предприятия, сокращению инвестиций из бюджета и внебюджетных фондов. Предприятие, которое не работает в рамках установленных 19 прогнозных показателей, может не рассчитывать на налоговые льготы, списание долгов или пролонгацию кредитов, на получение энергоресурсов и сырья по сниженным ценам. Оно также может быть отключено от системы государственного заказа и закупок.

В Беларуси создана система управления, в рамках которой выгодно быть государственным предприятием. Такой статус означает значительное улучшение условий работы на рынке, доступа к сырью, кредитным ресурсам и рынкам сбыта. Директорат и номенклатура же имеют возможность реализовывать свои личные бизнес-планы через создаваемые ими или их партнерами коммерческие структуры. Они получают все необходимые лицензии и разрешения и являются активными операторами ресурсных потоков государственных предприятий. Установление жесткого контроля

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

над данными ресурсами, де-факто их приватизация номенклатурно-директорскими кланами, является одной из основных особенностей системы государственно-корпоративного управления.

Близкие к власти коммерческие структуры имеют возможность работать в особых условиях. Для всех остальных существуют законы, распоряжения, постановления и инструкции, многие из которых недоступны экономическим субъектам. В ситуации межведомственной конкуренции, когда разные министерства противостоят друг другу в борьбе за ресурсы и сферы влияния, противоречивые нормы права, а также конкурирующие между собой силовые и контрольные структуры используют различные инструменты для ликвидации или снижения влияния конкурирующих коммерческих структур.

Главные нематериальные активы белорусского неоплана

Создание и развитие неоплановой экономики Беларуси стало возможным прежде всего благодаря беспрецедентно большому энергетическому гранту со стороны России. Вторым не менее важным фактором устойчивости белорусской системы стал привилегированный доступ белорусских товаров на рынок России. Третий фактор относительного успеха – совпадение еще советской структуры производства со структурой спроса и внешнеэкономической конъюнктурой начала XXI в.

Полисимейкеры Беларуси вынуждены были бы внести в избранную ими социально-экономическую матрицу существенные изменения, если бы Россия с середины 90-х гг. и особенно в 2003 – 2006 гг. перешла на рыночные условия торговли энергетическими ресурсами, в том числе уставновила бы единые для Беларуси и России схемы торговли нефтью.

По разным оценкам, размер российского энергетического гранта в 2004 – 2006 гг. составил 15 – 20% ВВП (в зависимости от того, какие цены мы берем в качестве рыночных и как считаем услуги, предоставляемые Беларусью России бесплатно). В краткосрочном периоде такая политика была выгодна не только Беларуси, но и тем российским компаниям, которые выступали партнерами белорусской номенклатуры и проводили операции в первую очередь в ущерб российскому бюджету. Даже в ситуации очевидного политического конфликта между руководством Беларуси и России в 2007 г. целый ряд российских бизнесменов и структур (коммерческие организации, близкие к руководству Москвы, РПЦ и КПРФ, «Итера», Р. Абрамович) рассматривают возможность реализации в Бела-

руси разных бизнес-проектов, прежде всего в нефтяном секторе и на рынке недвижимости.

Политическое руководство России можно считать соавтором созданной в Беларуси системы. На протяжении более 10 лет Кремль предпочитал не обращать внимания на жесткий торговый протекционизм Беларуси. Россия надеялась получить в собственность белорусскую газовую монополию – «Белтрансгаз», ввести в Беларусь российский рубль и осуществить передачу политической власти из Минска в Москву через подписание Конституционного акта на своих условиях. Данные планы были полностью провалены.

Президент А. Лукашенко монетизировал три важнейших для стабильности созданной в Беларуси социально-экономической модели нематериальных актива: клятвы славянской дружбы и братства, заверения о единстве белорусского и русского народов, а также жесткий антиамериканизм и риторику о превосходстве славянской духовной традиции. Данные идеологические императивы совпали со взглядами той части интеллектуальной элиты, которая доминировала в школах, вузах, на академическом уровне и среди номенклатуры.

Получить полное представление о происходивших в экономике Беларуси процессах без учета этих нематериальных активов невозможно. Они стали ресурсом, который для правительства РБ важнее патентов для транснациональных корпораций. Чтобы объяснить поведение России в этом уравнении обмена ресурсами, чисто экономической логики явно недостаточно. Тем не менее факт остается фактом. Решения Кремля, принятые с подачи официального Минска, позволили Беларуси продемонстрировать быстрый рост ВВП (при специфике белорусской статистики), увеличить реальные денежные доходы, дотировать сельское хозяйство, вкладывать деньги в строительство, наращивать экспорт и увеличивать инвестиции.

Правительство Беларуси особо не задумывалось о качестве основных экономических процессов: не было стимулов. Удовлетворение от поведения российских властей у белорусских полисимейкеров было таким всеобъемлющим, что считать доходность инвестиционных проектов, оценивать эффективность бюджетных расходов, тем более создавать конкурентное поле и проводить структурные реформы никто не стал. Правительство Беларуси продолжало убеждать себя в том, что плановая экономика дает лучшие результаты, чем рыночная, что в выборе инвестиционных проектов Минэкономики эффективнее, чем советы директоров тысяч частных акционерных обществ, что для социальной стабильности и устойчивого развития совсем необязательны либерализация цен, развитие малого бизнеса и привлечение иностранных инвестиций.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Характеризуя экономические развитие стран, богатых природными ресурсами, особенно нефтью, эксперты склонны говорить о проклятии энергоресурсов. Смысл его заключается в том, что, получая огромный энергетический грант, правительство без особых усилий и структурных реформ приобретает в свое распоряжение большие деньги. Наличие ресурсов блокирует политическую волю к реформам, способствует установлению политической и экономической монополии.

Несмотря на то, что в Беларуси практически нет своей нефти, она продолжает получать выигрыш от российских поставок энергоресурсов. В 2002 – 2006 гг. правительство усиливало механизмы перераспределения, а не способствовало созданию рыночной системы стимулов. Политической воли для иного поведения, ориентированного на будущее без щедрого энергетического гранта, в 2006 – 2007 гг. не было. В принципе, такое поведение полностью соответствует теоретической модели социализма, описанного Л. фон Мизесом и Ф. фон Хайеком.

Ни государственные предприятия, ни частный бизнес, ни домашние хозяйства не проявили спроса на иную политику. Все оставались при своих интересах. Госпредприятия регулярно выбивали себе льготы и даже не успевали «канализировать» полученные инвестиционные ресурсы. Защищенный от внешней и внутренней конкуренции, наслаждающийся дешевыми кредитными ресурсами и гарантированным сбытом на внутреннем рынке, крупный государственный бизнес безоговорочно поддерживал проводимую политику. «Мелкие» проблемы типа высоких налогов, дорогой бюрократии и непредсказуемо меняющегося законодательства большой белорусский бизнес воспринимает как неотъемлемые издержки жизни под жестким контролем государства.

Частный бизнес, особенно малый, проявил слабый интерес к вербализации своих интересов. Тем не менее в 2006 г. он представил первую в истории платформу своего развития. Однако активная фаза диалога с правительством так и не наступила. В 2006 – 2007 гг. количество антипредпринимательских нормативных актов, нарушений прав собственности, штрафов от десятков контролирующих организаций, а также высота бюрократических преград оставались неизменно высокими. Предприниматели не дождались снижения налоговой нагрузки или хотя бы облегчения бремени администрирования налогов. Доля частного сектора на рынке труда, в объеме производства ВВП и добавленной стоимости (8 – 10%) оставалась на уровне, который позволяет чиновникам игнорировать его политически и экономически.

Домашние хозяйства, если и роптали и жаловались на плохую жизнь, то преимущественно на кухнях и неформальных вечеринках. До начала отопительного сезона 2007 г. тарифы на ЖКУ были практически заморожены.

жены. На конец 2006 г. в структуре расходов домашних хозяйств они составляли менее 9%. В 2007 г. эта доля практически не увеличилась. Поэтому резкий рост цен на многие продовольственные товары во второй половине 2007 г. не стал катализатором волны социального недовольства. Правительство не пошло на резкое ухудшение финансового состояния ЖКХ, увеличило объем перекрестного субсидирования. Однако в условиях новых, гораздо более высоких цен на газ в 2008 г., дальнейшего ухудшения условий торговли по нефти альтернативы повышению цен на жилищно-коммунальные услуги для населения нет.

2007 г. стал периодом фронтального наступления на индивидуальных предпринимателей. Сначала их ограничили в праве найма (с 1 января 2008 г. ИП могут нанимать на работу только до трех близких родственников), потом власти приняли закон, предписывающий перерегистрацию индивидуальных предпринимателей в унитарные предприятия. Предприниматели достаточно творчески подошли к изменению своего юридического статуса. За месяц до конца срока подачи документов на перерегистрацию число заявок не превысило 200 штук. На 1 января 2008 г. только 11% ИП подали заявления о перерегистрации. Индивидуальные предприниматели надеялись на то, что правительство в последний момент продлит сроки перерегистрации или пойдет на уступки по налогам и административным процедурам. Однако А. Лукашенко оставил в силе положения указа № 760. В результате в январе 2008 г. конфликт между ИП и правительством вступил в уличную fazu

Большая часть экономической активности населения продолжает оставаться в «серой» сфере. По разным оценкам, ее объем оценивается от 30 до 48% ВВП. Рынки и палатки, где можно купить товары подешевле, не закрыли. Свободу выезжать за рубеж и подрабатывать в «серой» экономике не ограничили. На этом фоне пусть небольшое, но повышение зарплат и пенсий, пусть не высокооплачиваемая, но стабильная занятость, пусть не европейские, но чистые и безопасные улицы городов превратили домашние хозяйства в инертный избирательный электорат, во все более активных потребителей, которым существенно раздвинули бюджетные ограничения при помощи кредитов преимущественно государственных банков. Этому способствовало стимулирование потребительского кредитования, а также активная политика правительства по жилищному строительству.

Таким образом, власти сумели укрепить еще один важный для созданной им системы нематериальный актив. Его можно сравнить с тем, что в бизнесе называется *good will* – добрая воля. Ограничность запросов, терпение людей и их толерантность к растущей, не подконтрольной ни парламенту, ни гражданскому обществу власти номенклатуры, не менее важный

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ресурс белорусской неоплановой экономики и ее относительной устойчивости, чем российский энергетический грант.

Синергия этих двух факторов в Беларуси позволила властям еще больше поверить в правильность своего стратегического выбора. Поэтому в 2006 г. с пафосом была принята программа социально-экономического развития Беларуси, известная как программа третьей белорусской пятилетки. Однако в кулуарах чиновники госструктур и работники аппаратов министерств и ведомств все чаще стали говорить о грядущем кризисе неоплановой экономики. Подобные разговоры еще больше активизировались после вступления нефтегазового и торгового кризиса между Россией и Беларусью в горячую фазу в начале 2007 г.

Тем не менее поведение правительства Беларуси в 2007 г. позволяет сделать вывод, что власти страны пока не планируют отказаться от своей матрицы. Подобно советскому генсеку Ю. Андропову, они взяли курс на ужесточение дисциплины (директива президента № 2), экономию газа, электроэнергии и ресурсов и отлучение от бюджетной помощи некритических для политического и социального баланса предприятий (директива № 3).

Совет Министров и Национальный банк Беларуси могли бы поступить иначе, но приказов менять экономическую ориентацию им никто не давал, а самим проявлять инициативу у белорусских чиновников не принято. Поэтому на фоне угрозы разрушения двух важнейших нематериальных активов мы наблюдаем увеличение риска сбоя административной системы в 2008 – 2010 гг. из-за отсутствия координации деятельности десятков министерств и ведомств, а также по причине ухудшения внешних условий функционирования белорусского неоплана.

Инерция старых тенденций на фоне первого суверенного рейтинга

В 2007 г. Беларусь сохранила основные параметры и институты централизованной плановой экономики. Правительство действует по инерции, полагаясь на продолжение прежних тенденций. Вместо адаптации к новым ценам на газ и потере существенной части нефтяной ренты органы государственной власти продолжают делать акцент на формальное выполнение параметров программы социально-экономического развития на 2006 – 2010 гг., т. е. третьей пятилетки. В повестке дня не оказалось ликвидации структурных диспропорций, реструктуризации промышленных или сельскохозяйственных предприятий, либерализации и приватизации.

Власти вели себя так, будто Беларусь работает в неизменной внешней среде. Потери энергетического гранта компенсируются беспрецедентным ростом внешнего заимствования (около \$5 млрд. за 2007 г.). Правительство не пошло на сокращение государственных расходов, отмену перекрестного субсидирования в сфере ЖКУ и энергетики, ликвидацию щедрых государственных инвестиционных программ и дотаций. В 2007 г. именно внешние кредиты и поступления от приватизации (\$625 млн. от продажи 12,5% акций «Белтрансгаза» и около \$400 млн. от продажи контрольного пакета акций оператора мобильной связи ООО «Мобильная цифровая связь») позволили властям сбалансировать сальдо текущего счета платежного баланса, увеличить золотовалютные резервы и не допустить девальвации белорусского рубля.

Требования бизнес-кругов начать системную реформу делового климата закончились втягиванием предпринимательских структур в безрезульятные по большинству позиций переговоры по изменению административных процедур. Из более чем 80 конкретных предложений, изложенных в Платформе национального бизнеса, власти выполнили менее 15%. Только в марте 2008 г. президент отменил институт «золотой акции», которая больше 10 лет вместе с другими антипредпринимательскими инструментами тормозила развитие страны.

В силе остается широкомасштабное регулирование цен, затрат и рентабельности. Несмотря на обещания Минфина сократить фискальную нагрузку на экономику, доля ВВП, распределенная через консолидированный бюджет, превышает 50% ВВП. В силе остаются основные государственные инвестиционные программы, в том числе по агрогородкам, малым и средним городам, импортозамещению и поддержке крупных промышленных предприятий. Продолжающееся стимулирование внутреннего спроса поддерживает потребительский и строительный бум. Дорогие кредиты не отпугивают заемщиков. Банки, в свою очередь, тоже повысили свою ликвидность за счет новых заимствований, в том числе внешних. Краткосрочная стабильность бюджетной и финансовой системы при быстром росте внешнего спроса на белорусские удобрения, химию и продукцию машиностроения в очередной раз сняли с повестки дня вопрос о системных реформах и даже мягкой адаптации к сильному энергетическому шоку. Тем не менее в среднесрочной перспективе вероятность шоков ликвидности, жесткой коррекции фискальной политики существенно возросла.

В конце августа 2007 г. Беларусь впервые получила суверенные рейтинги от ведущих рейтинговых агентств. Компания Standard & Poor's присвоила Беларуси суверенный кредитный рейтинг «B+» по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте и рейтинг «BB» по долгосрочным обязательствам в национальной валюте. Был также присвоен краткосрочный

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ный суверенный кредитный рейтинг «В» при стабильном прогнозе. В свою очередь, Moody's Investors Service присвоил Беларуси рейтинг Ba2 по иностранной валюте и B1 по обязательствам государства в белорусских рублях и валюте. По депозитам в иностранной валюте был получен рейтинг B2, в белорусских рублях – Baa3. Последний рейтинг находится на 10-й ступеньке от самого стабильного, «трипл-эй» или тройного «А» по версии Moody's.

Облигации правительства Беларуси приравнены к «мусорным», или спекулятивным. Они находятся в зоне высоких макроэкономических рисков и сильной зависимости от внешнеэкономической конъюнктуры. S&P поясняет, что в рейтинге Беларусь отражает «чрезвычайно высокий уровень суверенных условных обязательств вследствие сильной роли государства в экономике; слабую внешнюю ликвидность с покрытием резервами счета текущих операций значительно меньше одного месяца в 2006 г., а также низкую предсказуемость политического выбора вследствие чрезвычайной централизации политической системы»¹. При этом оценщики отметили сравнительно высокий уровень развития (\$3800 ВВП на душу населения), низкий уровень совокупного госдолга (9% ВВП), стабильный внешнеторговый баланс и большой экономический потенциал «вследствие значительного объема основного капитала в промышленности и высококвалифицированной рабочей силой». Развитие экономики Беларуси в 2007 г. показывает, что долговая позиция Беларуси очень быстро меняется. По прогнозу МВФ, по итогам 2007 г. он составит 25,6% ВВП.

Оценка развития ситуации на 2007 г. рейтинговых агентств вполне сопоставима с оценками МВФ, Economist Intelligence Unit или белорусского НИЦ Мизеса. По базовому прогнозу Standard & Poor's, в 2007 – 2010 гг. дефицит платежного баланса увеличится до 8 – 11% ВВП, дефицит бюджета к 2010 г. составит 5% ВВП, а темпы роста ВВП в 2007 – 2010 гг. сократятся до 4%. Это вполне оптимистичная оценка. На этом фоне прогноз правительства Беларуси по развитию экономики до 2010 г. предполагает наличие абсолютно нереальных внутренних и внешних факторов. У страны пока есть еще возможность привлекать достаточный объем внешних инвестиций, но выход на мировые цены на энергоресурсы, инвестиционные ошибки и издержки проведения реальных реформ быстро израсходуют данный ресурс. С такой оценкой согласен вице-президент Moody's Дж. Шиффер: «Белорусская экономическая модель» стимулирования высоких темпов экономического роста при относительно малом социальном неравенстве очень хорошо работает в последние пять лет, но уровень подготовки существующих институтов и механизмов, чтобы справиться с качественно новой экономической средой, остается неясным».

1. Оценка Standard & Poor's, пресс-релиз по поводу присвоения рейтинга Беларуси.

Беларусь. Отдельные экономические показатели, 2003 - 2012 гг.

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007н	2008н	2009н	2010н	2011н	2012н
Изменения за 12 месяцев, в %, если иное не указано										
ВВП, номинальный, Br млрд.	36565	49992	65067	79231	94636	110797	129059	147227	165194	186583
ВВП, \$ млрд.	17,8	23,1	30,2	37,0	43,6	50,4	55,9	60,7	64,9	69,3
Темпы роста реального ВВП	7,0	11,4	9,3	9,9	7,8	6,4	5,7	5,2	4,8	4,4
Промышленное производство	7,1	15,9	10,5	11,4	-	-	-	-	-	-
Дефлятор ВВП (год к году)	30,7	22,7	19,1	9,9	10,8	10,0	10,2	8,4	7,1	8,2
ИПЦ (год к году)	25,4	14,4	7,9	6,6	9,7	10,2	10,2	8,5	7,9	7,8
Реальная ЗП в тыс. Br, 1996 = 100	238,7	279,0	338,6	377,2	377,2					
Средняя ЗП, \$	116,3	129,1	156,8	175,7	173,8					
Обменный курс Br/USD (средний)	2052	2160	2150	2146	2170					
Обменный курс Br/RUR средний	66,8	75,6	76,4	78,8	81,6					
Доходы консол. бюджета, % ВВП	45,9	46	47,4	48,5	48,1	48	47,7	47,5	47,1	46,7
Расходы, % ВВП	47,7	46	48	48	47,6	47,5	47,4	47,4	47,1	46,7
Экспорт товаров, \$ млн.	10073	13942	16095	19838	21035	23572	26551	29964	33748	37841
Импорт, \$ млн.	11329	16126	16623	22237	25307	28388	31636	35109	38974	43272
Баланс текущего счета, \$ млн.	-424	-1206	469	-1512	-3442	-4102	-4487	-4640	-4797	-4915
Баланс текущего счета, % ВВП	-2,4	-5,2	1,6	-4,1	-7,9	-8,1	-8,0	-7,6	-7,4	-7,0
Валовые официальные резервы, \$ млн.	499	770	1297	1383	1810	2260	2710	3160	3560	3960
Валовые официальные резервы, в месяцах импорта товаров и услуг	0,3	0,5	0,7	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
Внешний долг, % ВВП	23,7	21,5	17,2	18,6	25,6	31,4	37,1	41,4	45,5	48,8

Источник: доклад МВФ № 07/310 www.imf.org

Количество, не переходящее в качество

В 2007 г. существенно замедлились темпы роста основных макроэкономических показателей. Темпы роста ВВП, промышленного производства и сельского хозяйства заметно снизились. То же самое можно сказать об экспорте и импорте. Прирост инвестиций в основной капитал также замедлился. При этом в 2007 г. размер консолидированного бюджета достиг рекордной величины – 50% ВВП. Столько денег у белорусских налогоплательщиков правительство еще не изымало.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Бросаются в глаза еще две тенденции. С треском проиграна битва с инфляцией. Если за 2006 г. ИПЦ составил 6,6%, то в 2007 г. он подскочил до 12,1%. Если бы не торможение Национальным банком темпов роста рублевой денежной массы (M2) (с 50% за 11 мес. 2006 г. по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. до 28% за 11 мес. 2007 г.), то инфляция была бы еще выше. Мы близки к входу в чрезвычайно опасную зону отрицательных процентных ставок.

На фоне роста потребительских цен в 1,9 раза сократились темпы роста реальной зарплаты. При быстром росте цен на продовольствие и заоблачных ценах на жилье, в 2007 г. долгосрочные перспективы потребления домашних хозяйств стали явно скромнее, хотя в прошедшем году этот факт затмевало быстрорастущее кредитование.

Темпы роста остатков по выданным кредитам за 11 мес. 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. составили 47,9%. Это примерно на уровне 2006 г., только тогда в Беларусь не было такого большого количества внешних кредитов, да и депозиты населения росли быстрее. Кредитов становится больше, а количество и качество экономического роста – меньше. Очевидно, что при замедлении темпов роста зарплаты и повышении цен у населения будет оставаться меньше денег для вкладов. Пострадает и внутреннее потребление. При сохранении дефицита сальдо текущего баланса на уровне 6 – 8% ВВП банковская система будет испытывать явные проблемы с сохранением темпов роста кредитования, которые наблюдались в 2006 – 2007 гг.

Напряженной остается политика обменного курса. 2007 г. Беларусь начинала в ситуации, когда \$1 = Br2140, 1 евро = Br2817,31, RUR1 = Br81,13. На 1 января 2008 г. мы имеем \$1 = Br2150 (девальвация номинального курса на 0,5%), 1 евро = Br3166,73 (снижение стоимости рубля к евро на 12,4%), 1 RUR = Br87,61 (8%). Слабеющий доллар помог правительству сохранить стабильность курса белорусского рубля к доллару, но сохранить стабильность Br к евро явно не удалось. Сохранение курсовой стабильности в 2008 г. потребует привлечения новых внешних инвестиций и кредитов в размере \$6 - 8 млрд., т. к. рассчитывать на бурный рост экспортного сектора едва ли приходится.

На 1 декабря 2007 г. запасы готовой продукции на складах составили Br3,4 трлн. Темпы их прироста по сравнению с 1 декабря 2006 г. составили 28,2%. На фоне снижения темпов роста промышленного производства объем замороженных активов не может не беспокоить кредиторов. С учетом ресурсов, замороженных в объектах незавершенного строительства, мы имеем \$4,5 – 5 млрд. Неспроста А. Лукашенко в феврале 2008 г. констатировал острый кризис строительной отрасли: «*Решение рассматривать ситуацию на самом высоком государственном уровне* при-

*нято в связи с тем, что там [в строительном комплексе] полностью развалена работа и нарекания со стороны населения колоссальны*¹. Главе государства вторит председатель КГК Зенон Ломать. Он возмутился инициативой Белгоспищепрома построить за бюджетный счет 12 новых консервных заводов: «*Государство вложило в развитие консервной отрасли Br 42 млрд. и получило Br 3 млрд. убытков. Сколько еще нужно направить, чтобы предприятия заработали?*²

Вопреки официальной статистике о низкой доле убыточных предприятий, даже сам премьер-министр заявляет, что реальное положение гораздо хуже: около трети всех промышленных предприятий убыточны. Добавим сюда содержание более чем 400-тысячной армии бухгалтеров – и тяжесть ложащегося на экономику бремени инвестиционных ошибок и выполнения требований государства становится реальной угрозой для устойчивого развития Беларуси.

Внешнеторговая благодать

В 2007 г. товарооборот Беларуси впервые в истории превысил \$50 млрд. и составил чуть больше \$53 млрд. Это 118,6% ВВП – показатель чрезвычайно открытой экономики. Хорошая мировая конъюнктура явно пошла нам на пользу. Чем богаче соседи, тем больше спрос на наши традиционные товары. К сожалению, товаров, которые можно было бы отнести к высокотехнологичным, у нас не прибавилось. Тем не менее, когда за год товарный экспорт прирастает на \$4,7 млрд., импорт – на \$6,4 млрд., есть основания говорить о внешнеторговом успехе. Его основная причина – не в «мудром» руководстве правительства, а в ценах мировой экономики.

По сравнению с 2006 г. средние цены экспорта выросли на 16,8%, импорта – на 19,8%. Такая ценовая динамика дала 76% прироста экспорта и 74,9% импорта. Вне зависимости от строгой позиции США и ЕС Беларусь продолжала пожинать плоды глобального бума, который продолжался в 2007 г. В основном через Россию. На нее приходится 49,2% товарооборота. Рост физического объема торговли товарами оказался гораздо скромнее. По экспорту он увеличился на 5,6%, по импорту – на 7,1%. Если цены на мировом рынке, прежде всего на сырье, упадут, наша внешняя торговля получит мощный удар под дых.

С 2003 г. Беларусь очень везло с ценами. Именно везло, потому что мы, как малая страна, объективно не можем влиять на их уровень в мире. Так, в 2003 – 2007 гг. среднегодовые темпы роста цен калийных удобрений составили 18%. Причем в 2007 г. они выросли на 21,2%. Отсюда рост экспорт-

1. www.interfax.by февраль 2008

2. www.interfax.by март 2008

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ной выручки на 33,2%. Да и физический объем за прошлый год вырос на 9,9%. Так что «Беларуськалий» и БКК продолжают радовать своих акционеров, рабочих и, несомненно, бюджет. Именно калийные удобрения вытянули в 2007 г. хорошие показатели химической отрасли. Она увеличила экспорт на 32,6% и – еще один рекорд – впервые продала за рубеж более чем на \$2 млрд. продукции.

В 2003 – 2007 гг. средние темпы роста цен на нефтепродукты составили 28,2%, в 2007 г. – 12,2%. Причем пик роста, очевидно, пройден. В прошлом году он оказался самым слабым за последние пять лет. Это значит, что потенциал дальнейшего роста белорусской экономики за счет нефтепродуктов существенно ограничен. Выравнивание условий торговли с Россией по данной товарной позиции неизбежно. Мы сможем говорить об устойчивости экономики только тогда, когда избавимся от сильнейшей зависимости в экспорте и валютной выручке от нефтепродуктов. В 2007 г. экспорт минеральных продуктов вырос до \$8,7 млрд. Это в 3 раза больше, чем вторая по объему товарная статья нашего экспорта – транспортные средства. Не ровен час, и наш ТЭК станет не локомотивом, а обузой белорусской экономики.

Самым большим изменением в структуре торговли товаров в 2007 г. стал выход на рекордно отрицательное сальдо по позиции «минеральные продукты». Если в 2006 г. по ней у нас было плюс \$217 млн., то в этом – минус \$1,55 млрд. Это самый низкий показатель в XXI в. В обозримой перспективе баланс по ней не предвидится. В этом нет ничего необычного для чистых импортеров энергоресурсов. Десятки стран успешно развиваются, не имея ни капли своих нефти и газа. И у нас потенциал есть, только для этого нужно идти по пути Гонконга и Сингапура, Дании или Швеции: открытая торговля, частные инновационные проекты, современная логистика и инфраструктура при полной интеграции в мировую финансовую и торговую систему.

Старые интеграторы

Вплоть до 2008 г. наша промышленная интеграция в мировую экономику (если не брать сырье) идет в основном за счет транспортных средств, машин и оборудования. По транспортным средствам в 2007 г. мы поставили очередной рекорд, увеличив экспорт на 40,4%, до \$2,88 млрд. Заодно получили рекордный положительный баланс в объеме чуть меньше \$1 млрд. Мы продали за рубеж 56,8 тыс. тракторов (для сравнения: в 2006 г. – 43,3 тыс., в 2001 г. – 23,5 тыс.). Всплеск спроса на с/х продукцию требует увеличения парка с/х техники. От этого мы выигрываем. До уровня физического объема производства советских времен еще далеко,

поэтому мощности можно догружать. При росте цен экспорта в 2007 г. на 15,5% выручка более чем в \$900 млн. – это успех тех, кто связан с производством тракторов. Самое время закрепить успех стратегическим партнерством с одним из лидеров данного сегмента рынка.

Впечатляют успехи белорусского производителя МАЗа. В 2007 г. мы продали за рубеж 7,7 тыс. седельных тягачей (в 2006 г. – 6,6 тыс., в 2002 г. – 6 тыс.). Выручка увеличилась на 45,8%. К сожалению, часть этих ресурсов будет потрачена на армию бухгалтеров, которые обслуживают нашего индустриального гиганта.

По грузовым автомобилям МАЗ тоже сохраняет положительную динамику. В 2007 г. было продано за границу 13,5 тыс. грузовиков (в 2006 г. 13,24 тыс., в 2002 г. – 11,9 тыс.). Выручка в \$0,96 млрд. тоже радует правительство, бюджеты заводчан и в первую очередь их начальников. Более 80% седельных тягачей и двух третей грузовиков покупает Россия. Поэтому интерес российского бизнеса к МАЗу очевиден. Приватизация этого предприятия без участия российского капитала едва ли возможна. Весь вопрос в том, что достанется Беларуси и как быть с модернизацией производства. Очевидно, что и у О. Дерипаски, и у других российских миллиардеров есть много денежных купюр, но нет современных технологий. А без них развернуть успех белорусских производителей транспортных средств будет крайне сложно.

В 2007 г. произошел неожиданный всплеск экспортных продаж металлов – на 30,5%. Лишь небольшую малость белорусские металлурги не дотянули до \$2 млрд. экспортной выручки. В 2003 – 2007 гг. среднегодовые темпы роста составили 24,5%. После падения цен в 2005 г. казалось, что конъюнктура начинает отворачиваться от БМЗ, но пока опасения оказались напрасными. Они материализуются лишь после того, как начнут охлаждаться рынки Китая, Индии и США.

Новые члены в белорусской Лиге экспортных миллиардеров

В почетную лигу товарных групп-миллиардеров в 2007 г. впервые в экономической истории Беларуси вошли еще три группы: «продукты животного происхождения», «текстиль и изделия из него» и «пластмассы, каучук, резина». Эти три сектора подросли соответственно на 32,5%, 12,3% и 18,9%. В 2007 г. экспорт мяса сократился на 23,4%, до \$220 млн. Так что основную заботу взяли на себя молочники. Экспорт молока и молочной продукции лишь на \$11 млн. не дотянул до \$1 млрд. Это впечатляющий годовой рост (сразу на 58%!), пример сырьевого экспорта. Наши

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

успехи в экспорте готовых пищевых продуктов гораздо скромнее. В 2007 г. он составил \$464 млн., увеличившись только на 2,5%. Если бы не изделия из рыбы (частное производство), ситуация была бы еще хуже. В 2007 г. мы сократили экспорт сахара и кондитерских изделий (на 1,7%), алкогольных и безалкогольных напитков (на 14,4%), табачных изделий (на 26,2%). Так что большая часть сладкого, горячительного и вредного, которое производят наша промышленность, идет на внутренний рынок.

Проигрыш по данным позициям – еще одно убедительное доказательство несостоятельности белорусских технологий и менеджмента даже в таком несложном секторе, как переработка продуктов питания. Еще никогда в истории Беларуси у нас по товарной статье «готовые пищевые продукты» не было такого отрицательного сальдо. По сравнению с 2002 г., когда правительство активно взялось за импортозамещение и стимулирование экспорта, в том числе в данном секторе, оно выросло более чем в 2 раза. Если так пойдет и дальше, через пять лет мы можем подзабыть, какие они на вкус, белорусские продукты питания. Нашу пищевую промышленность либо скуют россияне, либо, если мы ни пяди родной пищевки никому не отдадим, ее продукция даже по социальным ценам никому не будет нужна.

В Беларуси продолжает бытывать мнение, что наша водка и напитки хорошие. А вот потребители думают иначе. Импорт по данной товарной статье в 2007 г. оказался почти на \$150 млн. в пользу заграницы. Если правительство выравняет на данном сегменте рынка условия работы для России, тем более для Украины, если отменит обязательные квоты на белорусское для розницы, больше половины нашей пищевой промышленности обанкротится. Впрочем, это относится как минимум к одной трети хронически убыточных промышленных предприятий. Именно под них правительство задумало программу развития малых и средних городов. Раз дают кредиты, значит, надо их брать. Валом во внешней торговле наши госпредприятия порадовали, а вот качества, диверсификации и новизны явно не хватило.

Торговый баланс товарами Беларуси с Россией и Украиной, 2004 – 2007 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2007 по сравнению с 2006 г., %	2006 по сравнению с 2005 г., %
Товарооборот \$ млрд.	30,26	32,68	42,06	53,1	26	28,7
Экспорт	13,77	15,98	19,73	24,4	23,3	23,5
Импорт	16,49	16,7	22,35	28,7	28,3	33,6
Дефицит торгового баланса, \$ млн.	-2594	-729	-2585	-4425	71,2	3,5 раза

Глава I.

Чудачества вместо чуда

Показатель	2004	2005	2006	2007	2007 по сравнению с 2006 г., %	2006 по сравнению с 2005 г., %
Россия, \$ млрд.	17,7	15,8	19,93	26	30,7	26
Экспорт	6,5	5,7	6,85	8,89	29,8	19,8
Импорт	11,22	10	13,08	17,19	31,4	29,5
Украина, \$ млн.	1085	1802	2459	3000	22	36,7
Экспорт	539,8	908	1234	1472	19,3	35,9
Импорт	545	894	1224,7	1534	25,3	37,0

Источник: Источник: Минстат РБ, 2005 – 2007 гг.

Динамика экспорта отдельных товаров Беларуси, 2004 – 2007 гг. (\$ млн.)

Товар	2004	2005	2006	2007	Изменение 2006 к 2005, %	Изменение 2007 к 2006, %	Доля товаров в экспорте 2007 г.	Доля товаров в экспорте 2006 г.
Экспорт всего, \$ млн.	13752	15977	19734	24339	23,5	23,3		
Минеральные продукты	3782	5652	7661	8707	35,6	13,6	35,8	38,8
Транспортные средства	1560	1658	2054	2884	24	40,4	11,8	10,4
Машины и оборудование	1492	1437	1717	2319	19,7	35	9,5	8,7
Продукция химической отрасли	1271	1536	1590	2108	3,6	32,6	8,7	8,1
Металлы и изделия из них	1205	1195	1497	1953	25,2	30,5	8,0	7,6
Удобрения	863,4	1118	1131	1529	1,2	35,2	6,3	5,7
Продукция животного происхождения	552	707	922	1222	30,4	32,5	5,0	4,7
Текстиль и текстильные изделия	1018	939	997	1124	5,9	12,8	4,6	5,1
Пластмассы, каучук, резина	488,2	531	905	1076	70,2	18,9	4,4	4,6
Древесина и изделия из нее	397	392	365	513	-7,4	40,5	2,1	1,8
Изделия из камня, гипса, цемента	350	349	408	511	16,9	25,2	2,1	2,1
Готовые пищевые продукты	520,3	543	453	464	-16,5	2,5	1,9	2,3

Источник: Минстат РБ, 2005 – 2008 гг.

Динамика цен на основные товары экспорта и импорта, 2003 – 2007 гг., % (изменение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года)

Товар	2003	2004	2005	2006	2007	Среднее за год, 2003 – 2007
Экспорт						
Калийные удобрения	1,0	25,9	33,5	8,6	21,2	18
Нефтепродукты	23,8	37	41,5	26,4	12,2	28,2
Химические волокна и нити	10,4	10,3	7,7	-2,5	10	7,2
Седельные тягачи	8,6	28,8	8,7	17,2	25	17,7
Грузовые автомобили	-0,8	39,4	6,7	16,4	31,3	18,6
Тракторы	-7,1	11,9	5	11,3	15,5	7,3
Черные металлы	40,3	46,2	-6,8	10,9	33,8	24,5

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Товар	2003	2004	2005	2006	2007	Среднее за год, 2003 – 2007
Шины	-21,6	27,9	56,4	109,2	-12,3	31,9
Льноволокно	46,8	-20,7	-1,3	4,1	14,9	8,8
Холодильники	20,1	11,9	-11,5	-1,2	7,9	5,4
Телевизоры	-12,6	2,4	-4,2	-20,7	5,2	-6
Импорт						
Нефть	24,2	36,4	20,5	22,9	34,6	27,7
Нефтепродукты	-17,7	-3,9	71,9	46,5	35,4	26,4
Электроэнергия	-6,2	-0,3	4,5	10,4	32,9	8,3
Черные металлы	17,2	49,4	-1,6	5,2	25,5	19,1
Грузовые автомобили	-9,1	2,1	-34	21,2	17,5	-0,5
Легковые автомобили	25,5	38,5	9,6	21,2	16,3	22,2
Зерновые культуры	30,1	23,8	-15,2	7,9	30,6	15,4
Табачные изделия	13,3	10,2	-3,3	15,1	3,6	7,8

Источник: Минстат РБ, 2004 – 2007 гг.

Баланс внешней торговли по основным товарным группам Беларуси, 2002 – 2007 гг., \$ млн.

Товар	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Минеральные продукты	-730	-846	-825	38	217	-1552
Машины и оборудование	-448	-769	-1381	-1150	-1875	-2344
Транспортные средства	370	488	667	686	602	921
Металлы и изделия из них	-345	-511	-1031	-715	-1124	-1475
Продукция химической отрасли	102	122	121	376	8,8	296
Текстиль и текстильные изделия	385	434	458	462	457	506
Готовые пищевые продукты	-336	-344	-356	-361	-602	-701
Пластмассы, каучук, резина	-139	-220	-390	-263	-219	-345
Продукция животного происхождения (мясо, молоко, яйца)	65	142	243	337	472	849

Источник: Минстат РБ, 2003 – 2008 гг.

Импортозамещение

2007 г. еще раз доказал несостоятельность действий правительства Беларуси по регулированию внешней торговли в целом и по импортозамещению в частности. В прошлом году официально мы ввезли товаров на \$28,7 млрд. Это на 28,3% больше, чем в 2006 г. В недалеком 2002 г. объем импорта составил чуть более \$9 млрд. Значит, в 2003 – 2007 гг. при активной борьбе с импортом и закачке в большом объеме бюджетных ресурсов на импортозамещение объем импорта вырос в 3,3 раза. Даже если посчитать импорт без позиции «минеральные продукты», то среднегодовые темпы роста импорта в 2004 – 2007 гг. составили 17,6%.

Давным давно, 7 июля 1997 г., президент одобрил государственную программу импортозамещения. Вслед за этим документом правительство,

руководство областей регулярно принимали десятки документов по той же тематике. Наконец, Постановлением Совмина № 402 от 24 марта 2006 г. Совмин принимает программу импортозамещения на 2006 – 2010 гг. На фоне активного нормотворчества темпы роста импорта резко увеличились.

В далеком 1995 г. объем импорта составлял всего \$5,56 млрд., т. е. был в 5,2 раза меньше, чем в 2007 г. Для сравнения: экспорт за этот период увеличился в 5 раз. Значит, все действия власти по корректировке внешнеторговых операций в пользу экспорта оказались бессмысленными и неэффективными. Как и 13 лет назад, предприятия Беларуси работают в той же парадигме. Структура, география, содержание импорта, состав главных импортеров и экспортёров – все это в значительной степени осталось неизменным. Прорывных технологий, совершенно новых для страны производств, лицензионных соглашений по производству товаров для ТНК – ничего этого мы не импортировали. А если и ввезли, то скорее по мелочевке, чем для структурной перестройки.

Сравним объемы стоимостного экспорта и импорта 2007 г. с 1995 г., когда был взят курс на мощный торговый протекционизм и активную промышленную политику. Из всего списка товарных позиций резко выделяется только одна – «минеральные продукты». Именно по этой позиции темпы роста экспорта (в 14,6 раза) существенно превысили темпы роста импорта (5,2 раза). Однако в многочисленных программах импортозамещения и стимулирования экспорта не было ни слова о замещении минеральных продуктов. По недрагоценным металлам рост экспорта и импорта оказался идентичным. Опять не видно ни следа эффективности государственной внешнеторговой политики.

С 1995 г. правительство Беларуси пыталось активно замещать импорт с/х продукции. Достижению этой цели служили не только программы импортозамещения, но и создание агрогородков. Миллиарды бюджетных долларов шли на то, чтобы не только белорусы покупали свое, но и чтобы весь мир узнал продукты питания с лейблом Made in Belarus. В итоге мы получили следующую картину.

Белорусские коровы и молокозаводы не подкачали. Объем экспорта молока и молочных продуктов в 2007 г. оказался в 11 раз больше, чем в 1995 г. За этот же период импорт вырос в 5,8 раза. А вот по продукции растительного происхождения прорыва не получилось. Импорт вырос в 2,7 раза, а экспорт – в 2,3 раза. По готовым пищевым продуктам темпы роста оказались примерно одинаковыми – 3,8 раза по импорту и 4,2 раза по экспорту. Отсюда уверенный рост отрицательного сальдо по данной товарной позиции и ни следа от «эффективных» государственных программ, направленных на внешнеторговое моделирование. После того как власти вплотную занялись рыбой, об использовании тысяч белорусских озер в коммер-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ческих целях – для выращивания рыбы – вспоминают лишь всуе, при рассмотрении разного рода отчетов и проведении селекторных совещаний. А вот импорт по данной позиции вырос в 5,5 раза.

Не получилось заместить импорт табака и алкогольных напитков. По этим позициям темпы роста импорта оказались гораздо выше экспорта. Поскольку спиртным и табаком у нас занимаются исключительно люди и структуры, близкие к верхушке власти, то данный результат – это очередной вердикт ее экономической политике. Он звучит так: профнепригодны. Министры и их идеологи хотели, чтобы белорусы пили и курили свое, а мы, как только начинаем богатеть, выбираем качественное, т. е. импортное.

Белорусская наука не помогла заместить импорт

Ни по одной товарной статье, которая предполагает использование высоких технологий, Беларусь не смогла заместить импорт. Более того, мы заметно увеличили объем покупок таких товаров за рубежом. В 2007 г. по сравнению с 1995 г. объем импорта транспортных средств вырос в 6 раз, а экспорт – в 3,8 раза. Хорошо, что есть МТЗ и МАЗ, но на их плечах в мир хай-тека не въедешь. Словакия за последние 10 лет довела производство легковых автомобилей до 1 млн. в год, а мы тщетно пытаемся заместить хорошие европейские, японские или американские авто некими «самандами».

Еще ярче проявляется неэффективность и некомпетентность правительства РБ по товарной позиции «машины и оборудование». Какие только меры не принимали наши власти в поддержку нашей инновационной, технологичной и наукоемкой продукции белорусских промышленных предприятий и лабораторий. А потребители, в том числе те самые госпредприятия, упорно отказываются покупать белорусское. Они предпочитают тратить валюту на импорт. Ввоз товаров по данной статье по сравнению с 1995 г. увеличился в 7,5 раза, а экспорт за это же время – только в 3,6 раза. В итоге отрицательное сальдо выросло почти до \$2,5 млрд.

Именно оно является немым укором как белорусской науке, так и избранной промышленной и инвестиционной политике. Ученые не могут предложить производству коммерчески пригодные изобретения. Если бы в этой сфере у нас были успехи, то динамика экспорта и импорта по данной товарной позиции была бы зеркальной.

В реальной жизни наша наука и передовые заводы не в состоянии предложить на рынок такое оборудование, технологические линии и

машины, при помощи которых можно было бы создавать конкурентоспособную на мировом рынке продукцию. В Беларуси, для того чтобы сделать вкусные макароны и колбасу, разлить пригодную для питья минеральную воду, сделать качественную диагностику автомобиля, полечить зубы или сшить модное платье, нужно сначала закупить импортные машины и оборудование. Белорусских аналогов либо вообще нет, либо на них можно делать товары и оказывать услуги, мягко говоря, для очень невзыскательной публики.

Динамика экспорта и импорта по основным товарным группам, 2007 г. по сравнению с 1995 г.

Товарная группа	Экспорт, раз	Импорт, раз
Продукты животного происхождения (включая мясо, молоко, рыбу)	8,1	5,9
Мясо	5,4	5,9
Рыба	1,03	5,5
Молочная продукция	11	5,8
Продукты растительного происхождения	2,3	2,7
Готовые пищевые продукты	4,2	3,8
Алкогольные напитки	0,95	4,7
Табак	1,9	8,7
Минеральные продукты	14,6	5,2
Продукция химической отрасли	3,3	3,3
Пластмассы, каучук, резина	4	5,2
Текстиль	1,7	2,7
Недрагоценные металлы	6,6	6,6
Машины и оборудование	3,6	7,5
Транспортные средства	3,8	6

Источник: Минстат «Внешняя торговля Беларусь», 2006, 2008 гг.

Торговый баланс товарами Беларуси, 2004 – 2007 гг., в том числе без статьи «минеральные продукты»

Показатель	2004	2005	2006	2007	2007 по сравнению с 2006, %	2006 по сравнению с 2005, %
Товарооборот, \$ млрд.	30,26	32,68	42,06	53,1	26	28,7
Экспорт	13,77	15,98	19,73	24,4	23,3	23,5
Экспорт без статьи «минеральные продукты»	9,97	10,33	12,07	15,63	29,5	16,8
Импорт	16,49	16,7	22,35	28,7	28,3	33,6
Импорт без статьи «минеральные продукты»	11,74	11,09	14,91	18,5	24	34,4

Источник: Источник: Минстат РБ, 2005 – 2008 гг.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Динамика импорта отдельных товаров Беларусь, 2004 – 2007 гг., (\$ млн.)

Товар	2004	2005	2006	2007	Изменение 2006 к 2005, %	Изменение 2007 к 2006, %	Доля товаров в экспорте 2007	Доля товаров в экспорте 2006
Импорт, всего	16345	16708	22351	28764	33,6	28,3		
Минеральные продукты	4607	5620	7444	10259	32,5	37,8	35,8	33,3
Машины и оборудование	2873	2585	3592	4663	38,9	29,8	16,3	16,1
Металлы и изделия из них	2236	1916	2621	3428	36,7	30,8	12	11,7
Транспортные средства	893	970	1452	1962	49,8	35,1	6,8	6,5
Продукция химической отрасли	1150	1160	1581	1812	36,3	14,6	6,3	7,1
Пластмассы, каучук, резина	878	802	1124	1421	39,8	26,4	5	5
Готовые пищевые продукты	876	886	1055	1166	19,1	10,5	4,1	4,7
Текстиль и текстильные изделия	560	480	539	618	11,4	14,5	2,2	2,4
Продукты растительного происхождения	422	378	459	554	21,2	20,6	1,9	2,1
Бумага, картон	332	289	387	486	33,8	25,5	1,7	1,7

Источник: Минстат РБ, 2004 – 2007 гг.

Ведущие торговые партнеры Беларусь, 2003 – 2006 гг.

Страна	Экспорт, %				Импорт, %			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
Общий объем, \$ млн.	13752	15977	19734	24339	16345	16699	22351	28764
Россия	47	35,8	34,7	36,5	68,2	60,4	58,6	59,9
Нидерланды	6,7	15	17,7	17,8	0,7	1	1	0,9
Британия	8,3	7	7,5	6,3	0,8	0,9	0,8	0,7
Украина	3,9	5,7	6,3	6	3,3	5,4	5,5	5,4
Польша	5,3	5,3	5,2	5	2,9	3,5	3,4	2,9
Германия	3,7	4,4	3,8	3	6,6	6,7	7,5	7,6
Латвия	2,4	2	2,3	4,1	0,5	0,5	0,5	0,4
Литва	2,6	2,2	2,2	2,3	1,1	0,8	0,8	0,6
Китай	2,2	2,7	2	2	1	1,7	2,5	2,8
США		1,6	1,6	1,4		1,4	1,4	1,4
СНГ	53,1	43	43,6	46,1	72,2	66,3	64,9	66,2
ЕС	36,7	44,1	45,5	43,8	19,8	21,4	22,3	21,8

* включая страны, которые вступили в ЕС в 2004 г.

Источник: Минстат РБ, 2004 – 2007 гг.

Экономика Беларуси, 2004 – 2007 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2006 в % к 2005 или увеличение темпов роста, %	2007 к 2006
ВВП, \$ млрд.	23,1	29,6	37	44,7	+25	+20,8
ВВП, Br (номинальный)	49992	63679	79231	96048	+24,2	+21,2
Темпы роста реального ВВП, %	11	9,2	9,9	8,1	+7,6	-18,2
Продукция промышленности, %	15,6	10,4	11,3	8,5	+8,7	-24,8
Инвестиции в основной капитал, %	20,2	23,2	31,4	14,7	+35,3	-53,2
Сельское хозяйство, %	12,9	2,1	6,1	4,1	+2,9 раза	-32,8
Инфляция (ИПЦ) декабрь к декабрю, %	114,4	108	106,6	112,1	-17,5	83,3
Экспорт (11 месяцев), %	34,9	17	25,3	20,6	+48,8	-18,6
Импорт (11 месяцев), %	34,4	5,6	34	27,3	6 раз	-19,7
Начисленная реальная среднемесячная ЗП (11 месяцев), %	15,9	21,6	18,2	9,8	-15,7	-46,2
Реальные денежные доходы населения (11 месяцев), %	12,7	16,1	17,5	15	+8,7	-14,3
Среднемесячная зарплата (11 месяцев), \$	162	217	273	322	+25,8	+17,9
Среднемесячная зарплата (11 месяцев), евро	129	175	218	236	+24,6	+8,3

Источник: Минстат РБ, 2004 – 2008 гг.

Качественные показатели экономики Беларуси, 2004 – 2007 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2004 к 2003	2005 к 2004	2006 к 2005, %	2007 к 2006, %
Кредиторская задолженность на 1.12, Br трлн.	17,6	21,2	25,4	30,8	+29	+20,5	+19,8	+21,3
Дебиторская задолженность на 1.12, Br трлн.	13	15,4	19,1	24	+31	+18,5	+24	+25,7
Остатков задолженности по выданным кредитам на 1.12, Br трлн.	8,9	12,1	18,8	27,8	+64,8	+36	+55,4	+47,9
Запасы готовой продукции, Br трлн.	1,67	2,03	2,54	3,19	+34,6	+21,6	+25,1	+25,6
Прибыль от реализации товаров, работ, услуг за 11 месяцев, Br трлн.	7,1	9,1	11,3	13	+70	+28,2	+24,2	+15
Сумма убытков, Br млрд.	717,9	525,6	552	505	+41,6	-23,8	+5	-8,5
Рублевая денежная масса M2 на 1.12, Br трлн.	4,8	7,6	11,4	14,6	+54,8	+58,3	+50	+28
Рентабельность 11 месяцев, %	13,9	14	13,6	12,1	+4,8 п.п.	+0,1 п.п.	-0,3 п.п.	-1,5 п.п.
Доля убыточных предприятий на 1.12, %	25,3	15,7	13	9,7	-8,6 п.п.	-9,6 п.п.	-2,7 п.п.	-3,3 п.п.
Баланс консолидированного бюджета 11 месяцев	+1,7	+2,3	+3,4	+3,2	+1,9 п.п.	+0,6 п.п.	+1,1 п.п.	-0,2 п.п.
Доходы консолидированного бюджета к ВВП	44,2	48,2	48,3	49,8	+10,7 п.п.	+4 п.п.	+0,1 п.п.	+1,5 п.п.
Среднегодовая процентная ставка комбанков по рублевым кредитам (ноябрь)	14,9	9,9	8,6	8,4	-27,3	-33,6	-13,1	-2,3
Остатки вкладов населения в банках на 1.12, Br трлн.	3,58	5,2	7,64	10,1	+59,8	+45,3	+46,9	+32,3

п. п. – процентных пунктов.

Источник: Минстат РБ, 2004 – 2008 гг.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Валовой внешний долг, Br млрд.

Структура	1.01.05	1.01.06	1.01.07	1.10.07
Всего	4935	5022	6741	9676
Сектор органов госуправления	492	607	589	544
Банки	626	842	1383	2553
Краткосрочный	626	503	765	1647
Другие сектора	3404	3219	4368	5603
Краткосрочный	2804	2736	3525	4354
Прямые инвестиции (межфирменное кредитование)	338	353	400	674

Источник: Нацбанк РБ, 2006 – 2008 гг.

Международные резервы Беларуси. Национальное определение и дефиниция МВФ

Структура	1.01.05	1.01.06	1.01.07	1.01.08
Определение РБ	1051	1599	1723	4998
Определение МВФ	770	1297	1383	4182

Источник: Нацбанк РБ, 2006 – 2008 гг.

Платежный баланс Беларуси, \$ млн.

Показатель	2005	2006	Январь – сентябрь 2007
Счет текущих операций	510	-1512	-1652
Из них товары и услуги	338	-1586	-1479
Счет операций с капиталом и финансовых операций	-5,3	1760	2283
Из них прямые инвестиции	303	351	1293
Финансирование (изменение резервных активов)	-539	1,4	-815,5

Источник: Нацбанк РБ, 2006 – 2008 гг.

Доля России в экспорте отдельных белорусских товаров

Товар	Доля России от общего объема экспорта в стоимостном выражении, %		
	2003	2006	2007
Мясо	99,9	99,9	99,9
Обувь	93,9	88,7	90,1
Телевизоры	98	89,7	95,9
Дорожная техника	-	84	84,1
Тара пластмассовая	-	86,2	85,7
Двигатели внутреннего горения	-	82,1	84,1
Рыба	98,7	82	80,5
Молоко	98,7	96,2	87,9
Холодильники	85,2	82,5	81,4
Седельные тягачи	80,2	75,3	80,6
Обои	75,5	73,7	76,7
Металлообрабатывающие станки	77,8	72	74,9
Мебель	77,1	72	72,8
Грузовые автомобили	75	68,9	65,6

Товар	Доля России от общего объема экспорта в стоимостном выражении, %		
	2003	2006	2007
Подшипники	67,3	65,3	65,3
Лекарства	70	56,5	59,3
Плитка керамическая	80,8	50,8	55,5
Стекловолокно	-	49,8	48,2
Тракторы	49	48,6	45,8
Черные металлы	44	28,8	38
Шины	69	31,7	38,4
Полимеры этилена	54,7	41,3	42,8
Волокна синтетические	70,2	59,8	54,3
Бытовая аппаратура для приготовления пищи	88,2	81	79,9
Трансформаторы	-	94,6	93,9
Провода изолированные	-	74,5	70,6
Прицепы, полуприцепы	84,8	80,9	78,1

Источник: Минстат РБ, 2005 – 2007 гг.

Объем розничной торговли отдельными продуктами питания и напитками, 2004 – 2007 гг.

Товар	Продано по всем каналам реализации, тыс. тонн				2007 к 2006, %	2006 к 2005, %
	2004	2005	2006*	2007**		
Мясо и мясопродукты в пересчете на мясо	651,7	692,6	718,5	776,4	10,4	3,7
Цельномолочная продукция	843,4	873,5	892	1004,9	15,5	2,1
Животное масло	37,6	38,1	34,9	29,3	-16	-8,4
Сыр	22,6	26,7	30,8	34,1	7,1	15,4
Растительное масло	110,7	114,9	98,3	110,8	17,3	-14,4
Консервы молочные, млн. условных банок	15,6	20,9	21	22,0	5,1	0,5
Сахар	185,6	171,6	168,6	145,5	-13,7	-1,7
Рыба, включая сельдь	143,9	161,2	156	129,3	2,8	-3,2
Консервы рыбные, млн. условных банок	43,7	57,0	61,6	64,0	32,8	8
Крупа	169,8	183,6	165,7	134,2	-10,9	-9,7
Макаронные изделия	113,8	106,7	95,5	80,8	-8,8	-10,5
Майонезная продукция	33,0	36,0	37,5	37,5	5,6	4,2
Яйца, млн. шт.	1526,1	1529,3	1465,5	1419,3	-3,2	-4,2
Безалкогольные напитки, млн. дал	34,8	38,1	45,5	43,8	9	19,4
Кондитерские изделия	110,3	118,1	128	138,0	7,8	8,4
Соки, млн. условных банок	146,1	163,8	204,2	249,9	29,9	24,7
Водка, тыс. дал	6980,5	7831,7	10052,3	11305,1	12,5	28,4
Коньяк, тыс. дал	164,7	175,7	273,6	267,7	-2,2	55,7
Пиво, тыс. дал	21957	30112	37731	47000***	25,1	25,3

* «Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе – декабре 2006», Минстат РБ.

** «Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе – декабре 2007», Минстат РБ, изменение дано по данному источнику.

*** Оценка объема по всем каналам реализации.

Источник: Минстат РБ, 2005 – 2008 гг.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

До 2008 г. белорусская промышленность работала не столько в режиме коммерции, сколько в рамках социальной парадигмы. Заводы превратились в придатки государственных центров занятости. Они финансировали многие проекты, которые должны были поддерживать бюджеты. Промышленность не предпринимала особых усилий для реструктуризации: цены для нее назначались, сырье и комплектующие покупались, сбыт организовывался – вот и весь бизнес-план. Несмотря на повышение цены на газ и ухудшение условий поставок сырой нефти, данный подход к промышленности со стороны правительства не изменился. В случае выполнения Россией своих требований по подписанным в 2006 г. и в начале 2007 г. соглашениям по газу и нефти, 2008 г. потребует от белорусских властей нового мышления, рационального поведения и ревизии своего видения экономического развития страны. С этими активами у белорусских промышленников, как и у правительства, наблюдается острый дефицит.

Чтобы в 2008 – 2009 гг. обеспечить устойчивый рост ВВП на старой производственной базе, нужно по меньшей мере неухудшение ситуации на основных рынках сбыта, сохранение мировых цен на нефть и режима переработки нефти, приток как минимум \$2 млрд. иностранного капитала, привлечение \$5 – 7 млрд. кредитов, а также продолжение роста доходов населения при снижении стоимости денег для желающих построить жилье. Очевидно, что такого благоприятного стечения обстоятельств в 2008 – 2010 гг. не будет. Традиционным экспортёрам Беларуси трудно будет рассчитывать на рост без ухудшения финансового состояния и складских запасов.

Согласно австрийской теории, централизованная плановая экономика приходит к кризису, во-первых, по причине плохой координации и конфликтов внутри госструктур управления. Во-вторых, она рушится из-за невозможности экономического расчета и, следовательно, по причине аккумуляции долгов и инвестиционных ошибок. В-третьих, социализм обречен на неудачу из-за отсутствия ответственных за убытки людей и структур. Четвертой причиной является отсутствие института банкротства, а пятой – недооценка роли предпринимателя и его инновационной деятельности, связанной с «творческим разрушением» и созиданием. Все эти факторы в разной степени присутствуют в Беларуси.

Содержание экономической политики в стране в 2008 – 2011 гг., качество институтов и направление векторов развития будут зависеть от хода и последствий пяти мощных конфликтов, противостояний. Первый – это конфликт между разными силовыми структурами, в первую очередь между МВД и КГБ. В 2007 г. победу в нем одержала милиция,

но КГБ, проиграв сражение, едва ли смирился с поражением в межведомственной войне. Отставка целого ряда высокопоставленных чинов МВД говорит о том, что победителей в этой борьбе быть не может.

Странами второго конфликта являются Национальный банк Республики Беларусь и Министерство финансов. Если продолжать работать в рамках существующей экономической системы, перед этими структурами стоят прямо противоположные задачи. Доступ к дешевому кредиту и бюджетным инвестициям был одним из ключевых источников белорусского экономического роста. В 2008 – 2010 гг. для обеспечения устойчивого роста нужны либерализация цен, обеспечение доступа на финансовый рынок иностранного капитала, существенное снижение налоговой нагрузки и ликвидация десятков бюджетных инвестиционных проектов.

В идеале Нацбанк и Минфин должны работать как одно целое. В Беларуси же каждая из этих структур жестко отстаивает и лоббирует свои интересы. При этом нельзя сказать, что эти интересы только государственные. Склонность к коррупции будет возрастать по мере накопления финансовых проблем и напряжения в банковской и бюджетной сферах. Ведь именно под лозунгом «сохранения стабильности» можно инициировать многие коррупционные схемы. Причем есть много способов скрыть их за ширмой защиты национальной безопасности или сохранения стабильности.

Третий конфликт происходит между Администрацией президента и Советом Министров. Первый орган де-факто является правительством страны, второй – его секретариатом или даже департаментом. В Администрации президентарабатываются все ключевые решения. Сюда ведут связи самых мощных белорусских лоббистов. Данный орган прямо или косвенно распоряжается от имени народа огромными материальными активами страны. Здесь проходят согласование для назначения на должность директора, судьи, силовики, депутаты и руководители исполкомов. Отсюда начинается и здесь заканчивается формирование бюджета страны и его инвестиционные приоритеты. А вот ответственность за ошибки и результаты принимаемых решений несет Совет Министров. В Администрации очень настороженно относятся к укреплению Совмина. Согласовывать документы становится все труднее. По мере усложнения экономических задач напряжение между Совмином и Администрацией будет нарастать. Инсайдеры в обеих структурах понимают, что развитие в рамках старой плановой системы невозможно. Номенклатурный передел сфер влияния и собственности будет проходить при активном участии представителей этих структур.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Четвертый конфликт происходит между Центром и регионами. Практически все областные бюджеты наполовину финансируются из Центра. Нет ни одного руководителя региона, который имел бы независимые рычаги для проведения региональной политики. На фоне резкого сокращения энергетического гранта и падения доходов от продажи нефти регионы вынуждены будут увеличить требования к Центру. Республиканские же власти призывают регионы к экономии и укреплению потенциала роста.

Отсутствие четких указаний развязывает руки местным чиновникам. Они получают возможность монетизировать свою власть на местном уровне. Понимая, что выполнить приказы из Центра нереально, они ориентируются на инсайдерский захват потенциально прибыльных активов, земли и недвижимости.

Наконец, пятый серьезный конфликт происходит между руководством отраслевых концернов и крупных госпредприятий с одной стороны и Совета Министров – с другой. Минсельхозпрод, Минпром, Белнефтехим и Беллегпром, как крупные отраслевые холдинги, испытывают серьезные проблемы с адаптацией к новым ценам на энергоресурсы, к высоким налогам и растущей конкуренции с российскими товарами. Они требуют дотаций, льготных цен, торгового протекционизма и приказов правительства и местных органов власти покупать их товары на внутреннем рынке. Совмин понимает, что выполнить все пожелания концернов и монополистов невозможно. Совместить задачи концернов и Совмина просто нереально. Неизбежно появление группы особых промышленных фаворитов, своеобразной высшей касты. Скорее всего, это будут заводы с числом работающих от 3 тыс. и выше. С остальными Совмин будет пытаться перейти на более жесткие, рыночные условия работы, требовать инноваций и диверсификации рынков сбыта. Однако, как гласит теория социализма австрийской экономической школы, отвечать за убытки будет некому, да и институт банкротства едва ли заработает. После подчинения Комитета по санации и банкротству непосредственно Министерству экономики и расширению полномочий исполкомов в данной процедуре нет оснований расчитывать на эффективное использование рыночного механизма санации и банкротства.

Все пять мощных конфликтов в рамках белорусской системы управления экономикой запрограммированы. Сегодня их нельзя избежать, не ломая институционально-административных рамок. При этом их слом также обрекает страну на период неопределенности и ухудшения социально-экономического положения. К этим пяти конфликтам может добавиться конфликт между индивидуальными предпринимателями и влас-

тами. Отказ от старых схем работы означает для десятков тысяч ИП прекращение работы. Экономические интересы десятков тысяч человек могут спровоцировать усиление политической конфронтации.

«Матрешка» рисков

Белорусский бизнес работает в правовой, институциональной среде специфических рисков, которые сформировались в результате выбора модели сильно ограниченной политической и экономической свободы. Они серьезно влияют на экономическую активность, интенсивность инвестиций, характер производства и работу разных рынков.

«Матрешка» стратегии выбора параметров коммерческого производства и обмена – это совокупность факторов разного уровня, оказывающих влияние на решения собственника, предпринимателя и инвестора, а также на оценку рисков при реализации коммерческих проектов. На первом уровне факторов и, соответственно, рисков находятся макроэкономические риски. Беларусь характеризуется следующими основными макроэкономическими рисками.

- **Риск высокой инфляции**, обесценения оборотного капитала и сбережений, усложнение условий обслуживания и выплаты валютных кредитов в случае, когда основная выручка поступает в белорусских рублях и на условиях оплаты за 30 – 60 дней. Если инфляция превышает темпы роста цен, установленные правительством, может возникнуть угроза снижения запланированной рентабельности и реализации бизнес-плана в целом. В Беларуси инфляционные риски остаются высокими. Стабильным считается уровень годовой инфляции до 2%. В Беларуси официальный индекс потребительских цен (один из способов измерения инфляции) составляет 7 – 9% в год, но при этом государство осуществляет прямое регулирование около трети цен на товары и услуги, по которым измеряется ИПЦ.
- **Риск девальвации**, т. е. снижения стоимости белорусского рубля по отношению к другим валютам. Он имеет место при дисбалансе на валютном рынке, который, в свою очередь, является следствием дефицита текущего счета платежного баланса. Он образуется в случае превышения импорта над экспортом, бегства капитала или роста выплат по внешним заемствованиям при сокращении валютной выручки. В Беларуси риск роста дефицита текущего счета платежного баланса высокий. При

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

дальнейшем ухудшении условий торговли с Россией, росте цен на энергоресурсы давление на белорусский рубль будет расти.

- **Риск роста дефицита бюджета.** В ситуации, когда правительство опасается отказаться от перекрестного субсидирования, выйти на полную окупаемость ЖКУ, общественного транспорта, когда сильными остаются позиции отраслевых лоббистов (аграрии, крупная промышленность, строительный сектор), а также нет политической воли к снижению государственных расходов, когда налоговая нагрузка достигла максимума, правительство может пойти на резкое увеличение заимствований. В среднесрочной перспективе это повлечет за собой рост расходов на обслуживание долга. Поскольку в Беларусь Министерство финансов имеет приоритетный доступ к внутреннему финансовому рынку, а Нацбанк де-факто не является институционально независимым, возникает опасность роста квазибюджетных расходов за счет увеличения нагрузки на банки и предприятия. Если же правительство пойдет на сокращение госрасходов, замораживание доходов в государственном секторе и отказ от некоторых мер стимулирования внутреннего спроса, то это скажется на емкости внутреннего рынка и ударит по предприятиям, которые ориентируются именно на внутренний спрос.
- **Риск резкого роста внешнего долга.** В 2007 г. резко увеличились темпы роста внешнего долга коммерческого сектора. Правительство взяло курс на покрытие дефицита текущего счета платежного баланса за счет внешних заимствований. В ситуации потери конкурентоспособности белорусских товаров на традиционных рынках, при остром дефиците иностранных инвестиций, отсутствии реструктуризации в реальном секторе рост внешней задолженности грозит превратиться в финансовую пирамиду, неустойчивую финансовую систему с высокой вероятностью глубоких макроэкономических шоков.

На втором уровне факторов и, соответственно, рисков находятся правовые и институциональные риски. Для сегодняшней Беларусь характерны следующие из них.

- **Риски ценового регулирования.** Правительство неоднократно демонстрировало заботу об интересах отдельных субъектов рынка и «социально незащищенных» групп населения путем установления максимальной рентабельности, торговой надбавки или предельной цены (цемент, так называемые социально значимые товары,

бензин, ЖКУ и т. д.). При росте цен правительство может пойти на популистские меры в виде временного замораживания цен, что помешает реализации бизнес-планов. Типичным примером подобного рода является замораживание арендной платы, последовавшее в 2005 г. за митингами предпринимателей. Сюда можно отнести и приказы продавать определенные товары (например, удобрения, нефтепродукты) на внутреннем рынке для госсектора по заниженным ценам.

- ***Риски внешнего и внутреннего торгового протекционизма.*** Правительство часто вводит временные меры тарифного и нетарифного регулирования (временный запрет импорта, сезонные пошлины, идентификационные марки, квоты, сертификаты качества и происхождения, сложная процедура таможенной очистки, индикативное определение доли белорусских товаров в торговой сети и т. д.). С другой стороны, могут быть введены нормы обязательной отгрузки на внутренний рынок на определенных условиях, что приводит к росту цены экспорта и, соответственно, снижению его конкурентоспособности. Такие меры могут оказать негативное влияние на реализацию бизнес-планов и на решения инвесторов осуществлять долгосрочные проекты. Беларусь остается одной из самых протекционистских стран в регионе. Ее торговое законодательство пока не соответствует стандартам и правилам ВТО. Беларусь далека от вступления в данную организацию. Присоединение к ней России и Украины грозит ухудшить условия выхода белорусских товаров на данные внешние рынки.
- ***Риски блокировки института частной собственности.*** Система проверок, штрафов и пени, практика конфискации товаров при незначительных нарушениях, плановость сбора штрафов для органов государственного управления нарушает фундаментальный принцип рыночной экономики – принцип динамичной частной собственности. Национализация посредством «золотой акции» формально была отменена в начале марта 2008 г., но по-прежнему нет эффективной защиты прав миноритарных акционеров. Чрезвычайные полномочия контрольных органов создают атмосферу нестабильности и непредсказуемости, особенно на капиталоемких рынках, в том числе на рынке недвижимости, на котором зафиксированы примеры передела собственности в пользу государства после завершения строительства.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- **Риски нестабильного законодательства.** Частые изменения, вносимые в содержание и порядок регулирования процесса выдачи лицензий, разрешений, таможенного оформления, в порядок оптовой и розничной торговли, в правила бухгалтерского учета, создают риски совершения ошибки и, соответственно, наказания в виде высоких штрафов и пени. Практика принятия законодательных актов задним числом, отсутствие единых правил выдачи разрешений, единой информационной базы о требованиях, предъявляемых государством к коммерческим организациям, увеличивает операционные риски бизнеса, а также существенно сокращает инвестиционный потенциал Беларуси.

Вышеуказанные факторы оказывают влияние на все коммерческие организации Беларуси. Как показывают многочисленные опросы, самой большой проблемой белорусского бизнеса является налоговая система. Она сама по себе является одним из самых опасных институциональных рисков для коммерческих организаций. Способы их нейтрализации варьируются от дополнительных расходов на юристов и бухгалтеров до покупки «административного» ресурса или перевода части экономической деятельности в «серую» сферу. Данная группа рисков представляет собой вторую «матрешку» рисков коммерческой деятельности в Беларуси.

Собственники, менеджеры и акционеры могут влиять на нейтрализацию рисков «макроматрешки» и «институциональной матрешки» посредством индивидуального или секторального лоббизма, участия в процессе выработки и принятия решений через участие в политических процессах (активизация деятельности бизнес-ассоциаций, работа с депутатами, переговоры с исполнительной властью). Говоря об институциональных факторах развития бизнеса, следует указать на высокий уровень доступа к транспортной, энергетической, телекоммуникационной, коммунальной инфраструктуре в Беларуси.

Третий уровень рисков («микроматрешка») связан с факторами, которые влияют непосредственно на процесс производства и реализации товаров и услуг фирмы. В отличие от двух предыдущих «матрешек», собственники, менеджеры и акционеры могут влиять на большинство из этих факторов, нейтрализуя риски и формулируя стратегию устойчивого развития фирмы. К основным рискам этого уровня относятся:

- высокие издержки доступа к заемному капиталу;

- снижение качества менеджмента, возникновение конфликтов между собственниками и менеджментом;
- чрезмерная концентрация производства на дешевой номенклатуре товаров (с низкой долей добавленной стоимости), отсутствие конкурентных преимуществ в товарах с высокой долей добавленной стоимости;
- навязывание конкретных поставщиков сырья, комплектующих или требований осуществления поставок на внутренний рынок на определенных, не рыночных условиях;
- технологическая отсталость, низкие расходы на модернизацию и НИОКР;
- снижение качества работы с поставщиками сырья и других факторов производства;
- отсутствие диверсификации географии продаж;
- снижение качества кадров (управленческих, научных, производственных);
- отсутствие инвестиций в раскрутку брендов;
- отсутствие системы стимулирования персонала к инновационной и другой деятельности, которая поднимает конкурентоспособность фирмы;
- снижение числа качественных местных поставщиков;
- сокращение или ограничение спроса на традиционных рынках;
- удорожание факторов производства (аренда офисных и производственных помещений, электроэнергия, ЖКУ, рабочая сила, заемный капитал и т. д.).

Нейтрализация данных рисков и их профилактика зависит от качества менеджмента, четкости определения стратегии развития фирмы, адекватной оценки задач и средств для их выполнения, в том числе человеческого капитала. Однако в Беларуси снижение всех этих рисков возможно через приобретение административного или силового ресурса, через обеспечение гарантированного спроса (государственные программы) и льготные условия приобретения факторов производства.

Даже при наличии безупречно разработанной маркетинговой стратегии непотопляемого, полностью защищенного от банкротства бизнеса в Беларуси не существует. К тому же белорусский бизнес до сих пор не научился представлять и защищать свои интересы в переговорах с государством. Накануне структурной адаптации экономики Беларуси, которая наверняка ускорится в 2008 – 2011 гг., будут увеличиваться риски дискриминационного перераспределения ресурс-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

сов в пользу номенклатурного бизнеса и создания ему особых льготных условий, в том числе в партнерстве с иностранным бизнесом. Белорусскому предпринимательству необходимо будет учитывать данный фактор точечной реструктуризации и перераспределения сфер влияния на рынках. Впрочем, акселерация формирования легальных частных предприятий в Беларуси предопределена. Правила игры, т. е. содержание экономической политики, будут влиять лишь на то, какие фамилии окажутся в списке ста самых богатых белорусов в 2011 г.

ГЛАВА II.

Экономическое чудо. Как это делали другие

1. Финляндия.
2. Ирландия.
3. Япония.
4. Китай.
5. Германия.
6. Великобритания.
7. США.
8. Чили.
9. Новая Зеландия.
10. Балтийский феномен: Литва, Латвия, Эстония.
11. Швеция.
12. Статистическое приложение.
13. Эпилог. Об опасности физиков и лириков.

1. ФИНЛЯНДИЯ

«Вы не можете добиться равенства богатства без равенства людей.
Есть только один способ добиться равенства людей – убить их.
У людей равные навыки только в могиле».
Гэри Норт, 1982

ФИНСКИЕ ПАРНИ VS «БЕЛАРУСКІЯ МУЖЫКІ» О пользе финляндизации Беларуси

Если судить о Финляндии по анекдотам о ее жителях, то можно подумать, что в стране Суоми живут о-очень «памяркоўныя» люди. Белорусы привычно думают, что все в этой скандинавской стране проходит неспешно, тихо и медленно, вдали от шумного Брюсселя и хаотичного Нью-Йорка. Однако в последние 20 лет эта страна удивляла мир именно скоростью, инновационностью и напором. Речь не только о традиционно сильном финском хоккее. Наряду с Nokia, мировыми хитами стали сотни

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

товаров с лейблом *made in Finland*. Честность, упорство и трудолюбие финских предпринимателей, политиков и гражданского общества, правильный выбор стратегии развития легли в основу финского экономического чуда.

Малая северная страна без нефти, газа и полезных ископаемых, которая вынуждена тратить много денег на отопление и коммунальные услуги, по социальным и производственным стандартам дает фору десяткам государств, расположенных южнее и богатых природными ресурсами. Удельный вес болот в Финляндии гораздо больше площади белорусских земель, выведенных из оборота после Чернобыля.

Финляндия вошла в XXI в. мировым лидером по индексу перспективной конкурентоспособности и заняла второе место в мире по индексу деловой конкурентоспособности. В докладе Всемирного экономического форума 2007/2008 она опустилась на шестое место, но качество основных институтов для успешного конкурирования, безусловно, сохранила. На протяжении ряда лет Финляндия остается самой некоррумпированной страной мира, притом что половина ВВП распределяется через государство. Из долгого списка успехов Финляндии отметим 11-е место по индексу развития человеческого потенциала¹ и 16-е – по индексу экономической свободы².

Финны по праву гордятся своими отцами и дедами, которые не допустили порабощения страны агрессивным Советским Союзом. В отличие от коллективистских православных Украины, России и Беларуси сканданавы сделали ставку на протестантские ценности, рынок, частную собственность и прозрачное, ответственное правительство. Сделали ставку – не значит, что приняли государственную программу. Таков был выбор финских интеллектуальных, религиозных и политических элит.

Лютеране – демократы, а не православные атеисты

Финляндии, как и Беларуси, нелегко далась независимость. Долгое время в стране хозяйничали шведы. Практически весь XIX в. она была во власти России. Приобретя независимость в 1918 г., опять же, как и Беларусь, эта маленькая северная страна показала сталинской армии, как нужно воевать. Беларусь не имеет в своей истории аналога одного из самых авторитетных финнов Карла Маннергейма. В конечном итоге народное сопротивление финнов и четкое военно-политическое руководство позволили стране выбрать нужную ей сторону Ялтинского договора.

1. Доклад о человеческом развитии 2007/2008, ООН www.un.org

2. «Индекс экономической свободы 2008» www.heritage.org

В отличие от шведов и норвежцев финны имеют общие корни с венграми и эстонцами. При этом 6% граждан этой страны составляют этнические шведы. Как и Беларусь, Финляндия – страна с двумя официальными языками. Она до сих пор находится под сильным влиянием идей Мартина Лютера, который в далеком XVI в. оставил в Скандинавии глубокий культурный и философский след. Однако финны не религиозные догматики. Только 5% населения регулярно ходят в церковь. Лютеранские священники скорее похожи на социальных работников, чем на священников в нашем понимании. Люди весьма осторожно относятся к коллектиivistским учениям католицизма, предпочитая любить и беречь природу, почитать богов разума и науки.

Как и белорусы, живущие в городах, финны сохраняют сильные связи с деревней. Здесь она, разумеется, далеко не белорусского образца. О дачах и огородах речь не идет. Красивые леса и фьорды, горы и острова – лучшие места для отдыха, которые финны научились беречь для себя. Сюда охотно едут туристы со всего мира. Хотя за счет сельскохозяйственного производства живет только 3% населения, в стране по-прежнему очень сильны политические партии, представляющие интересы фермеров и рыбаков из маленьких городков. В отличие от белорусских аграрников-коллективистов, живущих еще ментальностью советских колхозов, они не требуют многомилиардных дотаций из бюджета и защиты от импорта.

В отличие от Беларуси Финляндия нашла динамичный баланс демократии и рынка, установила партнерство между правительством, бизнесом и гражданским обществом. Политическая конкуренция – лучший механизм предупреждения от ошибок властей предержащих. Причем речь идет о власти прозрачной, подотчетной и подконтрольной. О внебюджетных фондах, квазифискальном финансировании расходов государства, «социальном» регулировании цен, принуждении инвесторов к оплате проектов типа «Дажынki» или «Национальная библиотека» ни финские коммунисты, ни либералы не смеют даже заикаться. Им такие функции государства даже в голову не приходят.

Это не на бумаге. Это в голове

Финны считаются скромными, пунктуальными, трудолюбивыми и великодушными. Они не любят показухи. Богатого финна по одежде едва ли отличишь от представителя средней финской семьи. Скромность на публике универсальна. Для финнов опоздание даже на 10 минут – это показатель непрофессионализма и даже невежливости. Честность в личной, общественной и экономической деятельности ценится особенно

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

высоко. Даже мелкие финансовые или налоговые нарушения считаются здесь абсолютно неприемлемыми. В бизнесе предпочитают выстраивать отношения партнерства, а не подчинения типа «я начальник – ты дурак».

В Финляндии налоговые декларации не то что политиков и бизнесменов, но и каждого гражданина открыты для всеобщего обозрения и проверки. Любой журналист имеет право затребовать от любого должностного лица, включая премьер-министра, не только нормативные акты, но и список затрат на командировку или счет за ужин за казенные деньги. Такого понятия, как распоряжение правительства с грифом «Для служебного пользования» или постановление Минэкономики «Не для печати», в Финляндии не существует.

Уникальная сила культурных и моральных традиций позволяет Финляндии сочетать высокие госрасходы со статусом самой некоррумпированной страны в мире. Это один из самых впечатляющих феноменов страны. Воспроизвести его в другом регионе практически невозможно. Это не заслуга левых или правых партий. Это не результат использования некоей особой разновидности кейнсианской или марксистской модели. Это часть жизни каждого финна, от премьер-министра до простого пенсионера. Именно такое отношение является основой скандинавской модели государства всеобщего благосостояния. Прежде чем копировать ее, необходимо создать в стране такую же культуру, такой же идеологический фон, такие же нормы прозрачности и подотчетности. Если их нет, механический перенос финской модели на белорусскую, российскую или польскую почву порождает коррупцию, кумовство и формирование олигархических кланов.

Уже в 90-е гг. ХХ в. финны столкнулись с ужесточающейся конкуренцией со стороны стран с низким уровнем налогов. Постсоветские страны, Ирландия, не говоря уже о Китае и Индии, начали активно теснить своих зажиточных конкурентов не только на товарных рынках, но и в борьбе за привлечение инвестиций. Под этим прессом Финляндия вынуждена сокращать налоговую нагрузку, хотя политически она к этому пока не готова. Рано или поздно адаптироваться к глобализации придется. Промедление себе дороже. Финская история показывает, что в критические моменты элиты страны принимали нужные решения. Есть основания думать, что так будет и на этот раз.

Многие белорусские, украинские и российские политики утверждают, что скопировали свои национальные модели государственных расходов со скандинавской. Мол, раз финское правительство тратит больше 50% ВВП, то чем мы хуже? Это как раз тот случай, когда один и тот же формальный институт для финна – благо, а для белоруса – яд.

Белорусы разительно отличаются от финнов. Коммунизм напрочь отбил у нас мотивацию к труду. Мы разучились гордиться своими достижениями, берем и даем взятки при малейшей возможности, подозреваем соседей и тайком им завидуем. Ни простые люди, ни облеченные властью политики не понимают моральной и экономической сути института частной собственности. У нас не развито чувство настоящей солидарности и партнерства. Чиновники свысока взирают на предпринимателей, считая их чуть ли не своими слугами. Дисциплина с одной стороны, солидарность и социальное партнерство – с другой, по указу или директиве президента – это антипод тому, что есть в Финляндии.

С другой стороны, белорусы не привыкли к богатству. С первыми крупными доходами появляются дикие «понты», зазнайство и желание похвастаться: у меня круче, чем у соседа. «Новым белорусам», перераспределяющим бюджетные ресурсы, чужды благотворительность, поддержка национального образования и науки. О партнерстве с гражданским обществом речь вообще не идет. Поэтому традиции, которые делают Финляндию ответственным и уважаемым государством, Беларусь, Россию или Украину превращают в царство бюрократии и номенклатуры.

Партнерство, а не зависимость

Бизнес по-фински – это отнюдь не переход на использование исключительно финских технологий, торговый протекционизм и реализация программ импортозамещения. Финляндия, как и Беларусь, малая открытая экономика. Только в отличие от белорусских властей, которые перессорились со всеми соседями и богатыми мира сего, Финляндия со всеми дружит, торгует, свободно перемещая товары, деньги и услуги. Бизнес и домашние хозяйства ориентированы на сбережения. Ставка сбережения превышает 27%¹, и это один из лучших показателей в мире.

Высокообразованные финны создали мощную экспортноориентированную экономику. Они прекрасно сочетают четыре фактора: свои сравнительные преимущества (лесные и водные ресурсы); качественные институты государства и его партнерство с гражданским обществом; активную интеграцию в мировую экономику и защиту принципа свободной торговли; акцент на создание комфортных условий для развития человека. Богатая лесными ресурсами, Финляндия стала мировым лидером в производстве бумаги, деревообработке и полиграфии. Используя мощный научный потенциал, финны вошли в мировую элиту машиностроения и фармацевтической промышленности, производства мебели и оружия.

1. Данные за 2007 г. по страновому докладу МВФ о Финляндии.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

На первый взгляд в отраслевой структуре белорусской и финской экономики есть много общего. Однако уровень технологий на финском и белорусском машиностроительном заводе отличаются как небо и земля. С конца 80-х гг. Финляндия переориентировала свою экономику с тяжелой промышленности и добычи сырья на отрасли высоких технологий. За счет частных инвестиций, защиты прав собственности, в том числе интеллектуальной. Мы же остались с машиностроением позднего советского периода, сохранив вредную привычку красть чужую интеллектуальную собственность.

Беларусь и Финляндия разительно отличаются по роли и месту государства в экономике. Финны видят в государстве посредника в общественном диалоге, инструмент сплочения нации и решения возникающих проблем. В Беларуси же государство – скорее источник проблем, чем инструмент для их решения. Опыт Финляндии наглядно демонстрирует, что финские политики и чиновники отказались от планирования реального экономического прорыва. Они не выделяли «точки роста» и не загоняли частные корпорации в рамки пятилетних планов.

У Финляндии можно поучиться, как проводить структурные реформы. В конце 80-х гг. Финляндия, ориентированная на советские внешнеторговые организации, пережила серьезное потрясение, но ее политики не выигрывали выборы под лозунгом восстановления утраченных связей или создания союзного государства с Россией. Вместо этого финны в 1995 г. вступили в ЕС и отказались от своей валюты в пользу евро. Решение открыться для европейских товаропроизводителей и договориться с ЕС было стратегическим, но далеко не таким легким, как может показаться.

Наконец, главное конкурентное преимущество Финляндии по сравнению со многими странами мира – это создание условий для развития человека. Система образования нацелена на лучшие мировые стандарты. Никто не заставляет вступать в пионеры или молодежные организации типа ленинского или маннергеймского комсомола. Никому в голову не придет вводить в вузах курс идеологии и душить инакомыслие. Здравоохранение построено на страховой основе. Даже в страшном сне простому финскому врачу не придет мысль украсть лекарства, выписывать только те лекарства, которые производятся фирмой, выплачивающей ему комиссионные, или нажиться на покупке дорогого оборудования. Жилье финны покупают в рассрочку на 20 – 30 лет с выплатой низких процентов. Без надрыва и истерики вокруг государственной жилищной программы. При этом никто не регулирует цены на услуги ЖКХ. Этот сектор давно превратился в успешный бизнес.

Государство отчитывается за каждый евроцент, который ему доверили налогоплательщики. В стране работает профессиональный, реально неза-

висимый суд и неподкупная полиция. За правительством следят не только политические конкуренты, прокуратура, но и сотни частных СМИ. Бюджетная поддержка прессы – анахронизм. Шаг в сторону от общепринятых протестантских стандартов – отставка и всеобщее порицание. В этом аспекте белорусское государство разительно отличается от финского. Поэтому слепое копирование отдельных элементов финской модели при замалчивании других – это грубая ошибка.

Беларусь не лютеранская, ответственное, прозрачное государство частных собственников, которые работают в среде открытой конкуренции со всеми странами мира. Мы не можем позволить себе иметь государство всеобщего благосостояния по финскому образцу. Декларируем приверженность скандинавской модели, а получается латиноамериканская. Вернее, восточнославянская с высокой коррупцией, безответственными государственными инвестиционными программами и мало кому в мире известными товарами. Мы отдаляемся от стандартов экономического чуда, приближаясь к нормам олигархического чудовища. Поскольку обращение нашей страны в лютеранство в ближайшие 100 лет нам не грозит, а членство в ЕС не светит и через 20 лет, то остается лишь быстро передать власть над активами, деньгами, ресурсами и землей из рук номенклатуры в руки частных собственников. Именно это создаст прочную основу для начала финляндизации Беларуси. Чем дольше мы будем игнорировать ценностную, культурологическую основу экономической модели, тем дороже будут обходиться белорусам ошибки поиска своей экономической идентичности.

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ К ЧУДУ Как Финляндия стала богатой

Ни одной стране мира не гарантировано богатство и процветание. Можно сидеть на нефтяных скважинах, а большая часть населения будет жить в нищете. Финляндия долго шла к статусу самой конкурентной страны мира. Настоящее чудо в экономике не происходит по указу президента или по решению правительства. Ему предшествует напряженная работа, консолидация общества и бизнеса на протяжении многих поколений.

Бумага вытянула Финляндию

В средние века Финляндия производила то, чем была богата ее природа. Начиная с XVII в. она постепенно интегрируется в экономику Западной Европы. Основным экспортным товаром становится деготь. Голлан-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

дия и Великобритания закупали большие объемы этого товара для своих флотов. Это был важный прорыв, потому что в отличие от колониальных стран Европы Финляндия работала в основном на шведский рынок. Тем не менее финны не заразились соборностью и замашками крепостного права. Даже в статусе автономного Великого княжества в составе Российской империи финны уважали принцип верховенства закона и признавали частную собственность.

До 60-х гг. XIX в. экономика Финляндии была представлена в основном лесопильными заводами и предприятиями черной металлургии с относительно примитивной технологией производства. Финны были на 40% беднее жителей стран Западной Европы. Финские политики понимали, что без либерализации экономики богатые страны не догонишь. В 1879 г. была объявлена свобода предпринимательства, сняты ограничения на развитие лесопильного производства. За счет этого резко возрос экспорт. Быстрыми темпами шла индустриализация, но традиционные товарные позиции не были прорывными.

Хитом финской промышленности стала бумага и ее производство из древесины. Именно бумага изменила положение страны в мире. Тогда она не могла конкурировать на рынке Западной Европы, но для нее открывались большие возможности в России. По сути дела, Финляндия была тогда в составе союзного государства с Россией. Это позволяло ей избегать уплаты таможенных пошлин, которые были обязательны для производителей из Западной Европы.

Учиться у лучших, дружить с богатыми

Развивающаяся экономика финансировалась в основном за счет местного капитала, а ограниченные иностранные инвестиции поступали через торговые дома. В 1885 г. на долю предприятий, которые находились в иностранной собственности, приходилось всего 16% от производства лесопильных заводов. Финляндия имела трех основных торговых партнеров – Россию, Германию и Великобританию, – что обеспечивало ее относительную устойчивость.

Для большинства иностранных инвесторов Финляндия не представляла интереса. Она была сильно удалена географически, не обладала серьезными запасами полезных ископаемых. Ее внутренний рынок был слишком мал. Страна не имела развитого научного потенциала. Несмотря на то, что промышленность страны в основном принадлежала местным акционерам, большая часть технологий импортировалась из других стран. Финны не считали зазорным учиться у лучших. Постепенно при помощи экспертов из Швеции и Западной Европы они сами научились делать высококлас-

сное оборудование. С конца XIX в. все новые технологические процессы для лесопильного производства разрабатывались внутри страны. Отметим, что само государство не принимало участия в развитии производства пиломатериалов. Это делал частный рынок, который в начале XX в. обеспечил бурный рост данного сектора.

В отличие от России, которая использовала телеграф и телефон в основном для военных целей, Финляндия изначально имела частный телекоммуникационный сектор. Первые телефонные линии были построены в 1877 г., всего лишь через год после того, как Белл изобрел телефон. Компании Bell, Ericsson и Siemens & Halske присутствуют на внутреннем рынке страны с 1881 г. С тех пор телекоммуникация Финляндии функционирует в условиях жесткой конкурентной борьбы¹. Финны четко понимали, что их страна не может диктовать правила игры. Она должна приспособливаться к потребностям основных рынков. Именно эти традиции позволили финнам в конце XX в. сотворить феномен Nokia.

Беларусь тогда тоже была частью Российской империи. Она тоже была богата лесом. Наше географическое положение было гораздо лучше, но интегрироваться в Европу получилось у финнов, а не у белорусов. Дело в том, что финны правильно поняли роль государства – «ночного сторожа», а белорусы и русские видели в нем царя, Бога и воинского начальника в «одном флаконе». По оценкам историков, до 75% выручки от экспорта пиломатериалов направлялось в сельские районы, причем две трети получали крестьяне, владельцы лесных хозяйств, а третья приходилась на наемных работников. На этом примере ярко видна роль частного сектора. Именно он, а не государство, стал локомотивом экономического роста. К тому же владельцы лесов имели мощный стимул оберегать свои лесные богатства, развивая промышленный и экологический потенциал страны. Финны поняли это в XIX в., а в Беларуси в начале XXI в. все еще доминирует мнение, что леса и озера должны быть только государственными.

Репарации не помешали росту

Финляндия начала освоение западного рынка с помощью стратегии производства товаров с низкой добавленной стоимостью, постепенно оттеснявая более привлекательные сегменты этого рынка. Дешевая рабочая сила и низкая стоимость сырья позволили стране успешно развиваться. Сначала финские компании не могли конкурировать по качеству производимой продукции, но постепенно они вытеснили конкурентов из Канады и Германии. После первой мировой войны финны совершили еще один поступок, не имевший аналогов в мире. Частные финские предприятия

1. Анти Хелантера. Симон-Эрик Оллус. Почему Россия не Финляндия. Сравнительный анализ конкурентоспособности. Издательство Института экономики переходного периода, 2004.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

основали совместную маркетинговую компанию Finnrap, которая помогла Финляндии стать игроком мирового уровня на рынке продуктов деревообработки.

Финляндия была единственной страной в мире, в которой в период между двумя мировыми войнами темпы роста производства увеличивались ежегодно, а производительность труда удвоилась. В тяжелые 20-е и 30-е гг. ее политическое развитие оставалось стабильным: сохранились демократическая система, право частной собственности и власть закона. Это был важный вклад государства в создание финского экономического чуда. О национализации, «золотой акции» и развитии торговой сети «Конфискат» в Финляндии никто даже не помышлял. Даже в период восстановления экономики после второй мировой войны (Финляндия лишилась около 10% своей территории и 10% промышленных предприятий) страна сохранила стойкую приверженность закону и частной собственности.

Экономический рост происходил в условиях роста капиталовложений в промышленное производство. В 50-е гг. ежегодный прирост промышленного производства составлял 6,2%, в 60-е гг. – 7,1%, в 70-е гг. – 4,3%. Средний ежегодный прирост промышленного производства с 1948 по 1979 гг. составлял 5,8%. Страна богатела, несмотря на то, что выплачивала reparations СССР, которые в конце 40-х гг. составляли от 5 до 6% ВВП и приблизительно 2% с 1950 по 1952 гг. В 1945–1949 гг. стоимость компенсаций составляла 28% экспорта.

Дорогие уроки и последствия интервенционизма

По сравнению с периодом между двумя мировыми войнами в 1950 – 1980 гг. участие государства в экономике возросло, что явилось естественным продолжением военной политики. Гораздо позже финны дорого заплатили за эту грубую ошибку. Государство начало активно поддерживать приоритетные отрасли промышленности. Было создано несколько крупных государственных предприятий. В 1950 – 1970 гг. темпы прироста капиталовложений были выше среднего уровня аналогичного показателя в странах ОЭСР. При принятии решений относительно расположения этих предприятий, главное внимание уделялось региональной политике и развитию депрессивных регионов. При этом правительство заявляло, что государственные предприятия должны на равных конкурировать с частными компаниями.

Для обеспечения доступа к наиболее значимым экспортным рынкам Западной Европы Финляндия в 1961 г. вступила в Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), чем обеспечила себе относительно рав-

неправильный доступ к важнейшим рынкам континентальной Европы и Великобритании. Одновременно с этим Финляндия подписала соглашение с Советом экономической взаимопомощи (СЭВ), что открыло перед ней возможность равноправного выхода на рынки стран СЭВ. Такая многовекторность обеспечила динамичное развитие страны в 1960 – 1985 гг.

Опасность государственного интервенционизма Финляндия поняла, когда кризис стал неизбежным. Финская экономика продолжала развиваться в условиях массового потребления. Финансирование быстрого экономического роста осуществлялось в основном за счет кредитов. Наиболее ярким и очевидным примером перегрева экономики были фондовые рынки и рынки недвижимости. С 1985 по 1990 гг. котировки на фондовых рынках, а также Индекс Хельсинкской фондовой биржи (HEX) увеличились в три раза. Дeregулирование финансового рынка было медленным и хаотичным. В первой половине 90-х гг. в течение четырех лет объем промышленного производства сократился на 14%, а уровень безработицы вырос почти на 17%. В 1989 г. ВВП увеличился на 5,4%, а в 1991 г. было отмечено его падение сразу на 6,5%.

Экономический спад продолжился в 1992 г. и в первой половине 1993 г. Только осенью 1993 г. падение ВВП прекратилось. Когда советские рынки рухнули, экспорт Финляндии в Россию сократился на 70%. В 1991 г. доля торговли с Советским Союзом составляла 15% от общего объема экспорта, который оценивался в 23% ВВП страны. Многочисленные банкротства, растущий госдолг, кризис банковской системы заставили политиков и экономистов понять, что за беспечное государственное потребление и крупномасштабные государственные инвестиции нужно платить. Правительство прибегло к компенсации потерь банков, чтобы не допустить массовых банкротств и поддержать доверие к финансовым рынкам. Общая сумма субсидий, выплаченных государством с 1991 по 1996 гг., составила 6,7 млрд. евро, или около 8% ВВП страны. Это лишь часть цены, которую заплатили финны за заныривание с социализмом.

Для любителей формальных макроэкономических показателей отметим, что незадолго до того, как Финляндию охватил самый глубокий экономический кризис среди западных стран с рыночной экономикой, случившийся в мирное время, экономика Финляндии находилась на этапе подъема, а по показателям ВВП на душу населения входила в число богатейших стран мира. Финские власти тогда, как и белорусские власти в первой декаде XXI в., были убаюканы темпами роста ВВП, доходов и инвестиций. Финны на собственной шкуре испытали, что особой страховки от кризисов у государства нет и быть не может. Беларусь этот ценный урок Финляндии не усвоила до сих пор.

Свободный рынок – пропуск в будущее

В отличие от бывших стран СССР в Финляндии системный экономический кризис не сопровождался кризисом политическим. Это еще одна уникальная черта Финляндии. Да, некоторые юридические и физические лица лишились своей собственности. Многие предприятия обанкротились, и акционеры теряли свою собственность, но бюрократия продолжала функционировать, не препятствуя проведению реформ. Наоборот, органы государственной власти понимали неизбежность реформирования экономики страны и сокращения в ней доли государственного сектора.

Финский путь реформ опирался на стратегию открытости. Уже через четыре месяца после распада СССР Финляндия подала заявку на вступление в ЕС. Государство отдало финансовый рынок на откуп частным компаниям. Финны начали активно привлекать иностранные инвестиции, продавая свои предприятия и банки. В 1990 г. из 500 крупнейших компаний Финляндии 70 принадлежали зарубежным акционерам. В 1995 г. этот показатель вырос до 130 предприятий.

Благодаря реформам, инвестициям в науку и новые технологии, изменению параметров деловой среды в 90-е гг. сектор информационно-коммуникационных технологий занял первое место в промышленности Финляндии по объему выпуска. Финские компании активно инвестировали за рубеж, сокращая издержки и завоевывая новые рынки. Бизнес первым понял, что без снижения налоговой нагрузки финские товары станут неконкурентными, какими бы честными ни были чиновники. Это наглядно демонстрирует динамика численности занятых в финских компаниях, расположенных за рубежом, за последние 20 лет.

Финское чудо состоялось. Сегодня встает вопрос, насколько оно устойчиво. МВФ высказывает опасения относительно старения населения страны (в 2010 г. число граждан старше 50 лет превысит половину всех избирателей), высоких налогов и щедрых социальных программ. Растущая региональная конкуренция и глобализация заставят Финляндию в очередной раз совершить решительный шаг в сторону рынка. Пока же острой необходимости в этом финские элиты не видят. С начала 90-х гг. Финляндия растет быстрее, чем другие страны в зоне евро. Инфляция остается одной из самых низких в ЕС. Бюджет устойчиво исполняется с профицитом. Страна входит в Топ-5 стран по уровню инновационности. Именно на этом фундаменте финское правительство собирается решать проблемы, которые вытекают из демографической ситуации. Если в 1995 – 2000 гг. среднегодовые темпы роста ВВП на душу населения в Финляндии составляли 4,5%, то в 2010 – 2020 гг. они планируются на уровне 1,2%¹.

1. Finland: 2007 Article IV Consultation—Staff Report; www.imf.org

Светлое, богатое будущее Финляндии не гарантировано историей и не записано в звездах. Финны и не собираются полагаться только на астрологов или чиновников. На протяжении последних 150 лет финские элиты доказали миру, что они адекватны, ответственны и открыты новым идеям. История убеждает нас, что финны смогут адаптироваться к меняющемуся миру. Сберутся, попарятся, попьют пива – и смогут. Они не болеют «центропупизмом» («мы – центр Вселенной») и имеют хорошие традиции выбора оптимальных решений.

ЭФФЕКТ Nokia

Уроки финского гиганта

Бурное развитие финской компании Nokia совершило революцию не только в структуре экономики этой страны, но и на мировом рынке сотовых телефонов. В 2002 г. доля сектора информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) в экспорте Финляндии составила почти 22%, в три раза больше, чем в начале 90-х гг. На Nokia приходится почти половина объема продаж данного сектора. Сегодня компания является центром высокотехнологичного кластера сотен предприятий.

Точное попадание в нужную науку

Как и во многих других странах Европы, уже в начале 80-х гг. финское правительство принимает решение о содействии политике развития технологий и увеличения расходов в области образования и НИОКР. Государство поставило перед собой амбициозную цель – удвоить долю расходов на НИОКР в общем объеме ВВП страны. Эта цель была достигнута и поставлена заново в период экономического кризиса 1992 г.

Развитие в секторе информационно-компьютерных технологий (ИКТ) не могло быть успешным без наличия необходимой для этого инфраструктуры, которую создал государственный сектор, – благоприятной социальной инфраструктуры и высокого уровня образования в государственных учебных учреждениях. Это послужило предпосылкой для достижения высокого уровня конкурентоспособности. Дальнейшему развитию сектора ИКТ Финляндии способствовали выбранная политика и сотрудничество государственного и частного секторов в области науки и технологий. Финский сектор ИКТ представлен более чем 6 тыс. компаний и фирм, одной из наиболее крупных из которых является Nokia.

Финские высокие технологии в области телекоммуникаций начали развиваться в конце 70-х гг., когда Финляндия была одним из мировых лиде-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ров в области создания телефонных сетей. В 1987 г. были приватизированы государственные почтовая и телекоммуникационная компании, на месте которых вследствии появилось несколько компаний, предоставляющих услуги в области телефонии и телекоммуникаций. В 1990 г. телекоммуникационный сектор Финляндии был открыт для конкуренции. Финляндия также стала первой страной, открывшей коммерческую сеть цифровой сотовой связи (GSM).

Nokia – мощный локомотив финской экономики

Nokia играет ключевую роль в развитии сектора ИКТ. На ее долю приходится около половины сектора ИКТ, остальная же его часть представлена более мелкими фирмами. Успех Nokia способствовал развитию небольших финских компаний. История развития Nokia повторяет развитие телекоммуникационного сектора в 90-е гг. В это время Nokia была на грани банкротства и представляла собой многоотраслевую компанию, которая производила продукцию электроники, резиновые изделия, кабели, продукцию лесной промышленности, а также некоторые виды телекоммуникационного оборудования.

Руководство компании приняло стратегическое решение перейти к производству только телекоммуникационных товаров и прекратить производство других. Как показала история, руководство Nokia выбрало правильную стратегию и сумело извлечь пользу из всемирного телекоммуникационного бума.

Nokia внесла особый вклад в экономический рост страны. В начале XXI в. на долю компании приходилось около 3% ВВП Финляндии. Экспорт фирмы составлял 20% всего экспорта страны, а ее акции – 60% в индексе капитализации Хельсинкской фондовой биржи. Компания сыграла еще большую роль в период оздоровления экономики. Она активно способствовала развитию НИОКР, интернационализации экономики и созданию сетевой инфраструктуры. В 2003 г. на долю компании приходилось около 35% НИОКР Финляндии, что значительно превышало общий объем НИОКР, проводимых в финских университетах, и составляло около половины всей суммы расходов на НИОКР в частном секторе.

На предприятиях Nokia, расположенных на территории Финляндии, работает около 20 тыс. человек, из них более половины занято в сфере НИОКР. Внутри страны у компании имеется большая сеть субподрядчиков. Таким образом, сектор ИКТ в Финляндии стал привлекательным именно благодаря деятельности компании Nokia.

Финляндия – выгодное место для западных компаний с точки зрения разработки новых высокотехнологичных продуктов. В стране есть высококвалифицированная и высокообразованная рабочая сила. При этом показатели затрат на нее по-прежнему ниже аналогичных показателей многих стран Западной Европы или США. За последние несколько лет такие компании, как Honeywell, Ericsson, Fujitsu, IBM, HP, Lotus и Siemens, приступили к НИОКР на территории Финляндии. Большая часть НИОКР была реализована через прямое иностранное инвестирование в ныне действующие финские фирмы.

Успех Финляндии в секторе ИКТ можно объяснить наличием нескольких факторов. Были правильно выбраны политика и время для ее реализации. Она способствовала большей открытости экономики и созданию мощной государственной инфраструктуры. Nokia никогда бы не смогла стать такой, какая она есть сегодня, если бы в середине 90-х гг. не было мирового бума в секторе телекоммуникаций. Без финансирования со стороны государственной компании Tekes ее НИОКР Nokia не смогла бы достичь такого высокого уровня в разработке «ноу-хау» и высоких технологий. С другой стороны, без равноправного партнерства с частным бизнесом государство не смогло бы самостоятельно создать эффект Nokia.

Без Nokia в Финляндии многое сложилось бы по-другому. Страна смогла приспособиться к изменяющимся условиям в новой мировой экономике. Нужные товары оказались в нужном месте и по нужной цене. Постоянные инновации, обновление ассортимента, инвестиции в дизайн и маркетинг – все это обеспечивает сохранение Nokia лидирующих позиций на рынке сотовых телефонов.

Беларусь может повторить эффект Nokia. Для этого совсем не обязательно выпускать белорусские сотовые телефоны. Эту нишу искусственно на нашей земле не создашь. Лидерами мирового рынка по указке государства не становятся. Беларуси нужно создать такую правовую и институциональную среду, в которой первоклассные маркетологи, специалисты и ученые устанавливают партнерские отношения с частным капиталом, по возможности используя надежную инфраструктуру. Именно они, а не чиновники, должны решать, как будет называться подобный эффект в Беларуси.

ФИНЛЯНДИЯ

- Население – 5,24 млн. человек (2007).
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 16,9%, 15 – 64 года – 66,7%, 65 лет и старше – 16,4%.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- Средний возраст – 41,6 года; мужчины – 40 лет, женщины – 43,1 года.
- Продолжительность жизни при рождении – 78,66 года; мужчины – 75,15 лет, женщины – 82,31 лет.
- ВВП по ППС в 2006 г. – \$175,2 млрд.
- ВВП по официальному обменному курсу – \$197,9 (2006).
- ВВП на душу населения по ППС – \$33,5 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство – 2,5%, промышленность – 32,3%, услуги – 65,1%.
- Рабочая сила – 2,65 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 4,4%, промышленность – 17,5%, строительство – 6%, торговля – 22%, финансы, страхование и услуги для бизнеса – 12%, транспорт и телекоммуникации – 8%, государственный сектор – 30,2%.
- Инвестиции в основной капитал – 19,1% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$109,6 млрд., расходы – \$101,8 млрд. (2006).
- Госдолг – 38,9% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: ячмень, пшеница, сахарная свекла, картофель, крупный рогатый скот (производство молока), рыба.
- Основная продукция промышленности: металлы и изделия из них, электроника, машины и инструменты для научных исследований, судостроение, бумага, продукты питания, химические изделия, текстиль, одежда.
- Экспорт – \$77,52 млрд., импорт – \$66,1 млрд.
- Основные экспортные товары: машины и оборудование, химические продукты, металлы, древесина, бумага, сырье для производства бумаги.
- Основные экспортные партнеры: Германия (11,3%), Швеция (10,5%), Россия (10,1%), Великобритания (6,5%), США (6,5%), Голландия (5,1%).
- Основные импортные позиции: продукты питания, нефтепродукты, химические продукты, транспортное оборудование, железо и сталь, продукция машиностроения, текстильная пряжа и ткани, зерновые.
- Основные партнеры по импорту: Германия (5,6%), Россия (14%), Швеция (13,7%), Голландия (6,6%), Китай (5,4%), Великобритания (4,7%), Дания (4,5%) (2006).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$209,5 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 5,67 млн.
- Число интернет-хостов – 2,32 млн.
- Число интернет-пользователей – 2,93 млн. (2006).
- Число аэропортов – 148.

Финляндия в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Финляндия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	11
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, 131 страна, Всемирный экономический форум	6
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	14
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	83
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	1
Место по критерию «эффективность государства», (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	3
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	3
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	4
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	16

Финляндия. Экономические показатели, 2002 – 2009 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007н	2008н	2009н
ВВП в текущих ценах, млрд. евро	144	145,9	152,3	157,2	167,9	176,3	183	189,8
ВВП, %	1,6	1,8	3,7	2,9	5,5	4,0	2,8	2,4
Инфляция ИПЦ, %	2,0	1,3	0,1	0,8	1,3	1,5	1,8	1,8
Валовые национальные сбережения, % ВВП	28,5	24,9	26,5	25,7	26,6	27,5	27,4	27
Валовые внутренние инвестиции	18,3	18,5	18,8	20,6	20,7	21	21,2	21,4
Сальдо текущего счета, % ВВП	10,1	6,4	7,7	5,1	5,8	6,6	6,1	5,6
Сальдо торгового баланса, % ВВП	9,4	7,8	6,6	4,9	5,7	6,1	4,2	3,7
Экспорт товаров и услуг, млрд. евро	58	56,4	60,8	65,8	74,7	79,8	83,4	87,5
Импорт товаров и услуг, млрд. евро	42,7	44,1	48,7	57	63,6	67,3	72,4	77,4
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	50,2	49,5	49,2	49,6	49,1	49н	49,2н	49н
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	46,1	47,2	47,1	47	45,4	45	45,7	45,8
Валовой долг (определение ЕМУ), % ВВП	41,3	44,3	44,1	41,4	39,1	36,1	34,2	32,4

н – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org**Рост численности занятых в некоторых крупных финских компаниях, 1983 г., 2002 г.**

Компания	Отрасль промышленности	Численность занятых за рубежом	%	Численность занятых за рубежом	%	Чистый объем продаж, млн. евро
		1983		2002		
Nokia	Технологии мобильной связи	23651	18	52700	57	30016,0
Stora Enso	Продукция лесной промышленности	15315	10	43900	66	12782,6
UPM-Kymmene	Продукция лесной промышленности	16087	15	36900	43	10475,0
M-real (Metsaliitto)	Продукция лесной промышленности	7891	8	31000	67	8867,8

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Компания	Отрасль промышленности	Численность занятых за рубежом	%	Численность занятых за рубежом	%	Чистый объем продаж, млн. евро
		1983		2002		
Kone	Металлургическая и металлообрабатывающая промышленность	13137	66	29400	87	4341,8
Metso	Металлургическая и металлообрабатывающая промышленность	15371	13	29300	63	4691,0
Outokumpu	Металлургическая и металлообрабатывающая промышленность	10089	1	20200	72	5558,0
Fortum	Нефть и газ	7076	21	14100	39	11148,0
Rautaruukki	Металлургическая и металлообрабатывающая промышленность	7712	2	13300	40	2884,0
Karl Fazer	Производство продуктов питания	4211	10	11400	51	842,7
Kemira	Изделия химической промышленности из пластмассы	8159	3	10400	56	2612,3
		190881	15	292600	61	

Источник: Почему Россия не Финляндия. Сравнительный анализ конкурентоспособности. ИЭПП, Москва 2004, Vartia & Ylä-Anttila, 2003 иTalouselämää, 2003.

2. ИРЛАНДИЯ

«Политик, который пытается управлять людьми и указывать им, куда направлять свой капитал, не только привлечет к себе ненужное внимание, но и возьмет на себя полномочия и власть, недоступную ни одному человеку, ни одному совету. Такая власть будет самой опасной в руках человека, который настолько глуп, чтобы предположить, что у него получится направлять потоки капитала».

А. Смит

КАК ИРЛАНДИЯ СТАЛА БОГАТОЙ Путь к процветанию без нефти, газа и Госснаба

Если бы в 70-е гг. XX в. кто-нибудь серьезно заявил, что Ирландия станет богаче Великобритании, на него точно навесили бы ярлык утописта. Климат – не согреешься. Современной инфраструктуры не было. Торговые и финансовые потоки шли мимо, в гораздо более благополучную Великобританию. Сырьем и энергоресурсами Бог эту страну также обделил. Скептики, увидев интенсивное бегство ирландской молодежи в США, посчитали страну безнадежной. Тем не менее Ирландия показала миру, что обреченных стран не бывает. Есть глупые или мудрые люди,

которые принимают вредные или полезные законы. Если концентрация умных людей среди политиков высока, страна имеет все шансы стать богатой. Вступив в 1973 г. в ЕС вместе с Великобританией, Ирландия вынуждена была провести глубокую ревизию своей политики. Через более чем 30 лет устойчивого развития результат вызывает восхищение.

«Кельтский тигр» посрамил любителей решать экономические проблемы за счет государства. Период с конца 80-х гг. до конца первой декады XXI в. – это звездный час ирландцев. 17-процентная безработица сменилась ростом занятости. Высокая инфляция осталась в прошлом. От дефицита бюджета, на котором десятилетиями настаивали кейнсианцы, решили отказаться. Призрак К. Маркса, к счастью для ирландцев, убежал на континентальную Европу. Страна вступила в устойчивый период бюджетного профицита. Дeregулирование, либерализация, освобождение бизнеса от вмешательства государства, открывшая торговля и свободная конкуренция – Ирландия не изобретала велосипед. Ее политики и чиновники вернули человеку экономическую власть – наделили его экономической свободой. Они хорошо подготовились к глобализации, воспользовавшись ресурсами американских корпораций, ЕС и рынками богатых стран. Они создали конкурентную налоговую систему, развитую инфраструктуру, не забыли о хорошем пиве и квалифицированных кадрах.

Наелись национализма – богаче не стали

Республика Ирландия – это малая страна на самой западной окраине Европы. Независимой от Великобритании она стала в конце 1921 г., но путь к миру пролегал через гражданскую войну. В то время население страны не превышало 3 млн. человек и постоянно сокращалось. Правительство хотело показать миру свою политическую независимость и экономическую самостоятельность. Оно добивалось самоутверждения через политику сильного торгового протекционизма, запрета на участие иностранного капитала в ведущих секторах промышленности и национализацию так называемых командных высот экономики (электроэнергетика, судостроение). Государство уверенно доминировало в банковском и страховом секторах. Так продолжалось практически до конца 50-х гг.

Экономический национализм и интервенционизм не сделали Ирландию богатой. Экономика страны стагнировала. Талантливые люди, особенно молодежь, ногами голосовали против такой политики, предпочитая вкладывать деньги, знания и умения в экономику США. С 1951 по 1961 гг. страну покинуло более 400 тыс. человек. Преобладающая часть торговли приходилась на Великобританию.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Беларусь сегодня во многом воспроизводит ирландскую политику 60-летней давности, только у нас место Британии занимают Россия, Украина и соседние страны ЕС.

Понимание важности экономической свободы приходило медленно. Сначала правительство решило изменить отношение к иностранным инвесторам и их месту в промышленности. Наевшись национализма, ирландцы поняли, что за высоким забором торговых барьеров и на собственных технологиях далеко не уедешь. В 1956 г. для стимулирования экспорта было решено на 15 лет освобождать от налога на прибыль выручку, полученную от экспорта продукции. Был принят план постепенной отмены запретов на иностранное владение активами в промышленности. Они были полностью отменены в 1964 г. Наконец, правительство поняло, что для малой открытой экономики, коей является Ирландия (как и Беларусь), жизненно важно иметь дешевый импорт, чтобы получить конкурентоспособный экспорт. Оставаясь за пределами Общего европейского рынка, Ирландия в 1965 г. подписала соглашение о свободной торговле с Великобританией.

Однако желание чиновников «помочь» национальной экономике было все еще велико. В 50-е гг. был учрежден орган по стимулированию промышленного развития (Industrial Development Authority). Его полномочия во многом напоминают те, которыми сегодня в Беларуси обладают Администрация президента и Совет Министров. Он раздавал дотации и бесплатные кредиты, выступал гарантом по коммерческим кредитам, бесплатно предоставлял производственные помещения и давал деньги на НИОКР. Забегая вперед, скажем, что деятельность этой организации принесла экономике страны гораздо больше вреда, чем пользы. Ирландия, как и Великобритания, заплатила слишком высокую цену за грубую, но распространенную тогда теоретическую ошибку: мол, государство, может эффективнее управлять собственностью и прогнозировать будущее развитие.

Начало большого пути

Налоговые льготы, языковая среда и инфраструктура начали манить в первую очередь американские компании. К концу 60-х гг. в Ирландии активно работали 350 иностранных компаний, которые и стали главными локомотивами ирландского экспорта. Но для совершения прорыва в новое качество этого было явно мало. Несмотря на то, что в 60-е гг. ВВП рос более чем на 4% в год, сохранялись серьезные структурные и социальные проблемы. Продолжалась эмиграция. Трудовые ресурсы не увеличивались. Создание рабочих мест в промышленности и секторе услуг сопровождалось

вождалось ликвидацией рабочих мест в сельском хозяйстве. Простых людей, особенно высокопрофессиональных специалистов, совсем не волновал рост ВВП. Они ждали радикальных перемен, полного отказа от провальной политики государственного вмешательства в экономику. Политики, искренне желавшие построить сильную и процветающую Ирландию, услышали глас народа. Начала набирать обороты «перестройка по-кельтски».

Вступление страны в ЕС в 1973 г. подвигло власти на важные структурные и психологические перемены. Националистический изоляционизм уступил место интеграционному прагматизму. Ирландия получила уникальную возможность ослабить свою исторически сложившуюся зависимость от британского рынка, стать своеобразным плацдармом для входа американских корпораций на рынок ЕС. Сразу после вступления в ЕС Ирландия пережила настоящий сельскохозяйственный бум, поскольку фермеры смогли свободно поставлять свою продукцию на континент. С 1972 по 1978 гг. реальные доходы фермеров выросли на 40%. Фермеры первыми выиграли от интеграции Ирландии с континентальной Европой. Цены на землю взметнулись вверх, резко увеличив капитализацию экономики.

Однако нельзя сказать, что 70-е гг. были абсолютно безоблачными. Инвесторы нервно реагировали на деятельность Ирландской республиканской армии (ИРА). В 1975 г. боевики этой организации похитили менеджера голландской компании, которая была самым крупным иностранным работодателем страны. Сложные отношения между рабочим коллективом вкупе с другими проблемами вылились в закрытие завода и привели к потере 1400 рабочих мест¹. Это был болезненный урок, который заставил правительство понять, что создать благоприятный деловой климат, не обеспечив безопасность жизни и собственности, невозможно.

Тем не менее правительство продолжало экспериментировать с различными мерами государственного интервенционизма. Пришла очередь мягкой денежной и фискальной политики. В результате начала набирать обороты инфляция. Резко увеличился объем государственных заимствований, сопровождающийся ростом безработицы и количества забастовок. Ирландские экономисты, находящиеся в пленах безответственного кейнсианства, призывали отказаться от обслуживания внешнего долга, т. е. объявить дефолт. Хорошо еще, что результаты работы фермеров были востребованы на европейском рынке, иначе судьба Ирландии могла бы сложиться совершенно иначе.

Политики не решались раз и навсегда отказаться от архаичной интервенционистской политики. При этом они понимали значение налоговой

1. Benjamin Powell. Economic Freedom and Growth: The Case of the Celtic Tiger. Cato Journal Winter 2003.

конкуренции и вытесняли у Европейской комиссии очень благоприятные условия по уплате налога на прибыль. ЕС был против налоговых изъятий на прибыль, получаемую от экспортных операций. При этом налог на прибыль по внутренним операциям составлял 50%. В 1978 г. был введен налоговый режим, который во многом способствовал становлению ирландского экономического чуда. На 20 лет устанавливался 10-процентный налог на прибыль для всех производителей вне зависимости от рынков сбыта. Для инвесторов, которые уже работали в стране, правительство сохранило нулевую ставку налога на прибыль на 25 лет.

Realpolitik под прикрытием популизма

Начало 80-х гг. не предвещало ничего хорошего. За разнозданную политику госрасходов нужно было платить. Среднегодовой дефицит бюджета достигал 12% ВВП. Международные инвесторы начали сомневаться в кредитоспособности Ирландии. Пришло время платить по счетам прошлого и пожинать плоды экономического популизма. Резкое сокращение госрасходов привело к вполне предсказуемому результату: в 1986 г. уровень безработицы составил 17%, возобновился отток рабочей силы, в 1989 г. эмигрировало 44 тыс. человек.

На своем горьком опыте Ирландия еще раз доказала, что необратимых реформ не бывает. На смену периодическим успехам в промышленности и сельском хозяйстве не пришла последовательная, системная трансформация. В начале 80-х гг. в Ирландии не нашлось Маргарет Тэтчер, которая бы инициировала массовую приватизацию и занялась созданием благоприятного делового климата.

Резкой критике подвергся государственный орган, который должен был стимулировать промышленное развитие. Как стало известно, помочь оказывалась в первую очередь крупным ТНК, а не отечественному малому бизнесу. Льготы, предоставляемые в обмен на обещания создавать новые рабочие места и привлекать к сотрудничеству ирландские фирмы, в большинстве своем не дали желаемых результатов. После глубокой ревизии работы ирландского «Госплана» ему было отказано в праве предоставлять льготы. Данный орган начал работать на рекламу страны, на привлечение иностранных компаний в сектор услуг. К 1985 г. такие гиганты, как IBM, Lotus и Microsoft, окрыли в Ирландии свои научные центры. Радость от этого смешивалась с горечью закрытия офисов таких крупных компаний, как AT&T, Black and Decker и Hyster. Отсутствие системности в реформах, торможение чиновников было основной причиной такого положения дел.

В 1978 г. к власти пришло правительство парламентского меньшинства. К всеобщему удивлению, оно резко сократило госрасходы, упразднило многие дорогие сердцу чиновников государственные органы и структуры. Было отменено обещанное повышение зарплаты государственных служащих. Все эти шаги, разумеется, не были частью предвыборной программы нового правительства. Подкупив избирателей обещаниями продолжать проводимую политику, динамичная группа ирландских политиков сделала то, что имело для страны жизненно важное значение. Так Ирландия обрела коллективный орган, объединяющий Тэтчер и Рейгана в одном лице. Политики сумели заглянуть дальше срока собственного переизбрания. Судьба страны была для них важнее стабильности собственной чиновничей зарплаты.

Одним из ключевых элементов новой программы правительства стала налоговая амнистия. Власти осознали губительность своей налоговой политики (пределная ставка подоходного налога составляла 58%, а налога на прибыль – 50%), которая толкала людей в теневую сферу экономики. В течение шести месяцев уклоняющиеся от уплаты налогов лица могли задекларировать свой доход без штрафов и пени. В результате бюджет получил около \$750 млн. дополнительных доходов. Власти планировали получить в 17 раз меньше, явно недооценив масштабы теневой экономики.

Очередным важным элементом государственной политики стало обсуждение основными игроками (властью, профсоюзами, работодателями и фермерами) «Программы национального возрождения». Власти сумели договориться с ведущими профсоюзами по поводу темпов роста зарплаты (чтобы не допустить проедания капитала и не увеличивать издержки бизнеса). В результате резко сократилось число забастовок. Страна прибрела имидж стабильной и безопасной для бизнеса. Строгое исполнение бюджета и его сбалансированность также добавили доверия правительству реформаторов.

Правильно использовать Европейский Союз

Ко времени вступления в Европейский Союз Ирландия была одной из самых бедных стран Европы. Интеграция открыла шлюзы европейской финансовой помощи. Особенную важную роль сыграли трансферты в 80-е и начале 90-х гг. В 1991 г. они составили 6,2% ВВП, но потом резко сократились, составив в 1999 г. менее 2% ВВП. В 80-е гг. страна получила чистых трансфертов примерно на \$1,1 млрд. и еще более \$2,5 млрд. в 90-е гг. Ирландия стала реципиентом наибольшего объема финансовой помощи Евросоюза на душу населения. Около 65% всех трансфертов пошло на поддержку сельского хозяйства.

Деньги ЕС позволили построить кольцевую дорогу вокруг Дублина, улучшить инфраструктуру аэропортов. Однако, по расчетам международных экспертов, в 1999 г. влияние европейских трансфертов на экономический рост Ирландии было «очень слабым». Они увеличивали ежегодные темпы роста на 0,5 – 1 п. п., что в сумме дало 3 – 4 п. п. Тем не менее чиновники ЕС на протяжении как минимум 15 лет вели активную борьбу против ирландской налоговой конкуренции¹. Мол, если вы получаете от нас деньги, то, будьте добры, не давайте налоговых льгот коммерческим предприятиям. Давление было настолько сильным, что Ирландия решила повысить один из самых низких в мире налогов на прибыль юридических лиц, ставка которого составляла 10%. В 2003 г. правительство страны ввело единую ставку для всех юридических лиц, равную 12,5%. Евробюрократы, равно как и фискальные органы Германии, Франции или Италии, были в ярости от такого решения. Они ожидали налоговых ставок европейского уровня, т. е. в размере 40 – 45%. Ставка по налогу на капитал также была снижена – с 40% до 20% (кроме операций с недвижимостью). При этом предельная ставка подоходного налога снизилась совсем ненамного, составив 42%. По оценке ОЭСР, снижение налогов обеспечило треть чистого роста денежного дохода ирландцев.

Образование

Трансферты в систему образования явно пошли на пользу Ирландии. Они быстро приблизили ее к мировым стандартам. Заметим, что ирландские университеты по добной англосаксонской традиции обладают полной автономией и работают в условиях открытой конкуренции за студентов с европейскими и американскими вузами. Особо следует отметить, что ирландцы сконцентрировались не на массовом выпуске бухгалтеров или юристов, а на подготовке высококлассных специалистов для сектора телекоммуникаций. Ирландское экономическое чудо сопровождалось уходом государства из сферы образования. Чиновники перестали указывать менеджерам в сфере высшего образования, кого, по каким программам и за какую плату учить. Поддержку ЕС получили региональные технические колледжи. Было построено два новых университета, материальная база и программы которых различно отличаются, к примеру, от созданного белорусскими властями университета в Барановичах. Очевидно, что в Беларуси и Ирландии слово «университет» имеет разные значения.

Спрос крупнейших ТНК на инженеров, программистов и электронщиков резко изменил структуру образовательного сектора. В результате к

1. Barry, Frank. Convergence Is Not Automatic: Lessons from Ireland for Central and Eastern Europe. The World Economy 23 (November) 2000.

1993 г. в Ирландии доля выпускников с техническим образованием в возрастной группе от 25 до 34 лет была самой большой среди 25 стран ОЭСР. В средней школе большое внимание уделялось иностранным языкам. Была поставлена задача овладения двумя иностранными языками. В 1996 г. число людей с высшим образованием в возрастной группе от 25 до 34 лет составляло 66%, а в группе от 55 до 64 лет – только 30%.

Эксперты отмечают, что сама по себе система образования не была причиной экономического бума, но создавала потенциал для его устойчивости. В Ирландии очень часто можно было услышать нарекания на то, что лучшие выпускники не оставались в стране, а уезжали в США. К счастью, правительство не додумалось до обязательного распределения и введения ограничений на выбор профессии. Когда сложились основные факторы быстрого экономического роста, образованные ирландцы стали сами возвращаться на родину. Их, безусловно, привлекал 10-процентный налог на прибыль, а также создание в Дублине в 1987 г. Международного центра финансовых услуг (IFSC). Компаниям, которые были в нем зарегистрированы, предоставлялись дополнительные налоговые стимулы. Изначально данные льготы планировалось распространять только на фирмы, расположенные в центре Дублина, но потом территориальные ограничения были практически сняты.

Так образованные, ответственные ирландцы создали экономический феномен. Нам есть чему у них поучиться. По качеству экономической политики Беларусь находится где-то на уровне Ирландии 50-х гг. Белоруссия никогда не стать ирландцами, да к этому и не нужно стремиться. «Кельтский тигр» и «полесский барсук» сильно отличаются по психотипу, характеру, традициям и институтам. Тем не менее Беларусь может создать богатую экономику, которая будет неотъемлемой частью мировой. Для этого нужно внимательно изучить опыт Ирландии и сделать лучше, чем она. В налогах, торговле, госрегулировании и защите прав собственности. Сделать это непросто. В 2008 г. Ирландия заняла почетное 3-е место по индексу экономической свободы. Беларусь же плется на 150-м месте. Преодолеть эту дистанцию одним прыжком не под силу ни кельтскому, ни даже азиатскому тигру, но другой дороги к воспроизведению феноменального успеха Ирландии у Беларуси нет.

ПОЧЕМУ ПРЫГНУЛ «КЕЛЬТСКИЙ ТИГР»

Источники экономического чуда

Одним из самых убедительных доказательств привлекательности экономической политики является число молодых людей, которые уезжают из страны, т. е. голосуют ногами. В первой половине 90-х гг., впервые с

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

70-х гг., наблюдался устойчивый приток в страну молодой рабочей силы. В этом смысле Ирландия выглядит гораздо привлекательнее ЕС. Большинство рабочих мест продолжали создавать иностранные компании и местные фирмы, занимающиеся программным обеспечением.

Анализ государственного агентства Forfas показал, что в 90-е гг. 70% новых рабочих мест было создано за счет иностранного капитала. При этом 51% всех новых рабочих мест возникло в секторе международных финансовых услуг. К 2000 г. в компаниях с иностранным капиталом было занято 52% рабочей силы страны.

Источники ирландского экономического бума можно разделить на три категории. К первой группе относятся внутренние факторы, которые правительство унаследовало от своих предшественников и на которые оно было не в состоянии повлиять. Самым значимым из них является демография. Очень высокая рождаемость превратила Ирландию в одну из самых молодых стран мира. Молодые люди пригодились, когда экономический бум вызвал быстрый рост спроса на рабочую силу. В начале 90-х гг. утечка «мозгов» сменилась их притоком, когда многие молодые люди, получившие хорошие знания и имеющие деньги, вернулись в Ирландию. Отметим, что Ирландия стала привлекательной не только для ирландской diáspory, но и для молодежи из других стран ЕС. 20% всех иммигрантов приехало именно из стран ЕС (за исключением Великобритании).

Второй внутренний фактор – относительная открытость для иностранного капитала, особенно для американских денег, технологий и мозгов. В Ирландии было гораздо меньше препятствий для иностранных компаний, чем в большинстве европейских стран. Закон о контроле за производителями был либерализован еще в 1958 г. Эта открытость, усиленная легкостью языковой интеграции, а также стандартной англосаксонской системой общего права обеспечила комфортную работу, отдых и развитие людей, приехавших из-за рубежа.

Реформу начинай с себя

Вторая группа факторов, которые легли в основу экономического чуда, – это конкретные меры экономической политики. Среди них решающими были четыре структурные инициативы: решение на самой ранней стадии реформ ввести низкую ставку налога на прибыль и распространить ее на иностранные компании; решение снизить эффективные ставки подоходного налога на физических лиц; учреждение системы региональных технических колледжей и ориентация на подготовку высококлассных технических специалистов, т. е. физиков, а не

лириков; реструктуризация телекоммуникационного сектора в 80-е гг. Синергия всех этих мер спровоцировала экономический бум 90-х гг. и начала XXI в.

Пятым важным элементом стала кардинальная ревизия государственных финансов, предпринятая в 1987 г. Правительство доказало, что ему можно доверять. В результате в страну потянулись деньги, технологии и люди. Они своими глазами увидели, что Ирландия не собирается становиться «банановой республикой», что она отказалась от вредной затеи навязывать инвесторам свои планы и видение эффективности, оптимальности и выгоды в целом.

Среди факторов, которые обеспечили рождение «кельтского тигра», некоторые эксперты называют вступление в ЕС. Другие говорят, что влияние Евросоюза было далеко не таким решающим, как внутренняя политика страны. Таким образом, ирландское экономическое чудо – результат не мудрого руководства политиков и чиновников, охваченных огнем творения общественного добра за счет денег налогоплательщиков, а следствие осознания преимуществ свободного рынка и децентрализации системы принятия экономических решений. Децентрализация – это когда решения в рамках своих ресурсов и активов принимают конкретные люди (инвесторы, предприниматели, потребители), а не министры, политики и чиновники, распоряжающиеся чужими деньгами.

Понять мир и приспособиться к нему

Наконец, третьей группой факторов, которые способствовали созданию ирландского чуда, являются внешние события. Главным из них известный экономист Джеймс Бернем назвал «преодоление расстояния»¹, начавшееся в конце 80-х гг. Современные технологии и интенсивная конкуренция на мировом рынке привели к тому, что расстояние перестало быть значимым фактором производственных затрат в области генерации и передачи данных, музыки, голоса, рисунков и т. д. Цифровая революция и новые транспортные технологии сделали Ирландию близким соседом богатых мира сего. Она была очень хорошо подготовлена к технологическому прорыву в новых условиях экономического обмена. Ирландцы вовремя поняли важность сектора телекоммуникаций и провели его глубокую модернизацию.

Гостеприимность по отношению к иностранцам также стала важным фактором, который помог выбрать Ирландию тысячам инвесторов. Дополнительным стимулом для них стало формирование специализированных кластеров. Ирландцы умело воспользовались бумом американской

1. Burnham, James B. Why Ireland Boomed. The Independent Review. Volume 7 Number 4. Spring 2003. The Independent Institute.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

экономики, создавая возможности для взаимовыгодного партнерства. С другой стороны, благоприятному имиджу страны способствовали более высокие налоги, характерные для континентальной Европы. Наконец, в Ирландии не было еще одного барьера – языкового. Этот важный культурологический фактор убедил инвесторов вкладывать деньги именно сюда. Остатки скепсиса и осторожности умело снимались несколькими бокалами прекрасного «Гиннеса».

ДВА РЫНОЧНЫХ ЛОКОМОТИВА ИРЛАНДИИ

Ирландские чиновники подтвердили непреложную экономическую аксиому: планировать структуру экономики из кабинетов правительства затратно и опасно. Только офисы частных компаний, инвестиционных фондов и других частных структур должны быть экономическими архитекторами страны, если она хочет стать богатой в течение одного поколения. Опыт развития телекоммуникационного сектора и авиации в Ирландии доказывает, что без «Госплана» и бюджетных инвестиций страна начинает быстрее производить дешевые и качественные услуги.

В 1980 г. телекоммуникационная инфраструктура Ирландии была, пожалуй, самой отсталой в Западной Европе. Ее управлением занималось правительственные министерство – со всеми вытекающими отсюда последствиями. Большое количество высокооплачиваемых чиновников, низкое качество услуг и самые высокие цены как на внутренние, так и на международные звонки – вот что представлял собой ирландский телекоммуникационный сектор. Установка телефонов даже для местных органов власти занимала около года, а домашним хозяйствам приходилось стоять в очереди еще дольше. Потребители были обязаны вносить предоплату за год телефонных разговоров по фиксированной государством цене. Такой уровень развития телекоммуникаций стал кошмаром для иностранных инвесторов.

В таких условиях мечтать об инвестиционном буме было чистой утопией. Можно было последовать примеру Финляндии, которая полностью либерализовала телекоммуникационный рынок и отдала его частному бизнесу, сделав этот сектор самым конкурентным в мире. Вначале Ирландия поступила с точностью до наоборот. В 1979 г. была принята программа щедрых госинвестиций в создание «самой современной телекоммуникационной системы»¹, напоминающая попытки белорусского правительства на бюджетные деньги построить «кремниевую долину».

1. Burnham, James B. The Growing Impact of Telecommunications on the Location of Work. St. Louis: Center for the Study of American Business, Washington University. 1997.

Однако действия ирландцев были более последовательными. В 1980 г. ответственность за развитие телекоммуникационного сектора (ТКС) была передана независимой структуре An Bord Telecom. В 1984 г. она была преобразована в госпредприятие на полной самоокупаемости под названием Telecom Eireann. Во главе этого предприятия стал один из самых известных в стране бизнесменов Майкл Смарфит. Он быстро установил партнерские отношения с главой представительства IBM в Ирландии, назначив генеральным директором компании одного из ведущих менеджеров этой американской корпорации. Был принят амбициозный план по обеспечению нового качества услуг, сокращению долгов и превращения ТКС в прибыльный проект. Одновременно необходимо было решать социальные проблемы 18 тыс. наемных рабочих: после установления нового оборудования стало неизбежным сокращение традиционных рабочих мест.

В отличие от других стран, которые практиковали перекрестное субсидирование внутренних звонков за счет завышения тарифов на международные звонки, ирландцы предложили прямо противоположное решение: установить на международные звонки низкие тарифы. К 1987 г. Telecom Eireann перевел ТКС на цифровые переключатели сигналов. Начался этап стремительной прокладки оптиковолоконных кабелей. К концу 80-х гг. ТКС стал притягивать, а не отталкивать иностранных инвесторов. В 1985 – 1991 гг. цены на международные звонки снизились в Ирландии на 28%, в то время как в других странах ОЭСР – только на 3%. Аренда линий для бизнеса в ТКС в Ирландии была наполовину дешевле, чем в континентальной Европе. Одна из важнейших основ для ирландского экономического бума была заложена.

Глубокое реформирование ТКС не было результатом некоей идеологической революции и тем более не входило в намерения чиновников. Правительство вынуждено было решать эту проблему, потому что хотело создать условия для высокого экономического роста. Ирландские политики вовремя вышли из порочного круга старых предрассудков (типа «только государство может обеспечить людей устойчивой связью»), прислушались к советам международных экспертов и бизнеса и... оставили ТКС в покое. Вот он и стал локомотивом роста.

Пионеры авиации

Будучи островным государством, Ирландия нуждалась в надежных поставщиках авиационных услуг. Сначала в стране работала государственная монополия Aer Lingus, которая доминировала на рынке авиаперевозок в Англию и в континентальную Европу. В 1984 г. правительство даже

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

предложило принять закон, который запрещал бы частным компаниям снижать цены на авиауслуги. К счастью для Ирландии, горячие споры по поводу будущего авиаперевозок закончились полным поражением госмонополии и ее сторонников. В 1985 г. правительство полностью либерализовало рынок авиаперевозок между Великобританией и Ирландией, предоставив ему право самостоятельно определять цены и частоту полетов.

Агрессивным лоббистом формирования в этом секторе свободного рынка стала компания Ryanair. Свой выход на рынок она ознаменовала снижением цены на самый популярный маршрут Дублин – Лондон сразу на 54%. При раннем бронировании скидки составляли до 75%. В результате пассажирооборот по данному маршруту в 1985 – 1987 гг. вырос на 65%. Для сравнения: в 1980 – 1985 гг. он вырос только на 3%. Появление такого мощного конкурента привело в 1987 – 1995 гг. к падению цен на морские перевозки на 40%.

Либерализация транспортного рынка дала великолепные результаты. По оценке правительства Ирландии, в 1987 – 1993 гг. число туристов увеличилось на 60%. В результате бурного роста туристического сектора страна дополнительно получила \$560 млн. и создала 25 тыс. рабочих мест. Прелесть дешевого туризма почувствовали и бизнесмены, и простые люди. Бюджет приобрел нового стабильного налогоплательщика.

Однако госмонополия Aer Lingus не сдавалась, не допуская никого к трансатлантическим перевозкам и заставляя иностранные компании обязательно приземляться в аэропорту Шенон в целях поддержки развития данного региона. Многолетняя борьба вылилась в дальнейшую либерализацию рынка авиауслуг и превращения частной компании Ryanair в мощного авиаперевозчика, который доставлял пассажиров из Дублина в Лондон за \$15. На фоне обанкротившихся итальянской компании «Алиталия», швейцарского и испанского национальных авиаперевозчиков успех Ryanair убедительно свидетельствует о социальных и экономических преимуществах частной авиации.

А в это время в Беларуси даже магазины еще не приватизированы. Аэропорт «Минск-2», по мнению одного из западных бизнесменов, который не раз облетел весь мир, похож скорее на призрак, чем на процветающие воздушные ворота динамично развивающейся страны. Государственной «Белавией» никогда не повторить успеха частной ирландской Ryanair. Между ними пропасть не только в качестве менеджмента и логистики. Они являются продуктами противоположных мыслительных парадигм.

ИРЛАНДИЯ

- Население – 4,1 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 20,8%, 15 – 64 года – 67,5%, 65 лет и старше – 11,7%.
- Средний возраст – 34,3 года; мужчины – 33,5 года, женщины – 35,1 года.
- Продолжительность жизни при рождении – 77,9 года. мужчины – 75,3 лет, женщины – 80,7 лет.
- ВВП по ППС – \$180,9 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$203,8 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$44,500 (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство – 5%, промышленность – 46%, услуги – 49%.
- Рабочая сила – 2,1 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 8%, промышленность – 29%, услуги – 64%.
- Инвестиции в основной капитал – 26,3% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$80,78 млрд., расходы – \$74,51 млрд.
- Госдолг – 24,9% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: репа, турнепс, ячмень, картофель, сахарная свекла, пшеница, говядина, молочные продукты.
- Основная продукция промышленности: сталь, свинец, цинк, серебро, добывающая промышленность, продукты питания, пиво, текстиль, одежда, химические продукты, фармацевтика, машины, оборудование для ж/д транспорта, судостроение, стекло, программное обеспечение, туризм.
- Экспорт – \$104,7 млрд., импорт – \$72,8 млрд.
- Основные экспортные товары: машины и оборудование, компьютеры, химические продукты, фармацевтика, живые животные, продукты животного происхождения.
- Основные экспортные партнеры: США (18,6%), Великобритания (17,7%), Бельгия (14,9%), Германия (7,7%), Франция (5,8%), Италия (4,2%).
- Основные импортные позиции: оборудование для обработки данных, машины и оборудование, химические продукты, нефть и нефтепродукты, текстильные изделия, одежда.
- Основные партнеры по импорту: Великобритания (37,5%), США (11,5%), Германия (9,6%), Голландия (4,6%).

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- Рыночная стоимость котируемых акций – \$114,1 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 4,69 млн.
- Число интернет-хостов – 429,5 тыс. (2007).
- Число интернет-пользователей – 1,44 млн. (2006).
- Число аэропортов – 34.

Как развивалась Ирландия в 1961 – 2000 гг. (изменение в среднем за год), %

Показатель	1961-70	1971-80	1981-86	1987-93	1994-2000	2000
Реальный ВВП	4,2	4,7	2,1	4,8	9	10,2
Занятость	0	0,9	-1,3	1,1	5,1	4,7
Безработица	4,8	6,8	13,8	15,2	9,5	4,2
Инфляция	4,8	13,6	10,8	2,9	2,5	6,5
Миграция общий за период (нетто)	-165000	96000	-70000	-94000	72400	20000

Источник: James Burnham, Why Ireland boomed.

Выпуск продукции в час (США = 100)

Страна или регион	ВВП в час		Число отработанных часов на человека	
	1970	2000	1970	2000
США	100	100	100	100
Ирландия	39,2	97,7	116,2	90,5
Великобритания	58,7	80,3	103,5	88

Источник: МВФ.

Ирландия в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Ирландия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	5
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, 131 страна Всемирный экономический форум	22
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	10
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	6
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	17
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	14
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	11
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 -2007 WEF, 122 страны	21
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	3

Ирландия. Экономические показатели 2001 – 2008 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП в текущих ценах, млрд. евро	30,4	33,2	35	36,7	39	41,3	44	46,1
ВВП, %	5,9	6,4	4,3	4,3	5,9	5,7	4,8	3,5
Экспорт товаров и услуг, %	7,1	4,4	0,5	5,9	4,3	3,6	4,5	3,9
Импорт товаров и услуг, %	5,1	1,9	-1,1	5,6	5,3	3,0	3,8	2,0

Глава II.

Экономическое чудо

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Инфляция ИПЦ, % среднегодовая	4,0	4,7	4,0	2,3	2,2	2,7	2,7	2,1
Валовые национальные сбережения, % ВВП	22,5	21,3	23,6	23,4	22,7	23,6	22	21,4
Валовые внутренние инвестиции	22,9	22,2	23,2	23,9	26,2	27,2	26,0	24,4
Сальдо текущего счета, % ВВП	-0,6	-1,0	0,0	-0,6	-3,5	-4,2	-4,4	-3,3
Сальдо торгового баланса, % ВВП	14,7	16,6	15,4	14,3	11,7	10,3	10,8	12,3
Экспорт товаров и услуг, млрд. евро				80,5	82,7	83,4	91	97,5
Импорт товаров и услуг, млрд. евро				49,1	54,5	58	63,2	66,0
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП				33,2	33,6	35,5	34,9	34,3
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП				28,4	28,8	28,6	29,6	29,6
Совокупный госдолг, % ВВП	35,4	32,1	31	29,4	27,3	25	23,6	23,2
Безработица, %	3,9	4,4	4,6	4,4	4,4	4,4	4,7	5,3

п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

Доходы бюджета Ирландии

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
A. Структура доходов бюджета, % ВВП											
Косвенные налоги	14,5	14,4	14,0	13,8	13,7	13,7	12,5	12,4	12,7	13,3	13,6
НДС	7,0	7,1	7,1	7,1	7,1	7,3	6,9	7,1	7,1	7,4	7,7
Акцизы и налоги на потребление	4,9	4,8	4,6	4,4	4,3	4,2	3,5	3,5	3,4	3,4	3,2
Другие налоги на товары (включая импортные пошлины)	1,6	1,5	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5	1,3	1,6	1,8	2,1
Другие налоги на производство	1,0	1,0	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6
Прямые налоги	13,6	14,1	14,0	13,8	13,8	13,5	12,8	11,7	12,0	12,6	12,4
Подоходный налог с физических лиц (PIT)	10,3	10,3	10,1	9,7	9,0	8,6	8,1	7,1	6,8	7,5	7,3
Налог на прибыль коммерческих организаций (CIT)	2,7	3,1	3,2	3,3	3,8	3,7	3,5	3,7	3,7	3,6	3,4
Другие	0,6	0,7	0,7	0,8	1,0	1,2	1,2	0,8	1,5	1,4	1,7
Социальные налоги	4,9	4,6	4,3	4,1	4,3	4,4	4,5	4,4	4,5	4,7	4,8
Которые платят наниматели	2,9	2,6	2,6	2,6	2,6	2,7	2,9	2,7	2,7	2,7	2,7
Которые платят наемные рабочие	1,9	1,7	1,5	1,4	1,5	1,5	1,5	1,5	1,6	1,7	1,8
Самозанятые и незанятые	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
B. Структура доходов по уровню правительства, % ВВП											
Центральное правительство	26,9	27,4	27,2	26,7	26,9	26,8	24,8	23,8	24,4	25,8	26,0
Местное правительство	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
Фонд социальной защиты	4,2	3,9	3,6	3,5	3,5	3,6	3,7	3,7	3,7	3,8	3,9
Всего	33,1	33,1	32,4	31,7	31,8	31,7	29,8	28,5	29,1	30,5	30,8
Темпы роста реального ВВП, %	10,9	8,3	11,7	8,5	10,7	9,4	5,8	6,0	4,3	4,3	5,5

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

3. ЯПОНИЯ¹

«Мы не можем сдавать в аренду. Мы не можем выставлять гарантии. Мы не можем выдавать новые кредиты на рыночных принципах, потому что мы не можем сдавать имущество в залог. Мы не можем расширять строительство. Мы не можем договариваться о получении кредитов, как другие. Для нас все эти действия запрещены, но их привычно совершают наши конкуренты. Власть давать субсидии равна власти разрушать».

Чарльз Адамс Дж., Президент США

ИСТОРИЯ ЯПОНСКОГО ЧУДА Как всходило японское солнце

Многие белорусы думают, что Япония всегда была богатой. Что японские магнитофоны, фотоаппараты, автомобили и кинокамеры были с нами всегда. Что японские гены предопределяют трудолюбие и усердие. Что страну сакуры следовало бы называть страной не восходящего, а давно взошедшего солнца. Что оно будет светить вечно и Японии не грозят экономические напасти. Экономическая история этой страны убедительно доказывает, что место в эlite мировой экономики никому не гарантировано. Его добиваются не чиновники, а творческие, свободные предприниматели.

Во второй половине XIX в. Япония буквально на протяжении жизни одного поколения прошла путь от отсталой к динамично развивающейся экономике. Ей удалось сделать это гораздо быстрее, чем европейцам или американцам, причем при значительно меньших вложениях иностранного капитала. Нет фактов, которые бы свидетельствовали о созидательной роли государства в виде его активной промышленной политики. Важнейший конструктивный вклад японского правительства заключался в том, что оно лишь устранило препятствия для развития предпринимательства. Инвестиции, которыми управляли чиновники, неизменно порождали долги и структурные искажения. Легкая промышленность вносила гораздо больший вклад в развитие страны, чем тяжелая, которая купалась в разных формах господдержки.

Равенство возможностей

До середины XIX в. военные диктаторы из рода Токугава почти два века держали страну в изоляции от внешнего мира. Смерть грозила каждому, кто осмеливался покинуть остров. Купцам разрешали торговать

¹. Джим Пауэлл. Как частное предпринимательство создало современную Японию. Курьев А.В. Мэстро бума. Уроки Японии. Сборник статей. Серия: Бум, крах и будущее, 2005.

только на маленьком острове неподалеку от Нагасаки. В период «великого покоя» нельзя было свободно торговать даже внутри страны. Японцы не могли свободно выбирать род занятий. Простым людям запрещалось покупать предметы роскоши. В стране частыми были вспышки голода, потому что крестьяне не имели права торговаться излишками продовольствия. В конце концов разъяренные люди избавились от диктатуры. Не без помощи американцев, которые хотели торговать с Японией. В 1857 г. сёгун согласился на условия американцев. Было принято решение торговать не только в Нагасаки, но и в пяти других городах. Торговые операции облагались 5-процентной таможенной пошлиной в течение 40 лет. Торговые споры рассматривались не в японском суде, а в американском посольстве. Вскоре аналогичные договоры были заключены с Англией, Францией и Россией. Это любопытное институциональное решение. В ситуации, когда бедная авторитарная страна начинает реформы, доверия к ее судебной системе нет. Поэтому на данном этапе важно стимулировать как развитие частных судов, так и присутствие в стране международных судебных институтов (арбитраж).

Простые люди и элиты с негодованием восприняли уступки сёгуна. Японское общество долго еще оставалось нестабильным. Просвещенные японцы убеждали соотечественников начать модернизацию. Они даже предлагали детям выучить перечень десяти западных изобретений, которые обязательно нужно скопировать: газовые лампы, паровые двигатели, пароходы, громоотводы, доставка почты, конный транспорт, телеграф, фотоаппарат, газеты и школы. Таким был инновационный путь развития того времени.

В рамках радикальной реформы все классы общества – бывшие феодалы, самураи, купцы и крестьяне – были объявлены равными перед законом. Правительство упразднило все препятствия для внутренней торговли и провозгласило свободу передвижения. Практически каждый мог купить землю. Многие купцы, которые долгое время не сталкивались с конкуренцией, обанкротились, а Япония постепенно наполнилась частными заводами и фабриками. Историк экономики из университета Нагои Й. Хиршмайер, рассказывая о 50 наиболее успешных предпринимателях того времени, писал, что главным фактором их успеха было не социальное происхождение, а опыт ведения бизнеса в портовом городе. Бурно развивалось производство изделий из шелка и хлопка. Частные железные дороги и пароходства утирали нос государственным компаниям.

Провал государства и торжество капитализма

Такой прогресс не давал покоя чиновникам. Они были полны решимости «помочь» рынку за счет государственной программы стимулирования промышленности. Правительство взялось за капиталоемкие отрасли. Были созданы почтовая связь, телеграф и сеть железных дорог. Помимо этого чиновники управляли судостроением, производством кирпичей и выработкой шелка. Почти все инвестиционные проекты Японии оказались провальными. Строительство государственных железных дорог обоходилось в два раза дороже частных. Другой типичный пример – добыча железной руды. Правительство потратило 2,5 млн. юаней и произвело железа всего на 175 тыс. юаней. После этого эксперимент был прекращен.

Чиновники рассматривали судостроительные заводы как важнейший фактор национальной безопасности, но смогли организовать на верфях Нагасаки лишь мелкие ремонтные работы. Они не имели никакого понятия о том, как создавать потребительскую ценность. Веком позже не лучше сработали и наследники японских чиновников, вооруженные компьютерами. Японию спасало то, что госрасходы составляли всего лишь 12 – 14% ВВП. Попробовали бюрократы и точечную поддержку различных предприятий. Во второй половине XIX в. помочь оказывалась трем торговым домам – Симода, Оно и Мицуби. После отмены субсидий выжил только последний, причем в основном за счет монополии на военные поставки.

Ивасари Ятаро получил от государства монопольное право на производство кораблей и основал компанию Mitsubishi. Хироси Сайхэй преобразовал инертную медную монополию в современную корпорацию Sumitomo. Эти привилегированные компании получили название дайбачу. Они цементировали японский интервенционизм, давали взятки за сохранение монополий и разрушали малый и средний бизнес. В народе этих предпринимателей называли политическими торговцами. При этом крупнейшими экспортёрами оставались не получавшие господдержки производители шелка и хлопка. 60% населения все еще было занято в сельском хозяйстве (земельный налог приносил не менее 75% доходов бюджета). По мнению историка из Принстонского университета У. Локвуда, именно эти отрасли, а не поддерживаемые государством крупные промышленные гиганты, первыми продемонстрировали рост производительности труда и способствовали увеличению национального дохода в течение данного периода. Госрасходы увеличивали долги и приводили к обесцениванию денег.

В 1882 г. новый министр финансов Мацукаата Масаёси прекратил практику выдачи госдотаций, продал убыточные госпредприятия частному бизнесу и максимально изолировал государство от экономики. Приватиза-

ция показала, насколько неэффективной была государственная собственность. Так, в 1885 г. один предприниматель купил медные рудники за 338 тыс. юаней, хотя государство вложило в них 1,7 млн. юаней. Стекольный завод, в который чиновники инвестировали 350 тыс. юаней, ушел с молотка за 80 тыс. В железный рудник, расположенный в Мамаиси было «закопано» 2,4 млн. юаней бюджетных денег. В конечном итоге он был куплен за 12,6 тыс. Средства от приватизации пошли на уплату национального долга.

Постепенно формировалась устойчивая национальная банковская система. Разумеется, без участия государства. Изменилось и отношение общества к предпринимательству. Свободная торговля, рациональный образ действий, прибыльность ценились тогдашними публицистами, философами и пиарщиками гораздо выше, чем конфуцианская неприятие торговли. Западные публикации о моральном аспекте рыночной экономики пользовались невероятной популярностью. Так, книга Смайлза «Помоги себе» была продана тиражом в миллион экземпляров.

Таким образом, Япония быстро преодолела путь от феодализма к современной системе хозяйствования не за счет мудрого управления активами и финансами со стороны государства, а благодаря частной инициативе. Земля и подавляющее число предприятий были частными. Богатство и добавленная стоимость создавалась ими, а не монополистами. Один лишь Сибусава Эичи, выходец из деревни, сделал для становления современной Японии больше, чем весь японский «Госплан» того времени. Он самостоятельно постиг банковское дело в Западной Европе. Затем организовал школу японских банкиров и предпринимателей. Он обучал представителей 200 частных банков, участвовал в капитале 45 железнодорожных компаний и более чем 450 других предприятий. Торговец хлопком Касима Манпэй построил первую хлопкопрядильную фабрику и, в отличие от государства, никогда не терпел убытков. Таких ярких примеров проявления частной инициативы в истории Японии очень много. Именно благодаря таким людям страна вошла в мировую элиту и создала фундамент для появления таких брендов, как Sony, Panasonic, Fuji или Toyota.

МИФ О ЯПОНСКОМ «ГОСПЛАНЕ» В назидание авторам идеи белорусской «Кремниевой долины»

На постсоветском пространстве бытует много мифов о сути японского экономического чуда и происхождении богатства в целом. Смысл одного из самых распространенных заключается в том, что Запад стал богатым потому, что государство умело планировать экономическое развитие и

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

управлять им. В качестве примера часто приводится Япония, которая-де стала сверхдержавой под руководством мудрых и прозорливых чиновников, а не потому, что ее правительство выбрало курс на политическую и экономическую свободу.

В оправдание ведущей роли чиновника в управлении активами сторонники государственной экономики часто приводят пример известного послевоенного японского ведомства – Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП). Мол, именно этому органу удалось удачно спланировать и искусно построить японское экономическое чудо. МВТП защищало японские предприятия от импорта, контролировало иностранные инвестиции и приобретение зарубежных технологий, оказывало финансовую помощь приоритетным отраслям через государственные финансовые учреждения, осуществляло избирательное налоговое стимулирование и следило за соблюдением норм инвестирования и производства. В общем, белорусские власти сегодня в полной мере используют весь этот арсенал средств активной промышленной политики. Не зная или сознательно игнорируя суть японской экономической политики, они уверяют, что если получилось у японцев, то выйдет и у нас.

Детальный анализ развития японской экономики, динамики роста добавленной стоимости, структуры экспорта и создания рабочих мест позволил многим ученым развеять популярный миф о всемогуществе японского государства. Япония стала богатой не благодаря, а вопреки деятельности чиновников МВТП. Как бы ни назывался орган центрального планирования и управления, на каком бы континенте он ни находился, какую бы религию ни исповедовал, на протяжении тысяч лет он неизменно оказывался хуже, неэффективнее, аморальнее капиталистических, свободных рыночных решений.

Неудачи японского «Госплана»

В начале 50-х гг. ХХ в. японское правительство намеревалось ликвидировать все автомобильные компании, кроме Toyota и Nissan. В министерстве были убеждены, что в стране невыгодно иметь больше двух автомобильных заводов. Если бы рекомендации МВТП приобрели законную силу и заблокировали частный рынок, то Япония лишилась бы миллионов рабочих мест и одного из самых динамичных промышленных секторов.

Показателен случай взаимоотношений государства с компанией Sony. В начале 50-х гг. МВТП отказалось ей в импорте транзistorной технологии. Собственники и менеджеры компании вынуждены были два года обивать пороги чиновничьих кабинетов, прежде чем это решение было отменено. Все произошло потому, что какому-то клерку показалось, будто Sony не в

состоянии освоить новую технологию. Вместо этого государственная поддержка была оказана производителям вакуумных ламп, которые вскоре вышли из употребления. Данный случай показывает, насколько опасна ситуация, когда о степени инновационности и перспективности того или иного изобретения судит политик или чиновник.

Очевидно, этот факт японской истории неизвестен тем дисижнмейкерам, которые в Беларусь принимают программы инновационного развития на пять лет вперед или в России стимулируют развитие нанотехнологий.

Едва ли японских экспертов МВТП можно было обвинить в отсутствии патриотизма, когда они принимали решение поддержать разработку ядерного реактора. В течении 30 лет государство финансировало фундаментальные научные разработки. Было потрачено более \$5,5 млрд. Когда проект тихо закрыли, а деньги списали, извинений политиков и чиновников не последовало.

Не менее впечатляющим является более свежий пример деятельности этого министерства. В 1982 г. оно заявило о начале работ по созданию компьютера пятого поколения. Через 10 лет, когда и ребенку стало ясно, что компьютерный мир развивается совершенно в ином направлении, эту программу стыдливо свернули.

Таким же результатом завершился еще один «гениальный» проект МВТП – по разработке телеизображения высокой четкости. Для того чтобы понять его бесперспективность, чиновники потратили ни много ни мало \$1,2 млрд. К списку глупостей от МВТП добавим планы по созданию торговых судов с атомным двигателем, попытку вытеснения кабельного телевидения в расчете на распространение спутникового, разработку буровой вышки с дистанционным управлением или атомной доменной печи для производства стали. За всеми этими проектами кроются миллиарды впустую потраченных долларов.

Гарвардский институт экономических исследований внимательно изучил все крупные проекты, предпринятые в рамках промышленной политики Японии. Вывод потрясает своей однозначностью: «*Государственные субсидии не оказали никакого влияния на успех или провал этих проектов*». К началу XXI в. МВТП зарекомендовало себя как несостоятельное учреждение, которое нуждается либо в полномасштабной реорганизации, либо в ликвидации.

Сторонники идеи государственного планирования до сих пор игнорируют все эти примеры. По своей сути они ничем не отличаются от белорусской идеи «Кремниевой долины» и других, не менее экзотичных, проектов. Успех Японии после второй мировой войны был обеспечен не благодаря, а вопреки японскому «Госплану». Низкие налоги, в том числе на

1. Куряев А.В. Маэстро бума. Уроки Японии. Сборник статей. Серия: Бум, крах и будущее, 2005.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

капитал, высокие сбережения населения, надежная правовая защита прав собственности, жесткая внутренняя конкуренция, ограниченные государственные расходы при низкой инфляции и динамичном финансовом рынке – вот составляющие экономического успеха Японии.

СОЛНЦЕ ВСХОДИТ И ЗАХОДИТ

Как Япония догнала и перегнала своих победителей

Униженная и деморализованная, разрушенная и пораженная радиацией, послевоенная Япония представляла собой жалкое зрелище. Но Феникс восстал из пепла гораздо быстрее тех, кто его победил. В 80-е гг. даже американцы готовы были признать, что японская модель лучше англосаксонской. Но накопленные за 30 лет инвестиционные ошибки вылились в кризис. 30 лет продолжался бум японской экономики. За это время многие успели подзабыть, что буны, которые зарождаются в недрах центральных банков, неумолимо ведут к рецессии и депрессии. С начала 90-х гг. японские власти активно борются с рецессией, дефляцией, огромными долгами банковской системы и самого государства. Достижения двух поколений японцев оказались под угрозой. Еще 20 лет назад такое казалось невероятным.

На протяжении трех десятилетий японские политики и чиновники, проповедуя культуру дзайбаку, придумали беспрогрышную альтернативу Западу. В ней пожизненная занятость в одной компании сочеталась с методами работы, сильно похожими на социалистическое планирование. Они были скреплены родственными и корпоративными связями бизнесменов и банкиров.

В 60-е гг. среднегодовые темпы роста ВВП Японии составили 10%, на протяжении 70-х гг. – 5%, и в 80-е гг. – 4%. Однако в начале 90-х гг. что-то в японской машине сломалось. За последнее десятилетие XX в. среднегодовые темпы роста ВВП составили всего 1,7%. В 2003 – 2008 гг. темпы роста ВВП с учетом прогноза МВФ на 2008 г. составят 2,1%. Вдвое дешевле стала недвижимость, разбивая миф о том, что она может только дорожать. Начали разоряться некогда стабильные, как скала, японские банки. Государственный долг рос как на дрожжах. Последние 15 лет японское правительство делает все, чтобы решить структурные проблемы. Пока не получается. Корень сегодняшних проблем Японии нужно искать в генезисе ее впечатляющего экономического чуда.

Американские заказы и корейская война

После окончания второй мировой войны японская экономика, превращенная милитаристами в военную машину, требовала широкомасштабной конверсии и реструктуризации. Ее производственные мощности оказались практически полностью непригодными для мирного производства. Усугубили ситуацию американские оккупационные власти. Они ввели запредельные налоги и создали профсоюзы, ликвидировали картели и национализировали землю. С 1945 по 1949 гг. США закачали в японскую экономику \$1,6 млрд. иностранной помощи, что позволило Банку Японии еще больше увеличить денежную массу. Началась гиперинфляция. С апреля 1946 г. по март 1949 г. оптовые цены увеличились в 13 раз. Послевоенное промышленное производство составляло всего 40% от уровня 1937 г. Аналогичной была и ситуация в сельском хозяйстве.

С 1949 г. Япония интегрировалась в международную финансовую систему, в которой доминировал американский доллар. В рамках Бреттон-Вудской системы курс йены к доллару был установлен на уровне 360 к 1. Начало «холодной войны» и война в Корее снова обеспечили заказы японской оборонке. За оружие платили американцы. Уже в 1951 г. уровень промышленного производства превысил довоенный. Проявив лояльность к победителям, Япония весной 1952 г. получила право на реальное восстановление суверенитета.

К 1953 г. результаты реформ оккупационных властей в большинстве своем были уничтожены. Профсоюзы ослаблены, налоги снижены и вновь сформированы традиционные картели. Кроме того, усилился государственный кредитный контроль в Японском банке развития, Экспортно-импортном банке и Управлении трастовых фондов. Уцелела одна лишь земельная реформа. Правительство страны делало то, что умело, – быстро восстанавливало довоенную экономику, используя политику протекционизма.

В 50 – 60-е гг. Япония не испытывала недостатка в американских инвестициях. В течение этих двух десятилетий приток валюты из почтово-сберегательной системы обеспечивал ежегодный рост ВНП на 9,6%. Это было вдвое больше, чем в 1925 – 1936 гг., когда рост составлял 4,6%. Выпуск военной продукции (в начале 50-х гг. было выполнено заказов для войны в Корее на \$3,4 млрд.) и реализация инфраструктурных проектов обеспечивались ущерб развитию производства потребительских товаров. Именно американские деньги дали первоначальный толчок экономическому буму в Японии. К тому же США стали ведущим торговым партнером Японии как в импорте, так и в экспорте. В годы корейской войны ВНП Японии возрастал на 12,1% в год.

Правительство разработало программу искусственного расширения внутреннего производства, которое чем-то напоминало белорусскую программу импортозамещения. Оно субсидировало производство дорогих синтетических заменителей более дешевого импортного сырья. Сократился ввоз дешевых пищевых продуктов. Производство стали, электротехнического оборудования, автомобилей и кораблей в значительной мере субсидировалось государством. Короткие бумы чередовались с рецессиями. В годы подъема ВНП ежегодно возрастал на 15%. Режим жесткой фиксации курса йены по отношению к доллару порождал то инфляцию, то дефляцию.

Во второй половине 60-х – начале 70-х гг. рост объемов производства японской экономики в три раза превышал американский (19% в год против 6,4%). Обесценивание йены в эти годы составляло 18,8%, а доллара США – всего 5,4%. Такие диспропорции не могли сохраняться вечно. После краха Бреттон-Вудской системы Федеральная резервная система утроила темпы обесценивания доллара, доведя их в 1971 г. до 12,1%. Банк Японии последовал этому примеру. В течение 1971 – 1973 гг. денежная масса увеличивалась на 22,2% в год. Курс йены к доллару в 1971 – 1974 гг. вырос на 22%, а темпы инфляции были неприлично высокими, составив 11,7% в 1973 г. и 23,1% в 1974 г.

Десять точек административного роста стали пятнами на репутации

Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП), в котором во времена его расцвета работало более 25 тыс. человек, решило, что рынку нельзя доверять выявление инвестиционных приоритетов. Следуя рецептам кейнсианцев, японские чиновники полагали, что только государство может создать промышленность, выпускающую высокотехнологичную продукцию. С 1950 по 1990 гг. МВТП поддерживало десять отраслей. Когда экономисты сравнили качественные характеристики работы этих десяти точек роста – производительность труда и объем произведенной добавленной стоимости – с другими отраслями, то обнаружили, что лидеры рынка работали гораздо лучше.

Несмотря на проблемы с инфляцией, к концу 70-х гг. Япония нараспашку экономические мускулы. Казалось, что картельная Япония, завалившая мир дешевой бытовой электроникой и надежными автомобилями, производящая надежную технику для тяжелой промышленности, – это адекватный ответ на выход из нефтяного кризиса 70-х гг. Экономисты и политики думали, что Japan Ltd скоро станет самой развитой экономикой

мира. Как никто другой в истории, Япония была близка к тому, чтобы догнать и перегнать Америку.

Японские бизнесмены шикновали, демонстративно покупая лакомые куски американской собственности (к примеру, Рокфеллеровский центр в Нью-Йорке). Семейные связи и дружественные отношения между банками и промышленными предприятиями, между заказчиками и поставщиками поддерживали динамику японского экономического чуда. Американские экономисты пугали Р. Рейгана и Буша-старшего, что Япония изобрела что-то похожее на автоматическую машину по производству богатства, пожалуй, первую со времен короля Мидаса.

Строить везде, строить всегда

Одним из главных приоритетов японского правительства было строительство. Очевидно, этот факт был хорошо известен авторам белорусской экономической модели. Государственные инвестиции вместо частных, рабочие места любой ценой, строить везде, невзирая на издержки, – вот японские рецепты 80-х и 90-х гг. С 1991 по 1999 гг. Япония потратила \$3,5 трлн. на общественные работы. Это самые крупные государственные расходы в мире.

Очень часто возводимые за счет налогоплательщиков объекты не имели никакого коммерческого и общественного смысла. Мосты в никуда, искусственные полуострова, которые никому не нужны, – это типичные примеры японского кейнсианства. Рыбацкий порт в Хикуре был построен за \$3 млрд. бюджетных денег. К началу 2001 г. его использовало всего одно рыбачкое судно.

Сила строительного лобби становится понятной, когда узнаешь, что в период строительного бума 17,5% директоров 100 ведущих строительных компаний работали на ответственных постах в государственных органах. Только в строительном секторе 2 млн. рабочих мест, треть от общего числа, было создано исключительно на деньги налогоплательщиков. Инсайдеры говорят, что за «правильным» распределением заказов в строительном бизнесе пристально наблюдала якудза, японская мафия.

Мыльный пузырь недвижимости

Быстрый рост цен на недвижимость и курсов акций 80-х гг. получил название «ценового мыльного пузыря». Когда этот пузырь лопнул, последствия оказались весьма впечатляющими и болезненными. В течение 70-х и 80-х гг. банки наперегонки выдавали кредиты под залог недвижимости.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Они не ставили под сомнение расхожий тезис о том, что недвижимость никогда не дешевеет. И вдруг цены не ее упали на 80%, что сразу же превратило японские банки в склады по хранению ненадежных долгов. По оценкам экономистов, их общий объем превысил астрономический уровень \$1 трлн. С начала 90-х гг. банки списали долгов на сумму, вдвое превышающую их собственный капитал и резервы. Но плохие кредиты никуда не исчезли. Более того, в региональных банках их доля заметно возросла. На финансовом рынке периодически возникала паника. Перекрестное владение акциями (когда компании имеют доли в банках и наоборот), которое ранее считалось достоинством японской модели, стало ее проклятием.

Во второй половине 90-х гг., вопреки протестам Министерства финансов, которое посчитало этот проект «неяпонской идеей», Акио Микури основал первое в Японии рейтинговое агентство. По мнению Микури, Япония еще долго будет платить за последствия бума в виде роста безработицы, долгов и банкротств компаний и банков. Состояние японского бюджета и финансовой системы сегодня подтверждает его опасения.

В 50 – 70-е гг. в основе японского экономического чуда лежал высокий уровень экономической свободы: низкие налоги (вплоть до 1975 г. они составляли около 20% ВВП), частная инициатива, незначительный объем государственных расходов, безусловная защита прав частной собственности. Выяснилось, что для того, чтобы выдержать конкуренцию на мировом рынке, мало было с японской скрупулезностью скопировать западные образцы. Культура дзайбацу и корпоративные связи в рамках модели кейрэцу оказались хуже стандартной ангlosаксонской модели образца А. Смита или Л. фон Мизеса.

Сегодня японцы активно занимаются перестройкой своей экономики. Разоряются предприятия и банки. Резко увеличилось присутствие иностранцев. Все чаще японские корпорации значительную долю товаров производят за пределами страны. Простые люди и политики, лидеры больших корпораций и малый бизнес понимают, что борьба за достойное место под солнцем в глобальной экономике не прекратится никогда. Почивать на лаврах опасно, даже если все европейцы, американцы, африканцы и россияне будут ездить на Toyota, снимать на камеры Sony и три раза в день есть суши.

ОТНОШЕНИЕ TOYOTA Секрет успеха

Toyota нам строить и жить помогает. Эту фразу могут произносить рабочие и инженеры в десятках стран мира. Японский автомобильный гигант родом из провинциального городка Аичи, расположенного недалеко от Нагои, вот-вот перегонит самую крупную компанию мира General Motors. Работая в жесткой конкурентной среде у себя дома, компания не только научилась делать самые качественные и надежные автомобили в мире. Она выработала свою собственную философию. За расширением рынка идет стабильный рост цен на акции. Довольны рабочие и акционеры, банкиры и владельцы «королл», «приусов» или «камри». Радуются правительства, которые убедили компанию разместить свои производства у себя в странах.

Есть производители автомобилей, а есть Toyota. С 2000 г. по начало 2005 г. производство автомобилей в мире увеличилось на 3 млн. штук. Половину прироста дала одна Toyota. В 2008 г. она вошла крупнейшим в мире производителем автомобилей в мире. В то время как все внимание мировой прессы было приковано к беспрецедентному «воскресению из мертвых» Nissan, компания уверенно шла к вершине автомобильного Олимпа. Toyota уже опередила Ford и стала лидером автомобильного производства за рубежом и законодателем мод на рынке экологически чистых автомобилей.

Завоевав более 10% мирового рынка автомобилей, глава компании Хироси Окуда не скрывает своих амбиций в среднесрочной перспективе выйти на 15-процентный рубеж. По мнению президента компании Фуджиро Чо, ставить такие амбициозные цели необходимо для мотивации около 264 тыс. рабочих, занятых на предприятиях Toyota по всему миру. Они с удовольствием покупают акции своей компании. Ее капитализация превысила суммарную стоимость трех ведущих американских компаний. Она больше, чем у ее главных японских конкурентов – Nissan и Honda, вместе взятых.

Производственная система компании Toyota

Успех Toyota у потребителей всего мира завоеван тяжелым, упорным трудом, идеальным сочетанием инноваций, высочайшего качества и культуры производства. Компания научила мир, как нужно делать современные автомобили. До сих пор немногим известно одно из главных ноу-хау японского гиганта – Toyota Production System (TPS) – производственная система компании Toyota. Эта система привлекла пристальное внимание

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ученых. В 1991 г. вышла книга трех экспертов из престижного Массачусетского технологического института «Машина, которая изменила мир». Авторы подробно описывают производственный процесс компании, который проходит под лозунгом «точно в срок» (*just in time*). Его придумал Таichi Оно на основе идей и подходов, изложенных в книгах американского специалиста по контролю качества Эдварда Деминга.

В основе системы лежит полная ликвидация отходов и отсутствие простоев, а также концентрация на качестве автомобиля в процессе его постоянного усовершенствования. Комплектующие и детали для сборки автомобиля подаются на конвейер тогда, когда они необходимы. Ни позже, ни раньше. Никаких складских запасов. Конвейер работает исключительно на потребителя, а не на склад. На первый взгляд, это не такая уж и сложная задача, но, когда речь идет о координации производства, доставке и проверке качества тысяч комплектующих, сложность задачи становится очевидной. Каждый рабочий на длинном конвейере тратит на выполнение своей операции около минуты. Он проверяет работу предыдущего рабочего и имеет право в любой момент остановить весь конвейер. После внедрения такой организации производства и контроля качества Toyota потеснила немецкие, французские и американские автомобили. Не зря в десятке самых надежных автомобилей из года в год находятся три-четыре модели Toyota.

Где бы ни собирала свои машины Toyota – в США, Японии или во Франции, – ее производственная система остается неизменной. С конвейера каждую минуту сходит новый автомобиль. Каждый рабочий гордится и одновременно чувствует себя важной частью общего производственного процесса, когда он не по приказу шефа, а совершенно самостоятельно может остановить конвейер и внести свой вклад в улучшение качества продукции. Когда наблюдаешь за рабочими, то не видишь спешки. Легкая музыка, синхронизированные движения и сосредоточенные, уверенные в своих способностях люди создают впечатление присутствия на некоем грандиозном концерте промышленного оркестра.

Вторым достижением Toyota является организация процесса разработки новых моделей автомобилей. Инженеры и дизайнеры компании готовы за два года поставить на конвейер ту модель, которая, по мнению маркетологов, востребована рынком. Десятки тысяч дилеров во всем мире внимательно следят за состоянием рынка и постоянно информируют дизайнеров и разработчиков о вкусах потребителей и тенденциях развития региональных рынков. Разумеется, свежие модели не являются абсолютно новыми. Обычно Toyota использует две трети комплектующих старых моделей, но за новым дизайном и неизменно высоким качеством потребитель этого не видит.

Его величество Потребитель

В отличие от рабочих большинства автомобильных заводов, которые с жаром спорят по поводу двигателей, дизайна или коробки передач, рабочие Toyota говорят о потребителе и о Toyota way, т. е. о способе жизни, производстве и сотрудничестве по-тойотовски. По мнению экспертов, уникальность отношений состоит в том, что на заре компании сборочный конвейер находился в центральной части Японии. Завод был окружен мелкими поставщиками, которые хорошо знали друг друга. Они чувствовали, что делают одно общее дело. Такая культура отношений принципиально отличалась от атмосферы, к примеру, «Кремниевой долины» США, где программисты видели друг в друге конкурентов, а не людей, живущих по соседству.

Глава отдела продаж Toyota в США Джим Пресс так описывает феномен Toyota way: *«Культура Toyota внутренне присуща каждому из ее рабочих. Наш потребитель – миссис Джонс [типичная американка]. Она мой босс. Мы делаем все, чтобы доставить ей удовольствие и сделать ее жизнь лучше. Мы все работаем на миссис Джонс».*

В отличие от руководителей многих крупных компаний менеджеры Toyota настроены на то, чтобы быстро уходить из так называемой зоны комфорта. Как только Toyota достигает какой-то цели, она сама снимает с себя лавры победителя и начинает путь к новой вершине. Со стороны может показаться, что управляющие сами ищут приключений себе на голову, но именно готовность к переменам сделала Toyota мировым лидером.

Смеяться в лицо переменам

В начале 90-х гг. казалось, что автомобильные гиганты Японии обречены на второстепенные роли на мировом рынке. Сильная йена заставила Toyota принять жесткую программу сокращения издержек. Нужно было отвоевывать внутренний рынок, на котором годовой объем продаж сократился с 6 млн. до 4 млн. Стиснув зубы, управляющие компании сумели восстановить свои позиции, увеличив свою долю с 38% в середине 90-х гг. до 44,6% в 2004 г.

Сильной стороной Toyota является также организация ее сбытовой сети. Она состояла из пяти конкурирующих каналов. В каждом сегменте работают частные дилеры, которые выбирают специализацию себе по душе. В начале 2003 г. компания решила сократить количество направлений до четырех и ввести дополнительный сегмент – автомобили для молодежи. К 2008 г. стало ясно, что такой подход полностью себя оправдал.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Компания быстро поняла, что времена единственной модели, которая продается десятками миллионов во всех странах мира, прошли. Она успешно развернула производство на самых выгодных рынках. С 1993 по 2003 гг. производство автомобилей за пределами Японии удвоилось, составив 2 млн. автомобилей, а в самой Японии сохраняется на уровне 3,5 млн. В 1980 г. Toyota имела 11 заводов за пределами Японии в 9 странах. В 1990 г. их число увеличилось до 20 в 14 странах. К началу 2005 г. заводов было уже 46 в 26 странах мира. В дополнение к ним Toyota открыла два дизайнерских центра – в Калифорнии и на Лазурном берегу во Франции, а также три инжиниринговых центра – в Детройте, Бельгии и Таиланде.

Хотя японский рынок остается для Toyota самым большим, объемы продаж в Северной Америке превысили 2 млн. авто. В Европе компания продает свыше 1 млн. машин и занимает пока только 5% рынка. Открытие заводов во Франции и в Турции, выпуск привлекательной модели «Ярис» позволил Toyota значительно улучшить свои позиции на нашем континенте.

Инвестиции в «мозги»

Toyota не рассчитывает на государственную поддержку своей инновационной деятельности. Ее объему инвестиций в науку и новые технологии могут позавидовать многие государства мира. Одним из достижений компании является открытие Toyota Institute. В нем проходят переподготовку управляющие, инженеры и рабочие не только из Японии, но и со всего мира. Японцы не стыдятся того, что создали это учреждение по образу и подобию Кротонвильского центра, который внес большой вклад в успех компании General Electric. Toyota подготовила несколько команд профессионалов, которые посещают различные заводы компании по всему миру и постоянно следят за уровнем профессиональной подготовки их работников. Интенсивный тренинг и обучение инженеров и рабочих со всего мира проводится в Global Production Center, расположенным в Toyota City. Преодолению языкового барьера способствует интенсивное использование интерактивных программ, анимации и компьютерной имитации.

В начале 2005 г. новости об огромных убытках General Motors еще больше окрылили управляющих и рабочих Toyota. Они знают, что такое открытая конкуренция глобального рынка, и готовы к ней. Остановить восхождение японцев на Олимп будет нелегко. Разве только, как пошутил один американский конкурент, кто-нибудь не придумает таблетку, которая сможет разрушить культуру Toyota.

Изменить смысл фразы «делать по-белорусски»

Беларусь многому может научиться у Toyota. Из-за политики наших властей мы не участвуем в тендерах на размещение заводов этого мирового лидера автомобилестроения у себя в стране. Наши промышленные предприятия лишены возможности поставлять на сборочные конвейеры компании комплектующие. Едва ли в Беларуси найдется предприятие, которое внедрило у себя Toyota Production System. Нашим инженерам, менеджерам и простым рабочим очень полезно было бы поучиться в тренинговых центрах мирового лидера. Включение наших предприятий в производственные цепочки ТНК было бы гарантией устойчивого роста и лучшим лекарством от безработицы.

На протяжении всей своей истории японцы не стыдились перенимать передовой мировой опыт. Это один из факторов успеха Страны восходящего солнца. Беларуси предстоит решать серьезные проблемы глубокой реструктуризации своей промышленности. Если мы постигнем смысл Toyota way, передадим кнопку управления производственным конвейером простому рабочему, частному акционеру, то фраза «делать по-белорусски» будет означать не как сегодня «через пень-колоду» или «по приказу чиновника», а качественно и добротно, с ориентацией на главного собственника производства – потребителя.

ЯПОНИЯ

- Население – 127,4 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 13,8%, 15 – 64 года – 65,2%, 65 лет и старше – 21%.
- Средний возраст – 43,5 лет; мужчины – 41,7 года, женщины – 45,3 года.
- Продолжительность жизни при рождении – 82 года; мужчины – 78,7 года, женщины – 85,6 года.
- ВВП по ППС – \$4218 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$4883 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$33,1 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство – 1,5%, промышленность – 25,6%, услуги – 73%.
- Рабочая сила – 66,57 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 4,6%, промышленность – 27,8%, услуги – 67,7%.
- Инвестиции в основной капитал – 23,8% ВВП (2006).
- Бюджет: доходы – \$1479 млрд., расходы – \$1586 млрд.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- Госдолг – 177,6% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: рис, сахарная свекла, овощи, фрукты, свинина, птица, молочные продукты, яйца, рыба.
- Основная продукция промышленности: автомобили, электроника, инструменты, сталь и цветные металлы, корабли, химические продукты, текстильные товары, продукты питания.
- Экспорт – \$615,8 млрд., импорт – \$534,5 млрд.
- Основные экспортные товары: транспортное оборудование, автомобили, полупроводники, электрические машины, химические продукты.
- Основные экспортные партнеры: США (22,8%), Китай (14,3%), Южная Корея (7,8%), Тайвань (6,8%), Гонконг (5,6%).
- Основные импортные позиции: машины и оборудование, топливо, продукты питания, текстильные товары, сырье.
- Основные партнеры по импорту: Китай (20,5%), США (12%), Саудовская Аравия (6,4%), Объединенные Арабские Эмираты (5,5%), Австралия (4,8%), Южная Корея (4,7%), Индонезия (4,2%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$4737 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 101,7 млн. (2006).
- Число интернет-хостов – 33,3 млн.
- Число интернет-пользователей – 87,54 млн.
- Число аэропортов – 176.

Япония в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Япония
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	8
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	8
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	11
Место по легкости уплаты налогов**, 2008, 178 стран	105
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	17
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	23
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	24
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	14
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	17

** PricewaterhouseCoopers, The World Bank, Paying taxes 2008. The Global Picture.

Япония. Экономические показатели 2003 – 2008 гг.

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП в текущих ценах, \$ млрд.	4229,1	4605,9	4548,6	4365,1		
ВВП, %	1,4	2,7	1,9	2,2	2,6	2,0
Экспорт товаров и услуг, %	9,2	13,9	7,0	9,6	7,5	5,3
Импорт товаров и услуг, %	3,9	8,1	5,8	4,5	2,8	6,6
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	-0,2	0,0	-0,6	0,2	0,0	0,5
Безработица, %	5,3	4,7	4,4	4,1	3,9	3,9
Валовые национальные сбережения, % ВВП						
Валовые внутренние инвестиции						
Сальдо текущего счета, % ВВП	3,2	3,7	3,6	3,9	4,2	4,0
Сальдо торгового баланса, % ВВП	2,5	2,8	2,1	1,9	2,1	1,9
Экспорт товаров и услуг, \$ млрд.	449,2	539,1	567,4	615,7	636,0	662,4
Импорт товаров и услуг, \$ млрд.	345,2	410,6	473,6	534,6	544,7	577,5
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	28	28,6	29,9	30,4	31,3	31,7
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	35,6	34,1	34,1	34,3	34,8	35,1
Валовой совокупный госдолг, % ВВП	167,2	178,1	191,4	193,1	193,1	

п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

4. КИТАЙ УРОКИ КИТАЯ

«Не жди 30 лет, когда перед тобой проплынет труп твоего врага».

На протяжении тысячелетий Китай был ведущей цивилизацией мира. В XIX в. и начале XX в. страна погрузилась в период гражданских конфликтов, голода и военных оккупаций. После второй мировой войны коммунисты под руководством Мао Цзэдуна начали строить коммунистическое государство (1 октября 1949 г. – день основания Китайской Народной Республики). Помимо огромных экономических издержек, страна потеряла десятки миллионов человек в результате голода и бедности. Такова была цена грубой цивилизационной ошибки.

Современный Китай состоит из 23 провинций, 5 автономных регионов и 4 муниципалитетов. В 1978 г. Дэн Сяопин начал другой эксперимент – строительство рынка. В результате к 2000 г. ВВП страны увеличился в 4 раза, что позволило вывести из бедности сотни миллионов человек.

К опыту Китая апеллируют две прямо противоположные политические группы. Любители коммунизма и авторитаризма призывают восстановить централизованный контроль, монополию одной политической партии, протекционизм и регулирование информационного рынка. Сторон-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ники свободного рынка обращают внимание на чрезвычайно низкую долю госрасходов в ВВП (около 23%) и очень высокую степень экономической свободы в отдельных зонах. По их мнению, именно эти факторы выступают локомотивами китайской экономики.

Сильное государство

Низкие налоги, децентрализация, отсутствие социальной нагрузки, безусловная защита прав инвесторов и стабильная валюта – эти факторы экономического успеха не смогли обеспечить многие страны, которые называют себя рыночными и демократическими. В идеологическом отношении Китай во многом обманывает весь мир. В то время как США и Европа твердят о рынке, но почему-то все чаще практикуют социализм, Китай идет другим путем.

Официально в стране сохраняется коммунизм, который в теории отвергает частную собственность. Однако китайские товарищи сохраняют все старые лозунги и монополию одной партии, одновременно активно поддерживая развитие капитализма. Причем как внутренние, так и внешние инвесторы очень благодарны китайскому государству за то, что оно сосредоточило усилия на выполнении своих фундаментальных функций – на защите жизни и имущества граждан, принуждении к исполнению обязательств. Именно этого не хватает очень многим странам Центральной и Восточной Европы. В этом заключается первый урок для Беларуси и постсоветских стран.

Для того чтобы проводить рыночные реформы, государство должно быть сильным. Причем его сила и эффективность заключается не в том, чтобы держать всех и вся (активы, землю, деньги, банки, торговлю и другие сектора) мертвой хваткой, а чтобы приватизировать все, кроме совести, судов, полиции, армии и других силовых структур. Справедливый судья, политик с прозрачными доходами, вежливый милиционер, честный прокурор в гораздо большей степени укрепляют престиж государства, чем современные аналоги Госплана и Госснаба. Конечно, до такого идеала Китаю далеко, но именно эти факторы делают государство по-настоящему сильным.

Государство должно ставить перед собой реалистичные цели и сосредоточивать усилия на их выполнении. Лучше иметь 20-процентную налоговую нагрузку (к ВВП) и собирать все налоги, чем 50-процентную (как сегодня в Беларуси) и загонять половину экономики в тень, заодно изгнав из страны самый активный бизнес и творческих людей. Сильное и ответственное государство так и поступает. В этом смысле мы должны брать пример с Китая.

Виагра для сельского хозяйства

Второй важный урок для Беларуси из истории Китая: чтобы начать реформы, не нужно ждать наступления кризиса (или подарков, подачек извне). Парадоксально, но Китаю повезло, что у него не было нефти, газа и других природных ресурсов, продажа которых позволила бы безбедно существовать. Нельзя не признать, что Китай прошел через такие жесткие испытания, которых не пожелаешь ни одной стране. Коммунистический эксперимент XX в. оказался одним из самых тяжелых и кровавых.

В начале XXI в. Беларусь почивала на лаврах топливно-энергетической ренты, вместо того чтобы пользоваться благоприятной конъюнктурой для реформирования государства и экономики. Китайскому руководству нужно было придумать, как накормить 1,3 млрд. людей, как создать максимально большое количество рабочих мест. Поскольку ресурсов у самого государства не было, то коммунисты решили отдать экономику на откуп частному сектору. Не всю и далеко не сразу. Но вот уже 30 лет Китай неизменно идет в этом направлении.

Дэн Сяопин начал реформу с нищего сельского хозяйства. Экономическая свобода стала для него сверхмощной виагрой. По мнению известного российского историка экономики В. Мая, рост этого сектора в последние 30 лет напоминает бурное развитие сельского хозяйства в Европе после 30-летней войны XVIII в.

Беларусь также пытается тянуть за уши этот сектор. Однако подобные усилия скорее похожи на продолжение эксперимента с коллективизацией образца 30-х гг., чем на китайский опыт невмешательства в сельскохозяйственное производство домашних хозяйств и фермеров. Разумеется, жизнь сотен миллионов китайцев в деревнях – это все еще борьба за выживание. Но китайское руководство не спешит принимать программу развития агрогородков или тратить миллиарды долларов налогоплательщиков на поддержку убыточных производителей. В этом еще один ценный урок Поднебесной.

Сначала доверие, потом деньги

Поразительно, но, будучи формально коммунистическим, Китай смог завоевать симпатии уехавших из страны и проживающих за границей соотечественников. Мощная китайская диаспора поверила в серьезность намерений руководителей страны и начала активно вкладывать свои деньги в развитие ее экономики. Иностранцами китайского происхождения двигал не столько патриотизм, сколько стремление заработать. Когда весь мир клеймил позором КНР за нарушение прав человека и дефицит

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

демократии, предприниматели из Гонконга, Тайваня, Сингапура и Южной Кореи завоевывали первые ниши на огромном китайском рынке. Неудивительно, что китайское руководство не стало уничтожать феномен Гонконга после его присоединения.

К сожалению, у Беларуси нет мощной национальной диаспоры. Наши соотечественники не возглавляют крупные американские или европейские компании. Много белорусов работает в руководстве крупных российских компаний, но их интерес к белорусскому рынку пока выражен слабо.

Белорусским полисимейкерам важно активно работать с белорусами, которые держат свои активы в швейцарских, рижских банках или в оффшорах. Если мы в начале наших реформ убедим белорусский, украинский, российский или польский капитал инвестировать в нашу страну, то тут же подтянутся крупные структуры мирового бизнеса. Главное, не отпускать их «золотыми акциями», конфискациями, протекционизмом и бюрократией. Уже почти 30 лет Китай показывает, как это делать.

Не остаться на перекрестке

Несмотря на то, что с 1979 г. Китай развивается бурными темпами, многие экономисты довольно скептично относятся к потенциалу такого роста. В начале XXI в. все чаще дает о себе знать проблема управления и финансирования неэффективного государственного сектора. Банкротятся казенные предприятия, на ладан дышат крупные госбанки. Едва ли готов к открытой конкуренции финансовый сектор.

B. May отмечает, что структура китайской экономики сильно напоминает Советский Союз середины 20-х гг. Рано или поздно главе китайского государства Ху Цзиньтао и его коллегам нужно будет сделать стратегический выбор: в пользу бюрократа и чиновника (социализм) или потребителя и предпринимателя (свободный рынок). Продолжительное пребывание на перекрестке систем дорого обходится в первую очередь простым людям. Теоретически Китай может повернуть вспять и попытаться еще раз поиграть в маоизм в рамках очередной культурной революции. Однако думается, что с большей степенью вероятности можно прогнозировать постепенную трансформацию китайской политической системы. Пекинская Олимпиада 2008 г. как престижный национальный проект наверняка внесет свой вклад в повышение степени свободы и открытости Поднебесной.

Руководство Беларуси пока экспериментирует со своей культурной революцией. Скоро заканчивается первая декада XXI в., а в наших вузах и коридорах власти все мечется призрак, которого, как джинна, выпустил из

бутылки К. Маркс. Его отовсюду гонят, так он свил гнездо в Беларуси. Поэтому в нашей стране до сих пор популярны замашки старого Мао. Чем раньше за дело возьмется белорусский Дэн Сяопин или Л. Бальцерович, тем скорее мир заговорит о реальном белорусском экономическом чуде.

КИТАЙ, КИТАЙ

30 лет бурного роста

Начав в 1978 г. стремительный спурт в капиталистическое будущее, Китай не собирается сбавлять обороты. На повестке дня либерализация рынка капитала, еще большее снижение торговых барьеров, продажа банков и банкротство тысяч госпредприятий. Более \$1,5 млрд. золотовалютных резервов¹ выдержат любую атаку на финансовую систему. Оставаясь формально коммунистическим, китайское правительство уверенно привело страну в ВТО, правда, после 15-летних переговоров. «Большая восьмерка» проявляет явные признаки готовности стать «девяткой» – за счет Китая. Нам есть чему поучиться у Поднебесной. Мы можем избежать многих ошибок, проанализировав феноменальный период перехода от нищеты, полуголодной страны к азиатскому дракону.

Миру на зависть

Китай стал коммунистическим в далеком 1949 г. Тогда пример Советского Союза был очень заразительным и привлекательным для многих азиатских стран. Централизованное планированиеказалось панацеей от всех бед, адекватным ответом Западу. Впрочем, многие идеологи и эконометристы самого Запада верили в централизованное планирование и перераспределительные схемы государства. Пережив Большой рывок, голодомор, культурную революцию и многие другие напасти, китайцы решили в конце концов поэкспериментировать и с капитализмом.

Китай начал с особых экономических зон на юго-восточном побережье. Никто не ожидал такого положительного результата. СЭЗы начали расти как грибы после летнего дождя. Рост был таким бурным, что сегодня две трети ВВП страны производится именно там. Провинция Гуанджоу дает около 13% ВВП Китая, Шанхай – более 6%. Эти города, по сути, являются эквивалентами российских Москвы и Санкт-Петербурга. Почти 70% ВВП производится предприятиями, которые финансируются из внутренних источников. Более 55% активов банковской системы страны находится в четырех крупных государственных банках. С одной стороны, деньги этих финансовых учреждений позволяют стимулировать

1. The Economist February 2 – 8, 2008.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

производство. С другой, именно они служат источником инвестиционных ошибок и коррупции при распределении денежных ресурсов.

Еще 12% ВВП добавляют компании, которыми владеют гонконгские фирмы. Остальное приходится на иностранные предприятия. Начав с либерализации сельского хозяйства, КНР постепенно подключила к рыночной эволюции другие сектора и регионы. Поэтому даже скептики не спешат критиковать заявление лидера страны Ху Цзиньтао об увеличении ВВП страны в четыре раза к 2020 г.

Дешевая и качественная

Одним из важнейших активов Китая является его рабочая сила. Некорректно все время делать акцент только на ее стоимости. Мол, китайцы готовы работать за гроши, поэтому китайские товары бывают наголову всех конкурентов. Отчасти это так, но сегодня китайский рабочий является одним из самых образованных в мире. Он может делать не только дешевый текстиль, обувь или электронику.

Китайские инженеры и технологии прошли обучение в лучших университетах мира. По стремлению постигать современные знания, грызть гранит науки китайцам нет равных в ведущих университетах США и Европы. Инженеры и электронщики, биотехнологи и строители работают на самом современном оборудовании и выпускают товары, которые часто не отличишь от западных аналогов. Китайцы дисциплинированы, послушны и безропотно работают в условиях, которые вызывают ужас у европейских профсоюзов. Рабочий на сборочном автомобильном конвейере получает \$1,5 – 2 в час. Это не идет ни в какое сравнение с Детройтом или Штутгартом, но по местным меркам это доход крепкого среднего класса. Если брать в целом по промышленности, то уровень почасовой оплаты составляет в среднем 45 – 50 центов в час, что в 20 раз ниже, чем в США, Японии или Германии. При десятичасовом рабочем дне и шестидневной рабочей неделе зарплата составляет \$108 – 120. Это мало даже по белорусским меркам. Но не будем забывать, что в совсем недалеком прошлом сотни миллионов китайцев голодали. При таких темпах роста к 2015 г. на половине промышленных предприятий зарплата будет выше, чем в Беларуси в середине 2000-х гг.

Торговля и инвестиции

С 2001 по 2007 гг. ВВП Китая вырос в 1,9 раза, приблизившись к отметке в \$3 трлн. Среднегодовые темпы роста в этот период соста-

вили 10,5%. С 1994 по 2003 гг. объем китайского экспорта вырос в четыре раза, с \$120 млрд. до \$438 млрд. В начале XXI в. руководство страны прогнозировало его увеличение к 2007 г. до \$800 млрд. Реальность оказалась еще более оптимистичной: уже в 2006 г. Китай экспортировал товаров и услуг на \$937 млрд., в 2007 г. этот показатель превысил \$1 трлн. При таких объемах торговли Китай не мог не стать одним из ключевых экономических игроков мира. С его мнением считаются в равной степени в Вашингтоне, Токио и Брюсселе. На задворки внешней политики отправлены такие темы, как права человека, свобода СМИ. Каждому хочется получить часть китайского пирога.

Буквально на наших глазах рушится миф о дешевом, некачественном ширпотребе из Китая, место которого занимают дешевые, но качественные товары. Ведущие американские и европейские корпорации с ужасом наблюдают за товарной экспанссией Китая. Мощные ноутбуки по \$200, бытовая техника за \$100 – 200, добротная одежда и обувь за гроши – это рай для потребителей, но банкротство для большинства предприятий легкой и электронной промышленности богатых стран. Остается проблема качества, но китайские компании и ее постепенно решают.

Многие производители ведущих мировых брендов уже давно с удовольствием размещают заказы в Китае и ставят клеймо made in China. С 1998 г. телевизоры ежегодно дешевели в среднем на 9%, спортивное оборудование – на 3%, слесарные инструменты – на 1%. Такой динамики нет ни у одной европейской страны. Сегодня более 30% китайского экспорта – это электроника, бытовая техника и оборудование раскрученных торговых марок. Признаком растущего доверия к китайским товарам служит хотя бы тот факт, что самый крупный розничный гигант мира – Walt Mart – постоянно наращивает объемы закупок товаров в Китае, давно превысив сумму в \$15 млрд.

Свои производства в Китае имеют не только практически все автомобильные гиганты мира, но и многие компании, выпускающие потребительские товары, в том числе Phillips и General Electric. Причем производятся в Китае не только простые лампочки, но и гигантские турбины. Этот факт еще раз подтверждает высокое качество китайской рабочей силы.

Китай несколько лет кряду сохраняет лидерство по привлечению прямых иностранных инвестиций. В 2003 – 2005 гг. среднегодовой объем ПИИ составил \$55 – 60 млрд. В 2006 г. объем прямых иностранных инвестиций составил \$69,45 млрд. По итогам 2006 г. страна накопила \$292,56 млрд. и даже инвестировала за рубеж \$73,33 млрд.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

На продукцию совместных предприятий приходится около половины общего экспорта КНР. Их доля в совокупных инвестициях в основной капитал превышает 15%. Сейчас в китайской экономике работают деньги более 400 из 500 крупнейших мировых корпораций. Это борьба не только за китайский рынок. Это модель корпоративного выживания в современном глобальном мире.

General Motors, Volkswagen, Toyota Motors и Ford Motors планируют в ближайшие годы потратить около \$20 млрд., чтобы ежегодно производить более 6 млн. автомобилей на местном рынке. General Motors за счет китайского рынка зарабатывает почти каждый третий цент своей прибыли. За счет растущего спроса Китая была обеспечена треть роста ВВП Японии. У Тайваня этот показатель гораздо выше – около 70%. Без спроса со стороны китайской экономики едва ли достигла бы относительно высоких темпов роста экономика США.

С 2002 г. Китай является крупнейшим кредитором Америки. Народный банк Китая – второй после Японии крупный покупатель облигаций государственного займа США. Так что бурный рост расходов правительства Дж. Буша в большой мере обеспечил его китайский визави Ху. Именно центробанки Азии помогли США избежать еще более глубокой девальвации доллара.

Великая стройка Земли

Поднебесная потребляет больше металла, угля, мяса и зерна, чем любая другая страна мира. Сказать, что Китай строится, значит, ничего не сказать. Он растет как на дрожжах. КНР потребляет 40% производимого в мире цемента, более 25% меди, 19% алюминия, 20% никеля. Именно за счет строительного и промышленного бума цены на алюминий и изделия из черных металлов удвоились, на никель выросли более чем на 50%. На КНР приходится ровно треть роста мирового спроса на нефть. Такой конъюнктурой мирового рынка отчасти воспользовалась и Беларусь.

Китай сам стремительно наращивает объемы производства. Так, объем выпуска сталелитейной промышленности уже несколько лет подряд увеличивается более чем на 25 – 30% в год. Бурными темпами развивается энергетика. Ведь триллионная экономика нуждается в топливе: нужно приводить в движение машины, моторы и кондиционеры, возить товары и людей и т. д.

Сегодня в китайских городах проживает более полумиллиарда населения. Из 800 млн. сельчан немногие хотят остаться в тиши деревенских допотопных лачуг. 50 млн. сельских жителей живет примерно на \$55 в

месяц. При этом местное сельскохозяйственное производство способно накормить себя, но пока не может полноценно конкурировать на внешнем рынке. После вступления в ВТО Китай столкнулся с еще более жестким давлением на местных сельхозпроизводителей.

Молодежь буквально рвется в города, формируя неиссякаемый поток рабочей силы стоимостью \$100 – 150 в месяц. По оценкам независимых китайских экономистов, безработица составляет около 15%, хотя официальная статистика дает цифру 4,2% в 2004 – 2006 гг. В результате проводимой реструктуризации убыточных госпредприятий без работы могут остаться еще 20 млн. человек. Ежегодно китайская экономика при темпах роста 9 – 10% ВВП создает 7 – 8 млн. рабочих мест, в то время как на рынке труда ежегодно появляется 12 – 13 млн. лишних рабочих рук. Если власти, стимулируя производство, станут выдавать еще больше дешевых кредитов, то перегрев экономики, о котором так много говорят экономисты всего мира, станет реальностью. А с ним – инфляция и снижение конкурентоспособности китайского экспорта, в том числе по причине ревальвации юаня.

Власти это понимают, поэтому в 2005 г. были приняты решения об увеличении нормы резервирования и о запрете кредитования отдельных видов производства. Тем не менее масштабы кредитования достигают 140% ВВП, или около \$2 трлн. Если бы эти ресурсы выдавались только на рыночных условиях, то все было бы нормально. Однако даже официальные власти Китая признают, что объемы потенциально невозвратных кредитов практически обанкротившимся госпредприятиям превышают \$250 млрд. Рейтинговое агентство Standard & Poor's оценивает их в \$500 – 750 млрд., т. е. немногим меньше половины ВВП. Это огромные деньги.

Промышленный и строительный бум Китая возник во многом благодаря накачке экономики дешевыми кредитами из четырех китайских системообразующих банков: Банка Китая, Промышленно-коммерческого банка, Сельскохозяйственного банка и Китайского строительного банка. На их долю приходится две трети активов всей банковской системы. Госпредприятия считались надежными должниками по определению. Они поглощают две трети всех кредитов, хотя производят только треть ВВП. Для сравнения: более прибыльный и эффективный малый бизнес получает до 5% кредитов. Решить проблему платежеспособности финансовых учреждений без привлечения внешнего капитала и отказа от прежних взаимоотношений между банками и предприятиями будет невозможно.

21 июля 2005 г. Китай сделал то, чего от него давно требовали США и ЕС, – укрепил юань. Десятилетия фиксированного курса закончились. Многие страны в глубине души надеются, что это затормозит бурное раз-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

вление китайской экономики. Однако 2005 – 2008 гг. развеяли эти ожидания. Китайские товары не стали менее конкурентоспособными. Так что этим пожеланиям не было суждено сбыться. Руководители Китая не выражают желания вернуться к практике Мао. Китайцы почувствовали вкус свободы. Пока экономической. Далеко не полной и далеко не для всех. В 2008 г. по индексу экономической свободы Китай занял далекое 126-е место. Тем не менее вкус свободы даже в таком ограниченном объеме оказался сладким, заманчивым и сулящим огромные выгоды. Глава Китая Ху Цзиньтао провозгласил принцип «Одна страна – две системы». Есть много оснований полагать, что социально-экономическая система Большого Китая ускорит дрейф в сторону малых, но чрезвычайно динамичных и конкурентных Гонконга и Тайваня, а не наоборот.

РАЙ ДЛЯ МИЛЛИОНЕРОВ

Отличия китайской Hi-Tech долины от белорусской «Кремниевой долины»

Вслед за калифорнийской Кремниевой долиной, индийским Бангалором и ирландскими инновационными центрами Китай начал активно развивать свой собственный технопарк Чжунгуаньцунь площадью около 400 кв. км. Китайцы научились качественно копировать буквально все, не забывая при этом о своей науке. Пекин в районе Чжунгуаньцунь значительно отличается от Пекина спальных районов. Злые языки говорят, что китайская элита вместе с иностранными ТНК устроила себе уголок Запада в столице страны. Столичные власти и бизнес говорят об инновационном пути развития на основе создания именно таких центров.

Частная инициатива, а не результат директивы

Рядом с самым крупным технопарком бурно развиваются еще четыре похожих центра. Фэнтаюань и Чанпиньюань занимаются в первую очередь компьютерными и информационными технологиями. Зона технико-экономического освоения Ичжуан и электронный комплекс, расположенный на севере Пекина, – это экспериментальные площадки для освоения и внедрения самых современных технологий.

Чжунгуаньцунь – огромный интеллектуальный центр, в котором формируется будущее высоких технологий Поднебесной. Здесь производится как человеческий, так и технологический потенциал страны. Вдоль границ технопарка расположено около 40 ведущих вузов страны, в том числе

Пекинский госуниверситет, более 200 всевозможных государственных НИИ и лабораторий, а также Государственная библиотека Китая.

Главными отличиями «электронной улицы» Пекина – так называют Чжунгуаньцунь местные жители – от белорусского проекта «Кремниевой долины» являются форма собственности и стимулы к развитию. В Китае инициатором данного проекта выступил простой сотрудник Академии наук Китая Чэн Чуньсянь. Именно он 23 октября 1980 г. открыл в этом районе первое инновационное предприятие. К концу 80-х гг. здесь уже работали более 100 подобных компаний. Они пришли сюда не по приказу компартии. В Беларуси же главным результатом первых трех лет реализации проекта стали тонна исписанной бумаги и регулярное надувание щек.

Во второй половине 2000 г. число участников китайского технопарка превысило 10 тыс., из них около 2 тыс. – иностранные. На этой небольшой территории свои офисы имеют около 50 компаний, входящих в Fortune-500, в том числе такие гиганты, как Motorola, Intel и Microsoft. На территории парка работает более 500 тыс. человек. В Чжунгуаньцуне эффективно и с прибылью объединяют фундаментальные исследования и практические разработки. В 2004 г. предприятия данного технопарка получили доход в объеме около \$50 млрд. 70% этой суммы дают ИТ-технологии (производство «железа», программного обеспечения, мобильных технологий и микрочипов СQ). Остальное приходится на биотехнологии и медицинские разработки.

Никто силком не загоняет ученых в «кремниевый рай». Ни государство, ни тем более частный бизнес не поддерживают пустые проекты, не имеющие выхода на уровень промышленного производства. Городские власти не тратят свой бюджет на привлечение иностранных инвесторов или ученых. Они делают то, что должно делать государство, – обеспечивают порядок и безопасность. Никому в голову не приходит идея реализации некоего пятилетнего плана инновационной деятельности и навязывание бизнесу и ученым неких проектов, выбранных высшим партийным руководством. В этом Китай принципиально отличается от Беларуси и даже от России. Он не навязывает свой «устав» участникам технопарка, не блокирует частную инициативу. В отличие от белорусских китайские коммунисты не приказывали своим ученым начать реализацию данного проекта. Ученый Чэн Чуньсянь действовал по собственному плану, а не следовал директиве Дэн Сяопина.

Синергия творчества, а не льготы

Чжунгуаньцунь стал центром привлечения венчурного капитала со всего мира. Работающие здесь компании пользуются существенными налоговыми льготами, имеют возможность получать дешевые кредиты и дотации. В «Инкубаторе», одной из центральных частей технопарка, малый бизнес может бесплатно пользоваться помещениями для инновационной и исследовательской деятельности. Однако для работающих здесь компаний льготы не главное. Им гораздо важнее работать бок о бок с лидерами мирового рынка. Здесь ценятся особая атмосфера, синергетический эффект творческого потенциала, а не просто более низкие ставки налога на прибыль.

В Беларуси же создание собственной «Кремниевой долины» изначально рассматривается как административный проект, к участию в котором компании завлекаются льготами и дотациями. Под указку чиновника едва ли можно реализовать современные научные проекты и генерировать новые идеи. Даже если власти мобилизуют весь потенциал десятков министерств и контрольных органов, назначат руководителя администрации президента смотрящим за белорусским эквивалентом технопарка Чжунгуаньцунь, к нам в страну не приедут Sharp, Samsung, Pfizer и другие лидеры инвестиций в науку и технологии. Им нужны институциональные, правовые гарантии, а не честное слово пусть даже самого высокопоставленного политика.

Неравенство – в почете

Существует еще один важный фактор успеха китайской «Кремниевой долины». Несмотря на официальную пропаганду имущественного равенства, китайские власти смотрят сквозь пальцы на самую большую концентрацию долларовых миллионеров в районе Чжунгуаньцунь. Неформально они не возражают против обогащения своих граждан за счет инновационной деятельности. Никому не грозят налоговые проверки, публичные порки. Сами китайские коммунисты понимают, что марксистское равенство – опасный атавизм прошлого.

Трудно себе представить, что белорусские миллионеры смогут безопасно легализовать свои деньги в минской или витебской «Кремниевой долине». От идеи проведения амнистии капитала наши власти до сих пор шарахаются как черт от ладана. С таким отношением к богатым, к людям творческого инновационного труда успешный технопарк не построишь. Китайские коммунисты это поняли давно. Поэтому ВВП Поднебесной более 25 лет растет со скоростью 8 – 9% в год, продолжая радовать потреб-

бителей всего мира не только дешевым ширпотребом, но все чаще и качественными, современными технологическими и научными решениями. Заслуга Чжунгуаньцуня как частного проекта в этом неоспорима.

КИТАЙ

- Население – 1322 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 20,4%, 15 – 64 года – 71,7%, 65 лет и старше – 7,9%.
- Средний возраст – 33,2 года; мужчины – 32,7 года, женщины – 33,7 года.
- Продолжительность жизни при рождении – 72,9 лет; мужчины – 71,1 лет, женщины – 74,8 лет.
- ВВП по ППС – \$10,21 трлн., (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$2,53 трлн.
- ВВП на душу населения по ППС – \$7,8 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство – 11,7%, промышленность – 48,9%, услуги – 39,3%.
- Рабочая сила – 795,3 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 45%, промышленность – 24%, услуги – 31%.
- Инвестиции в основной капитал – 40,9% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$482,2 млрд., расходы – \$515,8 млрд.
- Госдолг – 22,1% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: рис, пшеница, кукуруза, чай, просо, ячмень, яблоки, хлопок, семена для производства растительного масла, свинина, рыба.
- Основная продукция промышленности: уголь, продукция металлургической промышленности и машиностроения, текстиль, нефтепродукты, цемент, химические товары, удобрения, обувь, игрушки, электроника, транспортное оборудование, вагоны и локомотивы, корабли, самолеты, телекоммуникационное оборудование, средства для коммерческого запуска спутников, спутники.
- Экспорт – \$969,7 млрд., импорт – \$751,9 млрд.
- Основные экспортные товары: машины и оборудование, пластмассы, оптическое и медицинское оборудование, железо и сталь.
- Основные экспортные партнеры: США (21%), Гонконг (16%), Япония (9,5%), Южная Корея (4,6%), Германия (4,2%).

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- Основные импортные позиции: машины и оборудование, нефть и минеральные продукты, пластмасса, оптическое и медицинское оборудование, продукты органической химии, железо и сталь.
- Основные партнеры по импорту: Япония (14,6%), Южная Корея (11,3%), Тайвань (10,9%), США (7,5%), Германия (4,8%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$2426 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 461,1 млн.
- Число интернет-хостов – 10,64 млн.
- Число интернет-пользователей – 137 млн.
- Число аэропортов – 467.

Китай в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Китай
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	81
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007 – 2008, 131 страна Всемирный экономический форум	34
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	93
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	168
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	72
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	101
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	117
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	59
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	126

Китай. Экономические показатели 2001 – 2006 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП в текущих ценах, \$ млрд.	1325	1454	1641	1932	2225	2544
ВВП, %	8,3	9,1	10	10,1	9,9	10
Экспорт товаров и услуг, %	6,8	22,4	34,6	35,4	28,5	23
Импорт товаров и услуг, %	8,1	21,3	39,8	35,8	17,6	24
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	0,7	-0,8	1,2	3,9	1,8	1,5
Безработица (зарегистрированная в городах), %	3,6	4,0	4,3	4,2	4,2	4,2
Валовые национальные сбережения, % ВВП	35	38	41	43	47	51
Валовые внутренние инвестиции	34	35	38	39	41	44
Сальдо текущего счета, % ВВП	1,3	2,4	2,8	3,6	7,2	7,0
Сальдо торгового баланса, % ВВП						
Экспорт товаров и услуг, \$ млрд.		326	438	593	762	937
Импорт товаров и услуг, \$ млрд.		281	394	534	628	779
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	15,1	15,9	16,2	16,6	17,5	18,3
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	17,9	18,9	18,6	18,1	18,8	19,5
Валовой совокупный госдолг, % ВВП	17,7	18,9	19,2	18,5	17,9	17,3

Источник: IMF 2007 www.imf.org

5. ГЕРМАНИЯ

КАК ПОБЕЖДЕННЫЕ СТАЛИ ПОБЕДИТЕЛЯМИ

Как Германия стала богатой

Когда страна на протяжении более 10 лет удерживает среднегодовые темпы роста экономики 8% и больше, это можно назвать экономическим чудом. Федеративной Республике Германии (ФРГ) удалось продемонстрировать это в 1951 – 1960 гг., когда ВВП прирастал в среднем на 8% в год. Следующая декада (1961 – 1970 гг.) была в два раза хуже: среднегодовые темпы роста ВВП составили всего 4%. Неплохо по европейским меркам, но недостаточно, чтобы обогнать Америку. Ситуация ухудшилась в XXI в. В 2000 – 2007 гг. среднегодовые темпы ВВП Германии составили всего 1,2%. Отход от рецептов Л. Эрхарда и великих чемпионов свободы дорого обходится стране. Беларусь сегодня может извлечь много ценных уроков из новейшей истории Германии, ее побед и поражений в сфере социально-экономических реформ.

Немецкая разруха

Вторая мировая война превратила Германию в руины. Ситуация была действительно катастрофической. Проведенные в начале 1946 г. исследования не вселяли оптимизма. Каждому немцу полагалась одна тарелка на 5 лет. Планировалось выдавать одну пару обуви на 12 лет, одежду – на 15 лет. Только каждый пятый ребенок был обеспечен пеленками. И только каждый третий житель Германии мог быть похоронен в деревянном гробу. Таковы были мрачные прогнозы.

Эти стартовые условия гораздо хуже тех, которые имела Беларусь и другие постсоциалистические страны в начале 90-х гг. В 1946 г. выпуск промышленной продукции Германии составил всего 33% от уровня 1936 г. В трех зонах оккупации, занятых американцами, англичанами и французами, существовало тотальное ценовое регулирование и административное распределение товаров. Это был послевоенный социализм. Большое количество постоянно обесценивающихся денег заставляло людей переходить на бартер.

Продовольственные карточки и нормы отпуска продуктов в одни руки стали инструментами распределения товаров. К примеру, в Мюнхене на один талон можно было приобрести 25 см простыни шириной 80 см, либо стельки для обуви, либо два носовых платка. После войны дневная норма потребления продуктов питания для немцев составляла 2000 калорий.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Суровая зима 1946 – 1947 гг. привела к тому, что дневной рацион сократился до 800 калорий. Месячная норма жира на человека составляла 75 г. Для сравнения: в 1932 г., во время мирового экономического кризиса, потребление жира составляло 2,25 кг на человека в месяц.

В американской оккупационной зоне Германии месячный набор продуктов включал 6 кг хлеба, 12 кг картошки, 250 г сахара, 400 г жира, 2,5 кг мяса. В советской оккупационной зоне рацион был еще более скучным. В то время была популярной шутка: «Еды слишком много, чтобы умереть, и слишком мало, чтобы жить». Как и в сегодняшней Африке, частыми были случаи голодной смерти, а Бельгия и соседние страны предпринимали активные действия, чтобы оградить себя от немецких иммигрантов. Усугубило положение Германии то, что Восточная Пруссия была отдана Польше: до войны эта территория давала 31,8% зерна, 30,8% картофеля и 25,2% кормового зерна всей страны.

По сравнению с Германией образца 1945 – 1947 гг. Беларусь начала 90-х гг. – благополучная страна. Однако через 15 лет после начала реформ Германия достигла несравненно больших успехов, чем Беларусь за такое же время после обретения независимости в 1991 г.

План Маршалла

План госсекретаря США Джорджа Маршалла (European Recovery Plan) был направлен на восстановление и развитие экономики Европы, пострадавшей в ходе второй мировой войны. Stalin понимал, что богатой Европе труднее будет навязать коммунизм, и, согласившись принять американскую помощь, отказался участвовать в ее распределении. Согласие на участие в плане Маршалла дали 16 западноевропейских стран, которые 12 июля 1947 г. заключили конвенцию о создании Комитета (позднее Организация) европейского экономического сотрудничества. Эта структура должна была разработать совместную «программу восстановления Европы». 2 апреля 1948 г. План Маршалла был утвержден. Страны-участницы обязывались способствовать развитию свободного предпринимательства, поощрять частные американские инвестиции, сотрудничать в снижении таможенных тарифов, поставлять в США некоторые дефицитные товары, обеспечивать финансовую стабильность и т. д. В декабре 1949 г. к ним присоединилась Западная Германия.

До середины 1952 г. американцы поставили в государства Западной Европы продовольствия, лекарств, сырья, топлива, машин и оборудования на \$13 млрд. (эквивалент \$95 – 100 млрд. образца 2000 г.). Из \$13 млрд. Германия получила \$1,6 млрд., т. е. чуть больше 10%. До 1978 г. она вернула \$1,1 млрд., остальную часть долга американцы списали. Мно-

гие сравнивают с планом Маршалла финансовую политику МВФ, Всемирного банка и других международных финансовых организаций в постсоциалистических странах. Данное сравнение представляется весьма поверхностным. Раздача денег странам, которые во многих случаях не выполняют обязательства кредитных договоров, принципиально отличается от выделения кредитов и сырья частным компаниям под конкретные бизнес-планы.

Эрхард – компромиссная фигура

Вплоть до 1949 г. в Германии существовала централизованная экономика с формальным присутствием частной собственности. В условиях фиксированных цен, распределения и нормирования продуктов экономического смысла в институте собственности было не больше, чем сегодня в Беларуси. Другой модели взяться было неоткуда, поскольку под влиянием Рузвельта и англичане, и французы, и американцы симпатизировали государственному интервенционизму. Людвигу Эрхарду пришлось серьезно потрудиться, чтобы убедить американцев принять его план комплексных реформ. Построение «социально ориентированной экономики» по Эрхарду на самом деле требовало гораздо более радикальных системных рыночных преобразований, чем то, что в начале 90-х гг. получило название «шоковой терапии». Для реализации этой программы были нужны стабильные деньги, низкие налоги, динамичный рынок труда, бережливость домашних хозяйств и умение органов государственной власти жить по средствам. Удивительно, как Л. Эрхарду удалось начать свои реформы в условиях резкого неприятия рынка немцами и оккупационными властями.

Л. Эрхард начал претворять свои идеи в жизнь, не получив, по результатам опросов общественного мнения, поддержки большинства населения. Редко можно было встретить политика или экономиста, который одобрял бы либеральный план Эрхарда. Его оппоненты предлагали перейти к рынку путем усиления распределительной функции государства или, как требовал социал-демократ Гюнтер Кайзер, путем построения централизованной плановой экономики.

Ключевое место в плане Л. Эрхарда занимало развитие производства потребительских товаров. Американцы дали добро на его либерализацию при условии сохранения жесткого государственного регулирования в сфере производства угля, металлов и древесины. Эрхард понимал, что нельзя создавать государственным предприятиям тепличных условий, при которых невозможны банкротство и компенсация должником нанесенных убытков, тем самым противопоставляя их частному сектору. Он не раздавал пустых обещаний и потому не пользовался популярностью.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Эрхард особо подчеркивал, что, приступая к реализации плана системных рыночных реформ, политики не должны обращать внимания на общественное мнение. Люди, живущие в нищете, помнящие разруху и голод, не в состоянии понять, а тем более сопоставить различные экономические модели. Поэтому они, как правило, выступают против капитализма, который на самом деле служит их единственной и самой надежной защитой. Это также является ценным уроком для белорусских реформаторов.

Валютная реформа

21 апреля 1948 г. Л. Эрхард предложил Экономическому совету свою программу, которая была принята после бурных дискуссий. Больших трудов стоило убедить экспертов в необходимости сделать акцент на производстве потребительских товаров, на стабильных деньгах, свободных ценах и ликвидации административной системы распределения. В начале денежной реформы Л. Эрхард и специальная комиссия решили резко ограничить денежную массу. Выпуск новых денег – дойчмарок – составил всего 10% от находящихся в обороте старых денег – рейхсмарок. 21 июня 1948 г., в воскресенье, каждый немец получил 40 дойчмарок (а позже – еще 20DM). Со следующего дня дойчмарки стали единственным законным платежным средством в стране.

Л. Эрхард признавался, что если бы ему и его коллегам пришлось добиваться утверждения его денежной реформы в парламенте, получать добро политических партий и дожидаться общественного консенсуса, то реформы вообще не состоялись бы. Своими темпами реформ он застал американцев врасплох. Игнорируя угрозы быть уволенным, он твердо шел к намеченной цели. Журналисты начали писать об экономическом чуде: магазины и базары вдруг заполнились товарами, которые ранее были доступны только по талонам. В июле 1948 г. были опубликованы результаты социологического опроса: ранее негодящее по поводу либерализма Эрхарда большинство (71% опрошенных) высказалось в поддержку денежной реформы и с оптимизмом смотрело в будущее.

Умение держать удар

Вторая половина 1948 г. стала одним из самых напряженных периодов в истории немецкой экономики. Встутили в борьбу сторонники социалистического планирования и свободного рынка. Профсоюзы, как всегда под флагами защиты интересов рабочих, призывали провести 12 ноября 1948 г. всеобщую национальную забастовку, чтобы не допустить введения в стране рыночной экономики. Л. Эрхарда, который утверждал, что

баланс между ценами и уровнем зарплаты установится в ближайшем будущем, считали неисправимым оптимистом и мечтателем. Да, история доказала его правоту, но решения нужно было принимать той осенью, а не 10 лет спустя.

Огромный спрос на жилье и строительные услуги создал благоприятные условия для развития экономики. 5 января 1949 г. была отбита очередная атака социал-демократов, которые настаивали на отказе от либерализации цен. Первый потребительский бум прошел. Скорость обращения денег уменьшилась. В обороте появлялось все больше товаров. Центральный банк контролировал ситуацию на кредитном рынке благодаря относительно высоким процентным ставкам. Эрхарду удалось отстоять достаточно либеральную амортизационную политику, при помощи которой предприятия могли на законном основании заметно снижать налоговую нагрузку, по-прежнему остававшуюся высокой (до 30% ВВП).

Оптимистические ожидания архитектора немецкого чуда оправдались. В первой половине 1950 г. розничные цены упали на 10,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. С 1950 по 1962 гг. цены потребительских товаров в Германии выросли всего на 28%, в то время как во Франции – на 86%, Италии – на 51%, Швеции – на 67%. Даже профсоюзы поняли, что борьба с рыночной экономикой была ошибкой, но назвать ситуацию стабильной было никак нельзя. Промышленники обвиняли торговлю в плохой работе. Горожане жаловались на фермеров. Газеты пестрели пессимистическими прогнозами. Л. Эрхарду удалось сохранить спокойствие и в течение этого сложного десятилетия избежать шараханий и откатов назад, к социализму. Уже в 1950 г. был достигнут довоенный уровень промышленного производства. Рост зарплат был следствием роста производительности труда, а не результатом дотаций правительства. В 1949 г. реальная зарплата увеличилась на 20,5%. Немецкий земельный банк постепенно увеличивал резервы с 10% до 15%, предприняв ряд мер по стабилизации банковской сферы.

Импорт сырья в соответствии с планом Маршалла значительно поправил положение немецкой промышленности. При этом благоприятная конъюнктура мирового рынка создавала прекрасные возможности для развития экспорта. С октября 1949 г. по декабрь 1950 г. объем экспорта у tripleлся. Когда в 1952 г. план Маршалла был завершен, ФРГ спокойно обходилась без него. В 1951 г. объем экспорта превысил объем импорта. Число безработных уменьшилось на 360 тыс. человек. Цены снижались, и потребители вновь обретали давно забытое чувство, что именно они диктуют условия производителям. Л. Эрхард прекрасно понимал значение экспорта для окончательного преодоления последствий войны. Поэтому он настаивал на свободной торговле как необходимом условии борьбы с без-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

работицей и обеспечения экономического роста. И снова социал-демократы выступали за протекционизм и резко критиковали план Эрхарда.

Собственно чудо

50-е гг. вошли в историю Германии как время экономического чуда. При росте реальных доходов быстро уменьшалась безработица. Цены были стабильными. В стране проходила широкомасштабная конверсия военных заводов. Дешевле было переориентировать производство вооружения на потребительские товары, чем строить заводы с нуля. Помогли и программы подготовки специалистов, которые, нужно признать, не прекращались даже во время войны.

Катализатором экономического чуда, безусловно, была комбинация следующих факторов: кредиты в виде сырья и товаров в рамках плана Маршалла; денежная реформа; либерализация цен и ликвидация системы административного распределения ресурсов. С 1952 по 1960 гг. ВВП рос в среднем на 7,7% в год, а безработица уменьшилась с 8,5% до 1,3%. За 9 лет ВВП на душу населения удвоился. Ставка на производство потребительских товаров частными производителями в условиях свободной конкуренции полностью себя оправдала. Благодаря использованию новейших технологий, высокому качеству и низким производственным затратам немецкие товары стали одними из самых конкурентных в мире.

Налоговая политика заставляла предприятия направлять деньги в инвестиции, что при стабильных ценах и выгодном обменном курсе создавало дополнительные преимущества для экспортёров. Как федеральное, так и местные правительства не проявляли активности на фондовых рынках, жили по средствам и имели профицит бюджета. Таким образом, финансовая дисциплина органов государственной власти также стала одним из компонентов, обеспечивающих немецкое экономическое чудо.

Неизлечимый зуд «поделить чужое»

В 1961 г. наметилось замедление темпов экономического роста. Западная Германия испытывала острый дефицит квалифицированной рабочей силы, особенно после возведения Берлинской стены 13 августа 1961 г. В 1961 – 1966 гг. безработица снизилась до уровня менее 1%. Зарплата начала расти быстрее, чем производительность труда. Увеличение затрат способствовало росту цен, что, в свою очередь, негативно повлияло на конкурентоспособность немецкого экспорта. В 1967 г. рост ВВП прекратился, безработица выросла до 2%. Этого было достаточно, чтобы

социал-демократическая оппозиция добилась отставки кабинета Л. Эрхарда.

С этого времени экономическая и финансовая политика ФРГ начала приобретать социалистический оттенок. Был принят закон о стабилизации и экономическом росте. Предполагалось, что централизованное управление экономикой сможет свести на нет любые будущие конъюнктурные шоки. Кейнсианские рецепты давали краткосрочную выгоду, но, как и следовало ожидать, они начали серьезно искажать структуру производственного сектора и увеличивать число ошибочных инвестиционных решений. Нефтяной кризис 1973 г. еще больше усугубил ситуацию. С декабря 1971 г. по февраль 1973 г. девальвация американского доллара составила 17,1%. Попытки центробанка ФРГ удержаться в рамках 2,25% отклонения от курса немецкой марки провалились. Полный отказ от Бреттон-Вудского соглашения резко изменил состояние денежной системы Германии.

В мае 1972 г. немцы перешли на плавающий курс марки к доллару. При растущем недоверии к американскому доллару и британскому фунту немецкая марка все в большей степени стала выполнять функцию резервной валюты. С января 1972 до марта 1973 гг. Бундесбанк должен был купить \$12 млрд. за 30 млрд. DM, что не могло не вызвать инфляции. Высокие зарплаты и процентные ставки, с одной стороны, а также неясные экспортные перспективы – с другой, сдерживали энтузиазм инвесторов. Сильно ухудшилась международная конъюнктура. В итоге экономика Германии вступила в затяжную рецессию. В 1975 г. безработица составила давно забытую величину 1,07 млн. человек. Сегодня эта цифра кажется не такой уж и большой.

Вкупе с падением темпов экономического роста это побудило правительство к стимулированию спроса со стороны государства. Германия вернулась к подзабытой практике хронических дефицитов бюджета. Огромные правительственные кредиты временно помогли выйти из рецессии, но полностью преодолеть кризисные явления не удалось. Экономический спад 1980 – 1982 гг. был более глубоким и болезненным. При дефиците бюджета в 70 млрд. марок, огромных долгах федерального и региональных правительств и высокой безработице в очередной раз стало понятно, что Дж. Кейнс сотоварищи был не прав. Только в 1982 г. правительство ХДС/ХСС во многом вернулось к концепции экономического развития Л. Эрхарда. Были свернуты социальные программы, несколько сокращены налоги. Экспорт обрел второе дыхание. Снижение цены нефти с \$28 за баррель в октябре 1985 г. до \$10 в апреле 1986 г. позволило немцам сэкономить около 20 млрд. марок. Впервые с 1953 г. снизились цены. В 1985 –

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

1987 гг. было создано 500 тыс. новых рабочих мест, но одновременно в страну приехало столько же гастербайтеров.

В очередной раз появились сомнения в способности экономики к саморегулированию. Не успела западногерманская экономика выйти на траекторию стабильного экономического роста, как произошло объединение Германии. Восточная Германия стала для ФРГ огромным денежным «пылесосом». Программа объединения Германии не имела ничего общего с планом Л. Эрхарда, с той политикой, которая привела к экономическому чуду. Простой трансферт бюджетных денег из ФРГ в бывшую ГДР не решил проблемы безработицы, создания конкурентного реального сектора, зато приучил миллионы людей к иждивенчеству и зависимости от государственных подачек.

Сегодняшнее нарастание кризисных явлений в экономике Германии – это следствие отказа от экономической политики великого немца Людвига Эрхарда, от фундаментальных основ свободного рынка и культуры личной ответственности. Немецкие эксперты бьют тревогу: дух предпринимательства стремительно покидает Германию. С ним уходят деньги немецких и иностранных инвесторов. Этую опасную тенденцию пытаются остановить лидер ХДС А. Меркель – первая немецкая женщина-канцлер. Однако работа в рамках большой коалиции едва ли сможет восстановить традиции немецкого экономического свободолюбия. Чтобы вернуть Германии былую славу, ей следует обратиться к советам великого немца Л. Эрхарда и его не менее известной коллеги М. Тэтчер. У них есть богатый опыт избавления экономики от социалистического наследия.

КЛОНИРОВАТЬ ЭРХАРДА Германия и растущий ком ее проблем

Экономическое чудо не вечный двигатель. Даже самые успешные реформы обречены на неудачу, если у правительства просыпается зуд перераспределения чужих денег. Германия благополучно пережила испытание послевоенным восстановлением, но не справилась с богатством. Политики уверовали, что дело сделано, и начали активно строить «государство всеобщего благосостояния». Когда государство перераспределяет каждый второй евро в стране, т. е. около €1 трлн., оно не только облагает бизнес большими налогами, но и культивирует иждивенчество.

Берлинская стена налогов и регулирования осталась

Падение Берлинской стены могло бы послужить мощным катализатором для экономики Германии. В 80-е гг. ежегодные темпы ее роста составляли только 2%. Нужен был глоток экономической свободы, однако весь пар, как говорят, вышел в свисток. Вместо того чтобы научить восточные земли культуре предпринимательства, продемонстрировать правила свободного рынка и торговли, руководство ФРГ начало накачивать восток страны дотациями, дешевыми кредитами, т. е. давало людям рыбу, а не учило их ловить ее самостоятельно. Запад страны еще больше застонал от непомерной нагрузки.

Довести огромную восточную территорию до западных стандартов – тяжелая ноша, особенно если налогоплательщик несет ее почти в одиночку. Высокие налоги и чрезмерное регулирование бизнеса могут убить любую инициативу. Германия является одним из лидеров среди стран ОЭСР по такому показателю, как разница между затратами работодателя на одного рабочего и его чистой зарплатой. Средний немецкий рабочий приносит домой лишь половину той суммы, которую затрачивает на него наниматель, в то время как в США – 70%. Причем этот показатель резко ухудшился после объединения страны. Для нанимателя немецкие рабочие – самые дорогие в мире. После уплаты всех налогов, «чистыми» в карманах немцев остается существенно меньше денег.

Фортуна явно начала отворачиваться от Германии. Точнее говоря, это сами немецкие политики и интеллектуалы прогнали ее своим терпимым отношением к интервенционизму. С начала XXI в. курс евро по отношению к доллару начал подтасчивать немецкий экспорт, основу благополучия страны. Китайские производители, которые тратят на рабочую силу в десятки раз меньше, а также платят как минимум в два раза меньше налогов, при трудоемком производстве теснят немцев не только на мировом рынке, но и в Европе. Очевидно, что косметическими мерами статус Германии в мировой экономике не восстановишь. Спасти Soziale Marktwirtschaft (социальную рыночную экономику) от кризиса можно только через осознание социального характера самого рынка, восстановление добрых буржуазных традиций, трудолюбия, личной ответственности и солидарности частных собственников в рамках местного сообщества.

Минфин страны попытался провести налоговую амнистию, рассчитывая получить около €5 млрд. Речь шла о легализации доходов, полученных в 1993 – 2002 гг. Однако бюджет получил лишь €1,24 млрд. Это говорит о высокой степени недоверия к политике правительства. С другой стороны, если есть возможность платить подоходный налог по плоской шкале (ставки варьируются от 12% в одних странах до 18% в других), то зачем возвращать деньги в Германию, где нужно выкладывать 30 – 50%?

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Тем более что никто не отменял и едва ли отметит оффшоры. Потуги Германии и Франции остановить налоговую конкуренцию в Европе им не страшны. Факт сокрытия доходов тысячами немецких высокопоставленных чиновников и политиков в Лихтенштейне, который установили немецкие спецслужбы в феврале 2008 г., еще раз подтверждает тезис о том, что жадность государства губит в первую очередь бедняков и средний класс. А богатые всегда могут спрятать свои доходы в безналоговых гаванях. Это подтверждает арест одного из руководителей логистического гиганта Deutsche Post Клауса Цумвингеля за финансовые операции в Лихтенштейне. Он один из примерно тысячи высокопоставленных богатых людей Германии, которые скрывались от чрезвычайно высоких налогов. В ситуации, когда в 2008 г. в Германии обострились споры по поводу введения минимальной зарплаты (ФРГ является одной из немногих развитых стран без этого интервенционистского инструмента), скандал с уходом от налогов еще раз сыграл на руку противникам рынка. В очередной раз виноватым во всем оказался капитализм, хотя в ситуации, когда государство забирает и распределяет около половины ВВП, он по определению существовать не может.

Крушение мечты

Наши внутренние проблемы всегда кажутся нам острее и сложнее. Белорусы хотят жить, как в Германии. Они видят лишь красивый фасад: классные автострады, порядок и товарное изобилие. Граждане Германии все реже разделяют восторг туристов из развивающихся стран. Символом нарастания серьезных проблем ФРГ стал проигрыш немецких автомобилей, в первую очередь Mercedes, в конкуренции за самый надежный автомобиль. Сейчас говорят «надежный, как Toyota, а не как Mercedes».

Ударом по репутации Германии стало хроническое нарушение ее правительством (беспрецедентное явление для некогда дисциплинированной страны) лимита дефицита бюджета в 3% ВВП. Эксперты ожидали нарушения обязательств от Греции или Италии, но от Германии?! Под большим вопросом находится социальная ориентация проводимой политики. Иначе в стране не было бы 5,2 млн. «лишних» людей. В июле 2005 г. безработица составила 11,6%. Да, в январе 2008 г. она снизилась до 8,1%, но структурные реформы, в том числе трансформация пенсионной системы, еще впереди.

Германия плется в хвосте стран ЕС по темпам экономического роста. На протяжении нескольких лет сокращается объем прямых иностранных инвестиций. Страну накрывает волна банкротств, причем не только малых фирм, но и некогда солидных банков. Дошло до того, что

впервые за послевоенную историю правительство планирует сократить пенсии. Даже неуемные профсоюзы понимают, что без этой жесткой меры не обойтись.

Немцы с горечью признаются, что в прошлом остались немецкая принципиальность, безукоризненная честность в сделках, чистота рук чиновников и финансовая состоятельность банков. Мюнхенские следователи установили, что топ-менеджер известного производителя чипов «Инфинеон» получил взятку в €310 тыс. Руководство компании знало об этом более года и ничего не предпринимало. Андреас фон Зицвиц уволился, но не смог пока опровергнуть обвинения в получении «откатов» от некоей швейцарской компании. Пока прокуратура вела расследование, акции этой компании – «голубые фишки» – существенно упали в цене.

Этот скандал подлил масла в огонь в ситуации на флагмане немецкого автомобилестроения – корпорации Volkswagen, сложившейся после аналогичной истории. Она говорит о том, насколько тесно немецкие политики связаны с отечественным бизнесом. Несмотря на то, что менеджеров уличают в «серых» схемах, их компании остаются партнерами федерального и местных правительств.

Вместе с тем даже политические связи большого немецкого бизнеса не помогают ему сохранять лидирующие позиции на мировом рынке. Положение и поведение Volkswagen отражает состояние многих немецких компаний. В 2004 г. его чистая прибыль сократилась до \$841,4 млн. Это на 32% меньше, чем в 2003 г. Такое качество работы не могло не повлиять на курс акций компании. В 1998 г. одна акция стоила \$104. В 2004 – 2005 гг. ее цена колеблется в пределах \$30 – 60. Акционеры едва ли могут быть довольны таким положением дел. Совет директоров компании требует сокращения налогов и либерализации рынка труда, а правительство лишь беспомощно разводит руками. Политической воли для проведения необходимых реформ нет.

Государство – основная причина коррупции ценой €200 млн.

В середине 2005 г. председатель Союза немецких налогоплательщиков Карл-Хайнц Деке обнародовал «Черную книгу» использования бюджетных средств. В ней приведено 111 конкретных примеров разбазаривания средств в размере €750 млн. Среди них – дорогостоящий ремонт тюрьмы Бютцов в Мекленбурге, причем не в камерах, а в служебных помещениях. Другой пример – праздничный прием в Министерстве защиты окружающей среды, посвященный отказу ФРГ от использования ядерной

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

энергии. Попить за счет налогоплательщика – чем не праздник для «зеленых»? Что взять с «зеленых», если бывший канцлер ФРГ сразу же после поражения на выборах возглавил совместное предприятие с «Газпромом»? Конечно, любой гражданин может работать где угодно, но такие тесные контакты бывшего высшего должностного лица Германии с российским газовым монополистом не могут не вызывать вопросов.

В список провалов государства и неэффективного использования средств попал также совместный проект Deutsche Welle, телеканалов ARD и ZDF – German TV. Правительство ФРГ решило усилить немецкое вещание на США. Выделили €20 млн., рассчитывали привлечь 70 тыс. абонентов, а вышло только 7 тыс. В целом же, по мнению Союза немецких налогоплательщиков, за 2004 г. на ветер было выброшено около €30 млрд. бюджетных средств. Это полтора годовых бюджета Беларуси 2008 г. Другие эксперты называют гораздо большую сумму. Культура иждивенчества, соблазн прибрать к рукам «ничьи» деньги как ржавчина разъедает высокие моральные стандарты Германии.

Пятен на репутации немецкой пунктуальности и честности становится все больше. Чего стоит хотя бы скандал с футбольными судьями, которые играли на тотализаторе и продавали матчи. В 2004 г. коррупционные скандалы разразились в футбольном клубе TSV 1860 Munich и даже в известной железнодорожной компании Deutsche Bahn. По оценкам немецких экономистов, коррупция в Германии приводит к сокращению доходов бюджета и большим госрасходам примерно на €200 млрд. Такова цена коррупции. Это вызвано не врожденной склонностью немцев к незаконным операциям, а является результатом безграмотной налоговой политики. Бизнесмены понимают, что без реализации «серых» схем удержаться на рынке невозможно. Они вступают в сделки с политиками или просто убегают в оффшоры или соседние страны с гораздо более низкими налогами.

Это не значит, что Германия полностью погрязла в коррупции. Она все еще входит в число 20 самых некоррумпированных стран мира (16-е место по индексу восприятия коррупции в 2007 г.). Четко работает прокуратура. Свободные СМИ говорят о том, что хотели бы скрыть политики и их партнеры по бизнесу. Тем не менее на повестке дня давно стоит вопрос налоговой реформы, либерализации бизнеса и рынка труда. Экономические болезни ФРГ немедленно почувствует на себе вся Европа. Когда Германия чихает, у десятков стран Европы начинается экономический грипп. Оптимисты надеются, что до серьезной болезни не дойдет. Власти делают попытки исправить положение. В 2003 г. правительство приняло программу «Повестка дня 2010», но даже такой пакет мягких реформ вызвал бурю протестов. Чтобы сценарии пессимистов не оправдались, нужно сло-

мать еще одну мощную Берлинскую стену – стену государственного интервенционизма. Если Германия не вернется к рецептам Л. Эрхарда, В. Репке и других лидеров идеологии свободы, ее, а вслед за ней и всю Европу, ждут драматические события.

БОРЬБА ЗА БУДУЩЕЕ Германия вступает в полосу реформаторской турбулентности

Канцлеру Германии А. Меркель досталось сложное наследство. Высокая безработица, стремительно стареющее население, высокие налоги, бюджетная неразбериха и дефицит творческих людей. На примере Германии подтверждается тезис: либералы создают, а социал-демократы транжирият. Правительство Г. Шредера начало проводить реформы, но избиратели вряд ли простят ему то, что Германия бездарно растеряла свои многие преимущества. Кто бы ни пришел к власти, ему придется бы ужесточить программу реформ, предусмотренную «Повесткой дня 2010», чтобы снова стать локомотивом Европейского Союза.

Пора менять стабильность на свободу

Самой радикальной мерой в пакете реформ является принятие законодательства по безработице и социальным выплатам. С января 2005 г. жизнь 1,8 млн. долгосрочных безработных (38% от их общего числа) стала не такой беззаботной. Получение пособия по безработице поставлено в зависимость от дохода и наличия средств к существованию. Отказ от предложенной работы наказывается сокращением пособия. На самом деле эта программа носит явно половинчатый характер. Она не привела к созданию новых рабочих мест, но почти на \$10 млрд. увеличила бюджетные расходы. Более того, рабочие и безработные демонстрируют низкий уровень доверия к экономическому будущему, что влияет на динамику внутреннего спроса.

Конечно, немецкий бизнес приветствует либерализацию рынка труда, но этого явно мало, чтобы сократить административные и налоговые издержки. Компании требуют снижения налога на прибыль юридических лиц с 25% до 19%, сокращения налогов на фонд зарплаты. Это один из важнейших вопросов, стоящих перед новым правительством. До выборов ни одна партия не захотела давать публичных обещаний на этот счет. Десятилетиями формировавшиеся привычки и стереотипы очень трудно ломать. Как говорит бывший министр экономики ФРГ граф Ламбсдорф,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

«немцы скорее выберут определенность и равенство, чем свободу. Вместо того чтобы сесть на велосипед и поехать искать работу, или начать свое дело, они склонны цепляться за старое, утешая себя тем, что все они находятся в одной лодке». Это так похоже на белорусов, которые еще больше немцев боятся перемен.

Тем не менее перемены хотя и медленно, но идут. Число самозанятых увеличилось с 4 млн. до почти 5 млн. в 2006 г. Популярной схемой стали так называемые рабочие места за один евро (работодатель платит €1 в час плюс человек получает социальные выплаты). На таких условиях работает более 200 тыс. человек. Набирает популярность и занятость на «мини-рабочих местах» за €400 в месяц. Однако все эти «заплатки» на рынке труда не заменят полноценной либерализации. Предусмотренное «Повесткой дня 2010» партнерство между бизнесом и правительством по реализации программы «Капитал на создание рабочих мест» пока не сложилось. По мнению инвестиционного банка Morgan Stanley, более 30% рабочей силы Германии занято на временных работах или неполный рабочий день. С одной стороны, это признак более гибкого рынка труда, с другой – явная угроза еще большего роста безработицы при неправильной политике властей.

Похвальная адаптивность бизнеса

Чтобы преодолеть тенденцию утечки капитала за рубеж, немецкий бизнес должен был пойти на сокращение расходов на рабочую силу. Сегодня некоторые оптимисты говорят, что эпоха чрезмерно высоких затрат на рабочую силу в ФРГ осталась в прошлом. Действительно, по сравнению с 1999 г. относительные затраты на рабочего в Германии сократились на 12%, в то время как в Италии и Испании выросли на 8%.

Помогло бизнесу изменение налогового законодательства. В 2004 г. немецкие фирмы получили право продавать свои акции другим компаниям и не платить с получаемого дохода налог. В результате начался процесс активной реструктуризации акционерного капитала. Корпорация «Германия» начала распадаться на тысячи самостоятельных коммерческих предприятий. Компании начали концентрироваться на своем основном бизнесе. Крупные корпорации (Volkswagen, Daimler Chrysler, Siemens и другие) столкнулись с серьезными проблемами. С одной стороны, нужно вести сложные переговоры у себя дома с профсоюзами, которые активно отстаивают свои социальные позиции. Здесь ТНК сумели договориться об увеличении рабочего дня и сокращении социальных выплат. С другой стороны, глобальный рынок требует сокращения издержек и адап-

тации к новой ценовой политике конкурентов, которые иногда тратят на рабочую силу на 80% меньше.

В 2005 г. средний немецкий промышленный рабочий получал €27,6 в час. В Британии этот показатель составлял €19,9, в США – €18,8. В странах Центральной и Восточной Европы рабочему можно платить меньше €5 в час. Неудивительно, что немецкий бизнес предпочитает переносить производство в Словакию, Чехию или Польшу. Примером нового немецкого подхода к организации бизнеса может служить производитель шин «Континентал». У этой компании великолепные результаты, потому что почти все свое производство она разместила за пределами Германии. При этом у себя на родине «Континентал» по-прежнему сохраняет 32 тыс. рабочих мест. Такие промышленные гиганты лишь условно называются немецкими, потому что давно уже стали глобальными. Немецкие власти не могут игнорировать эту объективную реальность.

Выходят из состояния апатии и периода реструктуризации немецкие банки. Крупнейшие из них привели свои балансы в более или менее приличное состояние. Большинство плохих долгов, в том числе тех, которые были выданы под залог недвижимости, пришлось продать за копейки. Например, в начале 2005 г. второй по величине банк – HVB Group списал плохих кредитов, выданных под недвижимость, на €2,5 млрд. Чуть раньше он же списал €1,8 млрд. Только после такого болезненного урока он начал выстраивать партнерские отношения с малым и средним бизнесом. При интенсивной конкуренции со стороны других европейских и глобальных банков немецким финансовым учреждениям непросто сохранить свои позиции даже на внутреннем рынке.

Многие глобальные банки обратили свои взоры на Германию. По мнению некоторых экспертов, курсы ценных бумаг на фондовом рынке ФРГ явно занижены. Это может привлечь в ФРГ миллиарды долларов. В отличие от других развитых стран цены на дома в Германии в течение 90-х гг. падали. В 1985 г. дом здесь стоил в три раза дороже, чем в любой другой европейской стране. Сегодня цены практически выровнялись. С учетом уровня доходов дома в Германии дешевле, чем в других странах зоны евро. Эксперты прогнозируют рост цен на недвижимость. В Германии только 44% домов принадлежит частным лицам. Остальные находятся в собственности компаний и муниципалитетов. Стремясь привести в порядок свои бюджеты, они начнут продавать дома. Рынок недвижимости может стать «горячим пончиком», если правительство решится на системные реформы экономики.

Хроническая нерасторопность государства

Несмотря на огромные вливания из Берлина, Восточная Германия остается относительно неблагополучной зоной. Строительный бум закончился кризисом. Миллиарды евро «заморожены» в проектах, которые должны были создать новые инвестиционные возможности для бизнеса. Немецкий «Госплан», как и его советский аналог, потерпел явный провал.

Восточные земли Саксония и Тюрингия стали региональными центрами автомобилестроения. Здесь активно работают также производители полупроводников. В земле Саксония-Анхальт расположен целый ряд химических компаний, но здесь по-прежнему сохраняется высокая безработица. Мекленбург-Померания может похвастаться только сельским хозяйством, судостроением и потенциалом для развития туризма. Бранденбург с треском провалил несколько инвестиционных проектов. Несмотря на все усилия государства, по информации журнала Economist, Восточная Германия по-прежнему ежегодно требует от Берлина €90 млрд. трансфертов, что составляет 3 – 4% ВВП страны. Несмотря на такую огромную помощь ФРГ и Брюсселя, ни одна крупная западногерманская компания не перенесла свою штаб-квартиру в Восточную Германию. Исключением является фирма Jenoptik GmbH со штаб-квартирой в Йене и DHL, дочерняя компания Deutsche Post, которая переехала в Лейпциг. Наоборот, успешные компании с востока активно переезжают на запад страны.

На федеральные трансферты в Восточной Германии создано 850 тыс. рабочих мест. ФРГ не смогла решить проблему востока административными методами и мерами государственного регулирования. Потенциал рыночных решений пока остался невостребованным, хотя он был успешно раскрыт в Западной Германии в 50-е гг. Пришло время и Западу изменить свое отношение к Дяде Гансу (аналог американского Дяди Сэма). В лучшем случае Восточным землям понадобится 15 – 20 лет, чтобы добиться сегодняшнего уровня Баварии. В рамках более реалистичного сценария на это может уйти как минимум 50 лет.

Новые «мозги», новые люди

Развитие экономики в глобальном мире невозможно без инвестиций в человеческий капитал. Банки и корпорации стали активнее поддерживать новые технологии, развивать венчурное кредитование. Германия в большинстве своем проспала как «зеленую» (сельскохозяйственное производство), так и «красную» (медицина и биотехнологии) революции. В результате сегодня она вынуждена догонять американцев и японцев и пользоваться

ваться продуктами их интеллектуального труда. Сегодня уровень развития немецкой экономики несравненно выше, чем после второй мировой войны, но и требования у людей резко выросли.

Как показал опыт Германии последних 30 лет, государственные инвестиции в сферу науки и образования не могут заменить частные. В конце концов немцы серьезно взялись за национальную систему образования, не полагаясь на одну лишь помощь государства. Готовить философов неомарксистской школы, формализаторов права, эконометристов и постмодернистов на государственные деньги можно, но что потом делать с этой ярко выраженной антикапиталистической, антипредпринимательской элитой? Ведь именно она активно пополняет ряды ведущих политических партий. На протяжении десятилетий она не вносит никакого вклада в добавленную стоимость, создаваемую в экономике страны. Более того, она тормозила реформы и блокировала плюрализм на уровне университетов.

Удержать молодых ученых при помощи денег можно, а вот решить демографическую проблему – едва ли. В 1960 г. в Германии родилось 1,3 млн. детей. Во второй половине первой декады XXI в. это число сократилось до 650 – 700 тыс. Если так пойдет и дальше, то в 2050 г. половина населения Германии будет старше 50 лет. Берлинский институт населения и развития предложил следующий выход из кризиса: чтобы увеличить число работников, которые будут платить налоги в пенсионную систему, 10% женщин, рожденных в 60-е гг. (им сегодня от 35 до 45 лет), должны родить по ребенку, иначе их ждет резкое снижение доходов на старости лет. Возможно, новый папа – немец Бенедикт XVI – убедит своих сограждан отказаться от контрацептивов и инициировать новый baby boom.

Так или иначе, но для разработки прорывных технологий и их массового внедрения в производство Германия нужны свежие «мозги». Нужны новые умы, чтобы извлечь уроки из своего прошлого. Нужны дети, чтобы Германия не превратилась в страну пенсионеров, на которых будут работать молодые китайцы, турки, индийцы и поляки. В противном случае никто не гарантирует стабильности молодой немецкой Федерации.

Аналогичные, но более острые проблемы стоят перед Беларусью. С одним кардинальным отличием. У нас нет 3-триллионной экономики, одного из лучших в мире экспортного потенциала и все еще трудолюбивых, скрупулезных и активных немцев.

ГЕРМАНИЯ

- Население – 82,4 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 13,9%, 15 – 64 года – 66,3 %, 65 лет и старше – 19,8%.
- Средний возраст – 43 года; мужчины – 41,8 лет, женщины – 44,3 года.
- Продолжительность жизни при рождении – 78,95 года; мужчины – 75,96 лет, женщины – 82,11 лет (2007).
- ВВП по ППС – \$2632 млрд., (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$2875 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$31,9 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство – 1%, промышленность – 30%, услуги – 69,1%.
- Рабочая сила – 43,57 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 2,8%, промышленность – 33,4%, услуги – 63,8%.
- Инвестиции в основной капитал – 18% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$1281 млрд., расходы – \$1331 млрд.
- Госдолг – 67,8% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: картофель, ячмень, сахарная свекла, фрукты, капуста, скот, свиньи, птица.
- Основная продукция промышленности: железо, сталь, уголь, цемент, химические продукты, машины, электроника, продовольствие и напитки, корабли, текстиль.
- Экспорт – \$1131 млрд., импорт – \$934 млрд.
- Основные экспортные товары: машины, транспортные средства, металлы, продукты питания, текстильные товары.
- Основные экспортные партнеры: Франция (9,7%), США (8,6%), Британия (7,3%), Италия (6,7%), Голландия (6,2%), Бельгия (5,5%), Австрия (5,5%), Испания (4,7%).
- Основные импортные позиции: машины, транспортные средства, химические товары, продукты питания, текстильные товары, металлы.
- Основные партнеры по импорту: Голландия (11,7%), Франция (8,7%), Бельгия (7,6%), Британия (5,9%), Китай (5,9%), Италия (5,5%), США (5,1%), Австрия (4,3%); Россия (4%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$1221 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 84,3 млн.
- Число интернет-хостов – 16,5 млн.

- Число интернет-пользователей – 38,6 млн.
- Число аэропортов – 550.

Германия в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Германия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	22
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, (Всемирный экономический форум), 131 страна	5
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	21
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	67
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	16
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран)	20
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	21
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 -2007 WEF, 122 страны	16
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	23

Германия. Экономические показатели 2001 – 2008 гг.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП, %	3,1	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,9	2,3	1,4
Экспорт товаров и услуг, %	13,5	6,4	4,3	2,4	9,6	6,9	9,5	3,3
Импорт товаров и услуг, %	10,2	1,2	-1,4	5,3	6,9	6,5	8,7	3,4
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	1,4	1,9	1,4	1,0	1,8	1,9	1,7	2,3
Сальдо текущего счета, % ВВП	-1,7	0,0	2,0	1,9	3,7	4,1	4,2	4,1
Сальдо торгового баланса, % ВВП	1,0	1,7	2,0	-0,9	1,2	0,4	0,7	0,2
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	46,4	44,7	44,4	44,5	43,4	43,5	43,4	43,6
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	45,1	47,6	48,1	48,5	47,1	46,8	45,8	45,2
Совокупный госдолг, % ВВП	58,7	57,9	59,6	62,8	64,8	66,4	67,5	67,4
Безработица, %	6,9	6,9	7,7	8,8	9,2	9,1	8,0	7,8

Источник: IMF 2007 www.imf.org

ГЕРМАНИЯ

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
А. Структура доходов бюджета, % ВВП											
Косвенные налоги	12,0	11,9	11,9	12,0	12,6	12,5	12,2	12,1	12,2	12,1	12,1
НДС	6,5	6,5	6,4	6,6	6,8	6,8	6,6	6,4	6,3	6,2	6,2
Акцизы и налоги на потребление	2,6	2,6	2,6	2,5	2,7	2,8	2,9	3,0	3,2	3,0	2,9
Другие налоги на товары (включая импортные пошлины)	1,1	0,9	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Другие налоги на производство	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	1,8	1,8	1,8	1,9	2,1
Прямые налоги	10,9	11,3	11,1	11,4	11,9	12,5	11,0	10,7	10,6	10,2	10,3
Подоходный налог с физических лиц (PIT)	9,3	9,4	9,2	9,5	9,9	10,2	9,9	9,6	9,3	8,7	8,6
Налог на прибыль коммерческих организаций (CIT)	0,9	1,2	1,3	1,3	1,5	1,7	0,6	0,6	0,7	0,9	1,1
Другие	0,7	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6
Социальные налоги	16,8	17,4	17,7	17,4	17,2	16,9	16,7	16,7	16,9	16,6	16,3
Которые платят наниматели	7,5	7,6	7,6	7,6	7,5	7,5	7,4	7,3	7,4	7,2	7,0
Которые платят наемные рабочие	6,7	6,9	7,0	6,9	6,8	6,8	6,7	6,6	6,7	6,5	6,4
Самозанятые и незанятые	2,6	3,0	3,0	2,9	2,8	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,9
Б. Структура доходов по уровню правительства, % ВВП											
Центральное правительство	11,1	10,8	10,7	10,9	11,7	11,9	11,3	11,3	11,4	10,9	11,1
Правительство земли	8,4	9,0	8,9	9,1	9,4	9,5	8,8	8,5	8,5	8,3	8,2
Местное правительство	2,5	2,6	2,7	2,9	2,9	2,9	2,7	2,6	2,6	2,8	2,9
Фонд социальной защиты	16,8	17,4	17,7	17,4	17,2	16,9	16,7	16,7	16,9	16,6	16,3
Всего	39,8	40,7	40,7	40,9	41,7	41,9	40,0	39,5	39,7	38,8	38,8
Темпы роста реального, % ВВП	1,9	1,0	1,8	2,0	2,0	3,2	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,9

Источник: Taxation trends in the European Union.
Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

6. ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

ВЕЛИКАЯ БРИТАНИЯ

Баланс хороших традиций и экономического модерна

Мы привыкли к тому, что Великобритания – богатая страна. Была, есть и будет. Что здесь комфортно чувствуют себя финансы всего мира. Мир высоких технологий, новейшей моды и футбола высшей пробы соседствуют с вековыми англосаксонскими традициями защиты частной собственности, гарантиями свободы слова и партнерскими отношениями между гражданским обществом и государством. Вопреки географической отдаленности, отсутствию богатых природных ресурсов, благоприятного климата и потере многочисленных колоний, Великобритания остается ведущей экономической державой мира. С населением почти 61 млн., валовым национальным доходом на душу населения \$38,6 тыс. и ВВП в объеме \$2,34 трлн. (2006) она по праву входит в «Большую восьмерку», Совет безопасности ООН и ЕС. Но так было далеко не всегда. Совсем не обязательно, что британское будущее останется таким же безоблачным. Богатство и процветание никому не дается на века. Каждое поколение

должно внести свой вклад в защиту свободы и нейтрализацию аппетитов распорядителей чужого (читай: политиков и чиновников).

Не туманный и не Альбион

Сегодня совсем неуместно называть страну туманным Альбионом. Туманов и смогов здесь гораздо меньше, чем в Беларуси. Этот эпитет вошел в учебники по английскому языку еще в начале XX в., когда в Лондоне и других городах страны преобладало печное отопление. Сегодня британцы пользуются экологически чистым газом и берегут свою природу. Железная дорога под Ла-Маншем, дешевые самолеты-такси превратили Великобританию в составную часть континентальной Европы, расположенную всего лишь по другую сторону пролива от Парижа. Спасибо современным транспортным технологиям.

Британия демонстрирует самый длинный за последние 200 лет период непрерывного экономического роста в мире. Один из ключевых рецептов британского экономического чуда кроется в устойчивости формальных и неформальных институтов британского общества. Общеизвестна шутка о том, почему английские газоны такие ровные: стригите их каждый день на протяжении 300 лет – и у вас будут такие же. Она является хорошей иллюстрацией проводимой британцами экономической политики: последовательность, предсказуемость, вековые традиции частной собственности и уважение прав и свобод человека. Британия веками работает по принципу: «Кто к нам с капиталом придет, тот его приумножит». Именно благодаря такому фундаменту Британия остается одной из самых промышленно и технологически развитых стран в мире. Не зря Лондон как магнит притягивает не только российских олигархов, ищущих мирового признания в футбольном мире, но и в равной степени арабских шейхов, африканских принцев и американских миллиардеров.

Машины и оборудование, корабли и автомобили, электроника и средства телекоммуникации, широкая гамма товаров химической промышленности – все это обеспечило процветание и устойчивое развитие Великобритании. Будучи одной из крупнейших империй, она прочно усвоила и несла миру базовые социальные ценности, суть которых точно определил Хэдли Булл в книге «Анархичное общество»: защита жизни человека от насилия; выполнение людьми данных ими обещаний; стабильность права владения собственностью.

В отличие от США, на сегодняшний день державы № 1 в мире, в период своего расцвета Британская империя гораздо в большей степени верила в свободную торговлю и капитализм. Приняв в 1846 г. закон о зерне, она великодушно и с достоинством в одностороннем порядке

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

упразднила торговые барьеры и открыла путь для товаров и инвестиций. Британцы были уверены, что торговля не игра с нулевой суммой, в которой один выигрывает за счет другого. В Америке же даже в период относительной либерализации торговли (1846 – 1861) действовал тариф на 51 самую важную позицию товарного импорта. В то время его размер составлял в среднем 27% от стоимости товаров.

Великобританию не миновали все ужасы XX в. Она участвовала в двух мировых войнах, уронила достоинство своего фунта в период неудачного возврата к золотому стандарту в 20-е гг. и с трудом избежала коммунистического переворота по российскому образцу. Но даже в самые темные и неспокойные в британской истории периоды страна политически и экономически была гораздо свободнее современной Беларуси или России. Она сохранила протестантские традиции трудолюбия, уважения к достижениям других людей и невмешательства в частную жизнь.

Тем не менее ей не удалось избежать послевоенного наступления социализма. Десятилетиями позже, в 70-е и начале 80-х гг., в стране даже ощущался явный его перебор. Национализированные отрасли промышленности работали из рук вон плохо. Налоги душили предпринимательство. Потеря 3,5 млн. рабочих мест в промышленности не могла не сказаться на экономике. Только благодаря реформам М. Тэтчер большое количество рабочих мест было создано в других секторах, в первую очередь в сфере услуг. Доля этого сектора в производстве ВВП сегодня достигает 75%. Конечно, без помощи нефти с шельфов Северного моря Британия было бы сложнее выходить из кризиса. Добыча началась в 1975 г. Страна на многие десятилетия полностью обеспечила себя нефтепродуктами, а налоговые поступления от переработки нефти, продажи бензина и солярки помогли повысить уровень жизни.

От капитализма к социализму и обратно

Путь Британии через XX в. не был усеян розами. После второй мировой войны правительство премьера К. Эттлишло на целый ряд жестких интервенционистских мер. В 1946 – 1947 гг. сохранялся острый дефицит хлеба. Были введены ограничения на продажу многих товаров, даже картофеля. Такого не было даже во время войны. Угрюмую картину дополняли острый финансовый кризис, высокая безработица и 1,5-миллионная армия, которую нужно было переводить на мирные рельсы. Правительство создало национальную службу здравоохранения и запустило программы по оказанию социальной помощи. Одновременно в духе социалистической теории были национализированы командные высоты в экономике. Банк Англии стал государственным в 1946 г., угольная промышлен-

ность – в 1947 г. Собственники радовались щедрым компенсационным выплатам из бюджета. Следом государственными стали железная дорога (1947), газовый и энергетический сектора (1948). Национализация сталелинейной промышленности и большей части производства черных металлов завершила мирный процесс превращения Британии в социалистическую державу. Все более поликультурную и интернациональную. После крушения колониальной империи в Великобританию активно направились выходцы из Индии, Азии и Африки. Сегодня национальные меньшинства составляют около 6% населения.

Как ни старалось правительство разрушить дух предпринимательства и протестантскую этику, ему не удалось это сделать. Тем не менее к началу 70-х гг. проблемы в британской экономике стали заметно нарастать. Заговорили об «английской болезни», т. е. опасной комбинации высокой инфляции, чрезмерного регулирования рынка и растущего числа забастовок. Ситуацию усугубил нефтяной кризис 1973 – 1974 гг. Бизнес и «мозги» бежали от британской бюрократии и высоких налогов. К 1976 г. предельная ставка подоходного налога составляла 83%. В дополнение взимался 15-процентный налог на незаработанный доход физического лица. В результате у богатого человека от вложенных инвестиций оставалось только 2% чистого дохода.

Социалистический эксперимент в Британии закончился с приходом к власти Маргарет Тэтчер. «Железная леди» внесла в повестку дня такие понятия, как «приватизация», «дерегулирование» и «дебюрократизация». Она говорила, что в реальном мире нет такого действующего субъекта, как общество. Есть конкретный человек или семья. Именно они оказались в центре внимания спасительницы английских традиций. Безусловно, моральную и интеллектуальную помощь ей оказал пришедший к власти в США Р. Рейган.

Идеи М. Фридмана и Ф. Хайека наконец начали вытеснять кейнсианские и марксистские догмы. Пожалуй, самой значимой победой М. Тэтчер была победа над бастующими шахтерами в 1984 – 1985 гг. До этого их забастовки неоднократно приводили к отставке правительств и способствовали раздуванию бюджета. Конфронтация продолжалась 11 месяцев. В марте 1985 г. забастовка закончилась. Шахтеры вернулись на работу, не добившись повышения зарплаты. Битва за восстановление либеральной, рыночной Британии была выиграна.

После успешной Фолклендской войны 1982 г. и жестких, но необходимых мер макроэкономического характера страна начала ощущать первые значимые результаты реформ. Оживился рынок труда. В страну потекли инвестиции. Новую динамику приобрел финансовый рынок. Вопреки мнению скептиков, люди поддержали реформаторов. М. Тэтчер легко выиг-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

рала выборы 1987 г. Однако идеологическое противостояние было в самом разгаре. Ведущие вузы страны по-прежнему были полны восторженных и оторванных от реальной жизни и здравого смысла марксистов. Они дали очередной бой правительству М. Тэтчер, когда та захотела ввести плоский подушный налог. Не найдя поддержки даже среди членов своего кабинета, «железная леди» была вынуждена уйти. Но дело ее не погибло.

Новые лейбористы – это хорошо забытые наследники А. Смита

Новые лейбористы под руководством Т. Блэра, которые пришли к власти в 1997 г., не спешили возвращаться к практике социализма. Экономика находилась на подъеме. Советский Союз, идеал многих британских левых, к тому времени развалился, показав свое подлинное лицо. Британия уверенно возвращалась к традиционным рыночным ценностям, провозглашенным еще Адамом Смитом. Чтобы не пугать обыкновенных британцев, было придумано клише «третий путь». Британия стремительно поворачивалась лицом к глобализации и адаптировалась к новому миру. Символом перемен можно считать национальную авиакомпанию British Airways. В 1997 г. она заменила британский флаг на своих самолетах разного рода этническими рисунками, символизируя превращение британской компании в глобальную.

Имперское мышление сменилось политикой глобального игрока. Помимо того, что английский язык стал языком Интернета, телекоммуникаций и международного общения, британцы заняли прочное положение среди мировых лидеров финансового, ресторанных и модельного бизнеса. Вступив в Европейский Союз, Британия обеспечила себе стабильные компенсационные выплаты и доступ к богатому европейскому рынку. Имея более свободный рынок труда и низкие налоги, либеральную экономику и профессиональную эффективную бюрократию, Британия выиграла у городов континентальной Европы (в первую очередь у Парижа и Франкфурта) право стать финансовой и деловой столицей Старого Света. Удивительно, что британцам удалось это сделать, оставаясь за пределами зоны евро.

Жители страны очень трепетно относятся к своей национальной валюте. Фунт тверд, как скала, хотя формально Национальный банк Британии подчиняется правительству. Это как раз тот случай, когда традиции охраняют денежную систему страны надежнее любого закона. Вопреки прогнозам еврофилов, после введения евро Британия не отметила падения прироста инвестиций или их оттока в страны зоны евро. Более того, ана-

лиз экономического развития Британии в течение 5 лет развития параллельно зоне евро убедительно показал, что отказ от евро был для британцев выгодным решением. В стране наблюдаются гораздо более высокие темпы роста ВВП, почти вдвое меньшая безработица и стабильный приток инвестиций. 26% экспорта Великобритании составляют высокотехнологичные товары.

В 2004 г. страна привлекла \$55,96 млрд. прямых иностранных инвестиций, притом что среднегодовой показатель в 1985 – 1995 гг. для нее составил \$17 млрд. Всего по итогам 2004 г. в Великобритании работало \$772 млрд. ПИИ. Одновременно британцы осуществляли в другие страны ПИИ общим объемом \$1378 млрд. За следующие три года ситуация еще больше упрочилась. Приток ПИИ в 2005 г. составил \$193,7 млрд., в 2006 г. – \$139,54 млрд. Инвестиции британских компаний за рубеж составили в эти годы соответственно \$83,7 млрд. и \$79,46 млрд. На начало 2007 г. в Британии работало \$1,14 трлн. ПИИ. Отток прямых иностранных инвестиций на это время составил \$1,49 трлн. Динамизм британских финансов очевиден.

Т. Блэр и не думал предпринимать некие меры для приостановки бегства капитала из страны. В 1990 – 2003 гг. по индексу потенциала привлечения ПИИ Великобритания удерживала третье место в мире после США и Норвегии. Однако беспокойство вызывает дефицит бюджета, который сохраняется на довольно высоком уровне, стремительный рост заимствований домашних хозяйств и сорвавшиеся с цепи цены на недвижимость. К концу первой декады XXI в. эти факторы могут подпортировать в целом благоприятную общую макроэкономическую картинку.

Традиционно высокое, десятое место в мире Великобритания занимает по индексу экономической свободы (2008), хотя несколькими годами раньше она была на пару мест выше. Сохранение лидирующих позиций в мире по этому показателю говорит о мудрости политических и бизнес-элит страны. По индексу глобальной конкурентоспособности страна находится на 9-м месте в мире (2007), по развитию технологий – на 9-м, по индексу деловой конкурентоспособности она занимает высокое 11-е место в мире (2007). Это яркий показатель того, что британский бизнес по-прежнему остается ведущим игроком на мировом рынке. Он стал интернациональным, мобильным и принял международные стандарты. Более того, он сам часто берет на себя ведущую роль в выработке этих самых стандартов. Ему помогают правительство и гражданское общество. Они обеспечивают динамичную политическую конкуренцию и выработку адекватных решений возникающих проблем.

Как знать, может, если бы белорусы в свое время так же трепетно отнеслись к Статуту Великого княжества Литовского, как британцы к

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Великой хартии вольностей, то мир сегодня говорил бы на нашем языке, а известная пословица звучала бы «почек талер лиха».

КАК НЕ НУЖНО ЗАЩИЩАТЬ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС Что общего между белорусским «роварами» и британским Rover

Удивительное совпадение. Глубокий кризис минского мотовелозавода совпал по времени с банкротством некогда ведущего производителя автомобилей – английской корпорации Rover. Продавать «беларускія ровары» стало так же трудно, как и автомобили торговой марки Rover. Конечно, эти предприятия имеют совершенно разные историю, размеры, стоимость и уровень технологий, но определенные параллели между ними все-таки можно провести.

Британская корпорация Rover более 100 лет радовала потребителей в десятках стран мира качественными автомобилями. Продукция была качественной, высокотехнологичной, надежной и престижной. Марка Rover стала частью самого бренда «Британия». Казалось, что она будет оставаться на рынке вечно. Однако капризные потребители, избалованные широким выбором глобального рынка, решили иначе. Момент истины наступил в начале 2005 г. Британский Rover обанкротился. Правительство Т. Блэра в предвыборной суете декларировало поддержку предприятию, но, к счастью, до национализации неэффективно работающей корпорации во имя спасения национального флагмана не дошло. Лейбористы ранее оказывали ему поддержку, но административные меры помогли как мертвому припарки.

История взлета и падения

Rover начинался с производства швейных машин в 60-е гг. XIX в. Им руководил Джеймс Старли. Его наблюдательный, творчески мыслящий племянник Джон Старли часто бывал на заводе, привлеченный совершенно новым, прорывным на то время производством средств транспорта. Он смог усовершенствовать конструкцию велосипеда и с 1884 г. стал выпускать велосипеды под маркой Rover. Именно от этого названия происходит белорусское слово «ровар». С 1896 г. на рынке начала работать компания под таким же названием. И Opel, и Peugeot также начинали свой промышленный путь с велосипедов, но только Rover стал словом нарицательным, как многими годами позже – ксерокс.

Менеджеры компании внимательно следили за развитием технологий. Естественно, они обратили внимание на автомобильный рынок. И пошло-поехало. В 1946 г. компания производит миллионный автомобиль. В 1959 г. начинается выпуск ставшей культовой модели Mini. Казалось, радости акционеров и менеджеров не было конца. Объем продаж и прибыли постоянно росли. Место Rover на мировом рынке было прочным, как репутация его автомобилей. Потребители полюбили надежные Land Rover и Range Rover, модернизированные Mini.

Так было до конца 80-х гг. XX в. Очевидно, менеджеры недооценили специфику работы в условиях глобального рынка. Чтобы удовлетворять растущие требования потребителей, нужно было интенсивно инвестировать в дизайн, новые технологии и маркетинг, сокращать издержки и биться за новые рынки сбыта. Далеко не всем был по вкусу традиционный британский дизайн. Получилось, как со смесителями воды. До сих пор британцы верны этой совершенно архаичной традиции. Некоторым она нравится, но едва ли стоит ожидать, что в XXI в. ее поддержат потребители других стран мира.

Первый серьезный кризис Rover закончился покупкой предприятия немецким семейным концерном BMW. С 1994 по 1998 гг. немцы вложили в Rover около 3 млрд. фунтов стерлингов. Они на своей шкуре убедились в том, что только деньгами проблему не решишь. Высокий курс британского фунта, значительные издержки на выплату зарплаты не позволили снизить затраты до необходимого уровня. Rover оставались непозволительно дорогими с учетом того уровня качества, который предлагали британцы. Объемы продаж продолжали падать, а с ними прибыль и престиж марки.

В 1998 г. компания BMW решила изменить схему реструктуризации, прибегнув к ставшему популярным на то время аутсорсингу, т. е. размещению заказов на запчасти за границей. Что тут началось! Британские медиа, профсоюзы и политики восстали против «уничищения флагмана британской промышленности». Им казалось, что немцы хотят сознательно унизить наследников империи. Однако инвесторы подходили к Rover как к обычному бизнесу. Нужно развивать производство той продукции, которая пользуется спросом, и закрывать бесперспективные направления. Профсоюзы же имели на этот счет другую точку зрения. Пока шли разборки, BMW потеряла на Rover почти £500 млн. В секторальном разрезе на заводе в Лонгбридже была самая низкая производительность труда и самое низкое качество в Европе. Заводчане думали, что государственный протекционизм будет длиться вечно. Они ошиблись.

Когда в первой половине 2000 г. убытки Rover превысили £2 млн. в день, стало ясно, что компания BMW совершила большую инвестиционную ошибку. Начался поиск покупателя, чтобы продать убыточный завод, а пресса и гордые британцы в очередной раз набросились на немцев: мол, разорили предприятие, а сейчас хотите продать его за копейки. Сердитый глас народа услышал премьер-министр Тони Блэр, который публично заверил предприятие в государственной поддержке.

Опасности псевдопатриотизма

Если бы такие слова были произнесены в Беларуси, то можно было бы ожидать указа о выделении бюджетных средств, списании долгов, снижении цен на энергоресурсы и на расширение госзаказа на автомобили национального флагмана. Но Rover работает в рыночной среде, где подобные меры невозможны и даже противозаконны. Вместо того чтобы помочь найти покупателя, британцы усилили давление на BMW, хотя немцы пытались сохранить британскую гордость. Ежегодно они несли убытки в объеме £400 млн.

И тут на рынке появляется компания Alchemy Partners. Она была согласна купить Rover, оставив для BMW модели Mini и джипы-внедорожники. При этом компания честно заявила о планах реструктуризации предприятия, а значит, и об увольнениях рабочих. Ни профсоюз, ни правительство с этим не могли согласиться. Они создали «Комитет спасения», который начал активно вмешиваться в работу предприятия. Компания Alchemy Partners решила не спорить с гордыми британцами. Зато в спор вмешалась никому не известная фирма Phoenix Four. Ее возглавлял бывший гендиректор Rover Джон Тауэрс, имевший связи в правительственные кругах. Денег у его компании не было, зато патриотического авантюризма было хоть отбавляй.

В результате Rover был продан за символические £10. BMW не стала настаивать на возвращении себе £1 млрд. активов. Немцы боялись, скандал может привести к тому, что патриотичные британцы вообще перестанут покупать автомобили этой известной немецкой марки.

Пять лет Phoenix Four тянула производственную лямку. Четыре партнера внесли по £60 тыс. личных денег, чтобы выплатить долги компании и осуществить инвестиции. Эти смешные деньги не смогли улучшить положение дел. Попытки найти желающих купить долю в предприятии провалились. Отказались китайцы, индийцы и малазийцы. В конце 2004 г. на отчаянный призыв британцев купить хоть что-нибудь отозвалась государственная компания из Шанхая SAIG. Она приобрела права на интеллектуальную собственность по производству автомобилей Rover за £67 млн.

Однако конкретных шагов по модернизации бизнеса за этим не последовало. Четыре национальных героя в одночасье превратились в злодеев и мошенников. Страдальцами их назвать нельзя, потому что они получили £40 млн. вознаграждения. Выгодный получился блеф, не правда ли?

Несмотря на заверения Т. Блэра, сделка Rover с китайцами сорвалась. Около 25 тыс. рабочих мест оказалось под угрозой исчезновения. Сегодня предприятие находится на грани банкротства. В очередной раз ищут покупателей в развивающихся странах. На этот раз в Иране и в России. Какой бы ни была окончательная судьба Rover, он едва ли снова станет предметом национальной гордости.

История знаменитого, чисто британского бренда завершилась. Бесславно и постыдно, в первую очередь благодаря псевдопатриотической заботе якобы социально ориентированного правительства. К счастью, настоящие лидеры британского бизнеса обходятся без помощи государства. Примеров, подобных Rover, в истории промышленного развития можно найти великое множество. Когда правительство, профсоюзы и мобилизованное средствами массовой информации общественное мнение вмешиваются в рыночные механизмы, результат неизменно получается один и тот же – банкротство национального флагмана или превращение его в большую обузу для бюджета.

Идем по ложному британскому следу

В Беларуси много предпринимателей, которые идут по следам британского Rover. Один из типичных примеров – минский производитель велосипедов. Данное предприятие трудно было бы спасти даже Б. Гейтсу, если бы ему была поставлена задача сохранить профиль завода и не увольнять рабочих. Тем не менее данное предприятие было продано формально австрийской компании ATEC Holding GmbH (руководитель Александр Муравьев). В тендере по продаже данного предприятия ни белорусские, ни зарубежные компании фактически участвовать не могли.

В компанию к Минскому мотовелозаводу (ММВЗ) можно добавить сотни государственных промышленных предприятий Беларуси. Правительство до сих пор не усвоило урок, который в очередной раз преподал нам британский Rover. Сегодня оно пытается накачивать сотни различных промышленных проектов бюджетными и административными ресурсами. История Rover демонстрирует, что стать национальной гордостью, локомотивом экономики на казенные деньги и под указку чиновников нельзя.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

С другой стороны, белорусские предприятия не делают никаких попыток интегрироваться в производственно-сбытовые цепочки крупнейшего британского бизнеса. В списке 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира находятся 12 британских корпораций. Ни одна из них не имеет на территории Беларуси своего производства или хотя бы крупного оптового склада. А ведь британские ТНК являются типичными примерами современного интернационального бизнеса. Так, Vodafone Group входит в тройку международных компаний с самой высокой долей иностранных активов в капитале. Она создала почти 50 тыс. рабочих мест за границей и обеспечила за пределами Британии более \$50 млрд. продаж. Значит, заплатила огромные налоги в бюджеты десятков стран мира. Беларусь не получила ни цента, ни одного рабочего места. Так же обстоят дела с другими ведущими британскими компаниями. Мы не только не получаем британских денег, но и лишаемся богатейшего опыта, великолепной маркетинговой сети и современных механизмов продаж.

Нацбанк Беларуси, Совет Министров судорожно думают, как привлечь в банковскую сферу иностранные инвестиции. Если намерения белорусских полисимейкеров серьезны, стоило бы обратиться к британским банкам. Их шесть в списке 50 крупнейших финансовых учреждений мира. HSBC Bank работает в 48 странах. Он создал за границей почти 220 тыс. рабочих мест. Barclays Bank действует в 37 странах, где создал 74,8 тыс. рабочих мест. Но и в планах этих уважаемых учреждений наша страна отсутствует. Из-за неразвитости финансового рынка белорусы практически не имеют возможности зарабатывать деньги на акциях, облигациях, использовать полноценные страховые и лизинговые инструменты. Да и проценты за кредиты в ситуации доминирования государства над бизнесом чрезвычайно высокие. Нам бы взяться за ум и пойти по пути лидеров британской экономики. Приглашать в качестве партнеров British Petroleum, Unilever или Cadbury Schweppes. К сожалению, мы продолжаем следовать примеру Rover, не замечая, что впереди – тупик.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК БИЗНЕС Выгодная ниша современной страны

Великобритания успешно удерживает ведущие позиции в мире в сфере производства услуг системы высшего образования. Дипломы британских университетов резко увеличивают возможности выгодного трудоустройства. Выпускники Кембриджа, Оксфорда, Лондонской школы экономики и десятков других университетов часто становятся высшими руководителями корпораций и членами правительства. С

одной стороны, вузы страны являются коммерческими организациями: они продают свои услуги, но с другой – до свободного рынка в данной сфере еще далеко.

Иностранные – доноры Великобритании

На рынке высшего образования Великобритании складывается неоднозначная ситуация. Британским университетам невыгодно учить британских студентов. Государство устанавливает чрезвычайно низкую плату за обучение, которая явно не покрывает затрат университетов. Закон спроса и предложения работает в британской сфере образования точно так же, как он работал в Советском Союзе, порождая острый дефицит продуктов питания. В такой ситуации вузам остается компенсировать затраты и получать прибыль только за счет продажи своих услуг иностранцам, прибывшим из-за пределов ЕС. Получается, что именно они дотируют британскую молодежь. Пользуясь тем, что высшее образование made in Great Britain престижно, британцы заставляют иностранцев субсидировать обучение своих студентов.

В середине первой декады XXI в. в университетах Британии училось около 200 тыс. иностранных граждан из-за пределов ЕС. Ежегодно они платят за образовательные услуги около \$2,5 млрд., что составляет около 10% всего дохода университетов. Более четверти всех платных студентов дает Китай. Поднебесная понимает важность знаний, но в последнее время наметился отток студентов. Дело в том, что китайскому рынку требуется все больше специалистов со знанием местной специфики. Кроме того, прежде чем подать заявку на обучение своего ребенка, родителям нужно задепонировать £20 тыс. на 6 месяцев. Поговаривают и о том, что китайская молодежь вместо занятий в аудиториях посещает ночные клубы и дискотеки. Наконец, чрезмерно дорого обходится продление визы. Оно может стоить до £500.

Жадность, как говорится в известной пословице, может сгубить фраера. Тем более что конкуренты не дремлют. Новая Зеландия и Австралия предлагают гораздо более дешевое образование аналогичного качества. Активно вербуют выпускников школ и молодежь вузы Японии, Малайзии и Южной Кореи. Более того, сами британцы начали открывать университетские программы в Китае. Их уже более 160, что не может не сказываться на спросе на обучение в самой Великобритании. Тем не менее британским вузам пока не о чем беспокоиться: спрос на их услуги со стороны разных стран мира пока заметно превышает предложение.

Когда ценовое регулирование убивает образование

Продвинутые в финансах, торговле и промышленном производстве британцы все еще находятся в плену социалистических идей в области образования. Регулируя цены на обучение в университетах, государство вносит хаос в сферу, которая должна стать ведущей в век информации и глобализации. Приведем несколько примеров. В 2005 г. в Кембриджском университете возникла угроза закрытия факультета архитектуры. Спрос на обучение в этом престижном вузе огромный – 11 человек на место. Подвела экономика. Стоимость обучения одного студента составляет около £19 тыс. в год. Государство установило предельную цену в размере всего £1,9 тыс. Дотация составляла еще £7,6 тыс. Остальные деньги факультет должен был получать под прикрытием исследовательских проектов. Должен был, но не получал в необходимом количестве. Так постепенно факультет приближался к банкротству.

Если с такими проблемами столкнулся ведущий вуз страны – Кембридж, то можно себе представить, в каких условиях работают остальные. Парадоксально, но страдают самые дорогие, престижные факультеты, потому что разницу между фиксированной и рыночной ценой здесь невозможно компенсировать привлечением иностранных студентов. Престижный Даремский университет объявил, что перестает обучать японскому и китайскому языкам. Самая большая опасность грозит техническим вузам, где стоимость обучения варьируется от £7 тыс. до 12 тыс. В 2004 г. о закрытии химического факультета объявил университет Эксетер. Это 28-й случай лишения возможности изучать химию в вузе. При этом в Великобритании сохраняется высокий спрос на специальности данного факультета (5 человек на место).

Складывается ситуация, когда государственная политика в области образования порождает в Британии дефицит специалистов в области естественных наук. Страна учит иностранцев, лишая такой возможности большое количество соотечественников. В престижной Лондонской школе экономики более половины студентов – граждане из стран, находящихся за пределами ЕС. Это не проявление благотворительности или идеологическая вербовка. Просто они платят за обучение в полном объеме. А в Кембриджском университете таких студентов только 10%. Вот и ставят архитекторы вопрос о закрытии факультета.

Ниша частных образовательных проектов

Правительство видит диспропорции на рынке. Однако вместо перевода вузовского образования на рыночные рельсы оно решилось лишь на

пересмотр фиксированной цены. С 2007 г. максимальная цена для британцев увеличилась до £3000 в год. На этом фоне, естественно, появляется хорошая ниша для развития новых частных образовательных проектов. Например, частная компания BPP является самым крупным в стране поставщиком профессиональных знаний в области права и бухучета. Она обучает 20 тыс. студентов в 32 центрах, расположенных по всей стране. При этом здесь нет государственного планирования. Преподаватели не загружены бюрократической работой и получают более высокую зарплату. Классы великолепно оснащены, а учебные программы соответствуют новейшим требованиям.

BPP учит тому, что пользуется спросом в бизнесе. Здесь нет собственной аспирантуры. Однако получение научной степени возможно. Обучение происходит непосредственно на базе BPP, но выдается диплом университета Центрального Ланкастера, который за определенную сумму легализует полученные знания. Генеральный директор BPP утверждает, что такая комбинация профессиональных знаний и академической степени является самым популярным коммерческим продуктом в данном сегменте рынка. На нового, агрессивного конкурента обращают внимание далеко не все вузы, известные в сфере британского правового образования. Разумеется, они не исчезнут с рынка в одночасье под напором конкурентов. Однако, по мнению людей, прошедших обучение в BPP и в традиционных школах права, частники работают лучше. Значит, традиционные школы вынуждены будут адаптировать свои программы и качество услуг к новым горизонтам, заданным частным образовательным бизнесом. Конкуренция еще ни на одном рынке потребителям не вредила.

ГИПЕРМАРКЕТ TESCO – ЭТО СУПЕР Народный магазин Британии

Розничная торговля является одним из самых конкурентных секторов экономики. Магазины, рынки, бутики, супер- и гипермаркеты – выбор места для покупок огромен. Поэтому, если какая-то компания в данном сегменте рынка остается лидером более 10 лет, это безусловный успех. К таким лидерам относится сеть британских гипермаркетов Tesco. Компания продает треть продовольственных товаров в стране. Tesco по праву можно назвать народным магазином. Состав его покупателей совпадает с общенациональным составом потребителей. Здесь богатые, бедные и средний класс совершенно спокойно находят товары по душе и по карману. Для Беларуси, которая только вступает в эпоху гипермаркетов, есть чему поучиться у одного из лидеров мирового рынка.

Народный магазин

Tesco не всегда был лидером. В первые годы работы компании ее успех казался скорее чудом, чем закономерностью. В начале 90-х гг. Tesco занимал небольшую нишу розничного рынка скорее для малообеспеченных покупателей. Пробраться в компанию к более дорогим J. Sainsbury и Waitrose было нелегко. Несмотря на вековые традиции демократии, британцы продолжали судить о классовой принадлежности человека по тому, где он делает покупки. Постепенно Tesco упрочил свои позиции в нише среднего класса. В мясных отделах, где раньше продавались только куски хорошего мяса (иного к продаже высокие стандарты магазина просто не допустили бы), начало появляться высококачественное филе с эксклюзивными соусами и приправами. Резко расширился ассортимент молочных товаров. Винные отделы пополнились напитками со всего мира.

Удобное расположение, конкурентные цены, вежливый персонал, широкий ассортимент, продуманная стратегия раскрутки – и народ принял Tesco как свой, домашний, национальный магазин. Произошло это не потому, что в нем продаются исключительно британские товары. Не потому, что власти страны дискриминируют американский Wal Mart или французский Carrefour. Формирование народного бренда состоялось потому, что владельцы и менеджеры Tesco лучше других поняли желания, капризы и механизмы принятия решений британских потребителей.

В Tesco трудится около 250 тыс. человек. Он является третьим по величине розничным продавцом в мире. Его валовая прибыль превышает £2,5 млрд. при объеме продаж более £40 млрд. Tesco не только продолжает расширять свою долю в розничном товарообороте страны, но и активно работает на новых рынках. Польша, Таиланд, Южная Корея, Ирландия и Венгрия – в этих странах потребители могут сами убедиться в качестве обслуживания и товаров британского гипермаркета.

Секрет успеха

Секрет успеха Tesco не только в том, что он представляет богатую Британию, где все больше людей относят себя к среднему классу, выбирая магазин, соответствующий своему социальному статусу. Менеджеры компании делают особый акцент на том, чтобы внимательно анализировать поведение потребителя: что, когда, почему он покупает и как сделать так, чтобы он купил еще больше.

Налажено сотрудничество с Лондонским Юниверситетом-колледжем. Ученые предлагают компании новые способы сбора и обработки статистической информации по розничным продажам. Огромный объем информа-

ции приходит от 12 млн. владельцев клубных карточек Tesco. Таков огромный отряд преданных розничному бренду покупателей. Если человек покупает более 20 товаров в неделю, то в банк данных поступает около 12 млрд. сообщений. Эта информация внимательно анализируется. Менеджерам важно понять, в каких сочетаниях покупаются товары, чтобы соответственно расположить их на полках. По мнению экспертов, которые делают для Tesco такой анализ, компания имеет одну из самых больших в мире баз данных по потребителям. Подобная информация позволяет компании еще больше настроиться на волну покупателей.

Во-первых, гипермаркет предоставляет постоянные (сезонные, праздничные, одноразовые) скидки на товары, которые потребитель покупает чаще всего. По истечении квартала каждый владелец карты Tesco получает ваучер стоимостью 1% от суммы, которую он потратил в гипермаркете. В дополнение он награждается купонами, которые предоставляют ему скидку на товары, которые, по мнению компании, могут ему понравиться. Эта информация генерируется на основании анализа данных о структуре покупок. Компьютер определяет спектр товаров, которые потенциально могут заинтересовать потребителя. В течение квартала Tesco рассыпает до 6 млн. разных писем, в которых постоянным клиентам предлагаются различные системы скидок.

Во-вторых, подробная информация о продажах позволяет расположить товары на полках согласно вкусам потребителей данной конкретной местности или даже в зависимости от времени суток. Утром люди чаще покупают одни товары, а вечером – другие. В центре Лондона магазины Tesco сильно отличаются по выкладке товара от расположенных в глубинке страны. Менеджеры также принимают во внимание этнический и демографический факторы, моду и даже содержание телевизионных программ. Представляете радость и удовлетворение человека, который чувствует столько внимания огромного гипермаркета к собственной персоне! Ощущение сравнимо с тем, когда живущая за океаном дальняя родственница вдруг привозит вам подарки, о которых вы долго мечтали, но никому в этом не признавались.

На зеркало неча пенять

По мнению управляющего компанией сэра Терри Личи, Tesco – это зеркало, которое отражает вкусы и желания британцев. На самом деле функция гипермаркета далеко не такая пассивная. По мнению экспертов, Tesco серьезно влияет как на производство, так и на систему взаимоотношений «потребитель – производитель». Розничные карточки обеспечивают уникальную систему сбора информации. Это важней-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

шая для производителей обратная связь. Сегодня они могут за определенные деньги получить доступ к базе данных Tesco и внести корректировки в свои производственные и инвестиционные программы. Поскольку Tesco продает не только продукты питания, но и многое другое (начиная от одежды и заканчивая финансовыми услугами), он становится все более заметной частью жизни десятков миллионов британцев. Гипермаркет превращается в мощного поставщика разного рода услуг. Он меняет вкусы и привычки людей. Многим сотрудникам фирм очень импонирует система, когда при определенном объеме покупок можно получить бесплатный обед. Совмещение розничной торговли и сети питания – еще один удачный прием Tesco.

Успех Tesco вызывает восторг далеко не у всех британцев. Как и во многих других странах, против гипермаркетов выступают владельцы небольших магазинов и традиционных рынков. Поставщики гипермаркета хранят в строжайшей тайне условия поставки товаров в огромную розничную сеть. Активные противники компании объединились, создав движение Tescopoly. Его цель – развалить Tesco, который, по их мнению, стал монополией и угрожает благосостоянию британцев.

Государственное агентство по правилам справедливой торговли также рассматривало деятельность Tesco, но не нашло признаков монополии. Абсурдно говорить о монополии каждый раз, когда кто-то достигает успехов в бизнесе без какого бы то ни было участия государства и не препятствуя выходу на рынок конкурентов. Тем не менее чтобы сбить ажиотаж вокруг своего имени, компания начала открывать небольшие магазины по типу наших гастрономов и супермаркетов. Сегодня это один из самых динамично развивающихся сегментов розничного продовольственного рынка. Поскольку дальнейшее развитие сети гипермаркетов и магазинов Tesco зависит от местных органов власти, компания вкладывает деньги в строительство жилья, развитие образования и многое другое. По сути, речь идет о своеобразных отступных чиновникам и политикам за то, что они не мешают работать. Это своего рода плата за успех и полное понимание потребителей.

Tesco в Беларуси: пока невозможно

Естественно, Tesco в Беларуси не смог бы так стремительно развиться. Ни в Британии, ни в любой другой стране мира нет такого количества ограничений на розничную торговлю. Даже патриотично настроенные британцы возмущались бы, если бы правительство обязало Tesco продавать 70% только британских товаров. Успех данной сети был бы немыслим, если бы в Британии работала белорусская система регулирования цен.

Наши бухучет и система штрафов убили бы британскую систему скидок и стимулов для покупателей.

Принятые Tesco нормы и стандарты качества (по многим позициям более жесткие, чем государственные), опять же, были бы немедленно отменены госорганами, если бы вдруг компания решила начать работу в нашей стране. Наконец, Tesco не смог бы платить своим сотрудникам в Беларуси столько, сколько необходимо для создания энергичного, творческого коллектива-команды. Поскольку в Великобритании торговля является практически свободной и существуют гораздо более низкие налоги, то белорусы могут только мечтать о ценах, которые радуют глаз и кошелек британских покупателей.

Tesco мог бы начать развиваться в Беларуси, если бы продал как минимум 51% акций Управлению делами президента, построил какой-нибудь значимый спортивный объект, вступил в Федерацию профсоюзов и выступил постоянным спонсором «Дажынак». При этом даже эти действия вряд ли защитили бы его от произвола контролирующих органов, проверок Минторга и исполнкомов. Представители этих органов с суровыми лицами учили бы британских менеджеров, как организовывать розничную торговлю на белорусском рынке.

АВТОМОБИЛЬ ИЗ КРУ

Мировая культура из небольшого чеширского города

При слове Bentley автолюбители мечтательно закатывают глаза. Человек возбуждается от одного только мысленного образа совершенства британской инженерной и технологической мысли. 60 лет производства Bentley в небольшом английском городе Кру – это несомненный успех великолепного бизнес-проекта. Сочетание высшего качества, добротности, стиля и престижа – непостижимо, как маленький городок смог подать миру совершенство Bentley.

Город Кру находится в 45 минутах езды от Манчестера, в графстве Чешир. Однотипные двухэтажные домики, классические зеленые лужайки, традиционный чай с молоком и fish & chips – ничего особенного. Едва ли наличие крупного железнодорожного узла каким-то особым образом определило появление здесь производителя одной из самых престижных в мире марок. До 1998 г. здесь же делали Rolls-Royce, но затем его производство было переведено в другое место.

Понятно, что Bentley – автомобиль для избранных. Максимальная скорость лимузина Arnage – 318 км/ч. Полное чувство комфорта и превосходства. Большинству из белорусских водителей едва ли хоть раз в жизни при-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

дется посидеть за рулем этого чуда техники. Нам интересен не столько его технический феномен, сколько ответ на вопрос, почему эти автомобили начали и успешно продолжают делать именно в Британии.

Наличие таких торговых марок, как Bentley, – огромный плюс для любой страны. Чтобы делать товары для супербогатых, самых стильных и могущественных, нужно быть на переднем крае технологических инноваций и моды. Люди, которые могут выложить за автомобиль свыше €200 тыс., весьма взыскательны и требовательны. Поэтому производитель должен быть точен, аккуратен и надежен вдвойне. Продукт компании, которая не позволяет себе даже малейшей ошибки, дорогого стоит.

Bentley не может появиться в стране, где не уважаются высокие производственные стандарты, где сдерживаются творчество и инновации, где нет адекватно высокой по качеству сети производителей комплектующих. Bentley не появился и едва ли появится в Беларуси, России или любой другой развивающейся стране. Нам нужно дорасты, дозреть до производства такого уровня. Оно является квинтэссенцией целенаправленной эффективной промышленной политики на макро- и микроуровне. Собирать на конвейере телевизоры или печи СВЧ из импортных комплектующих, делать стандартные тракторы для потребителя со средним доходом, шить платья и брюки для продажи на вещевых рынках – это не только характеристики бедной страны и низкотехнологичной экономики. Это показатели того, что в ней не хватает людей с широким кругозором, людей, которые стремятся к самым высоким вершинам. Которые, взбравшись на новое здание Национальной библиотеки, не скажут: «Я был на вершине мира».

Чтобы сделать Bentley, нужно не только до мелочей знать вкусы своих клиентов. Нужно уважать в себе мастера и творца. При производстве автомобиля используется кожа высшего качества, полированная деревянная отделка из оливкового дерева, дуба или корня выращенного в Калифорнии грецкого ореха. Каждый шов кожаной обивки нужно пройти пять раз, чтобы он соответствовал стандарту качества. Только на «прошивку» автомобиля уходит неделя. Весь процесс производства стандартной машины длится 3 – 4 месяца. Практически невозможно найти две одинаковые машины Bentley, потому что каждый клиент заказывает нечто свое, особенное. Даже если все комплектующие привезти в Минск и попросить собрать, получилась бы совершенно иная машина. То гайку бы не докрутили, то обивку не так прошли, то с проводами намудрили – в этом белорусская производственная культура сильно отличается от английской.

Завод в Кру производит всего несколько тысяч автомобилей в год. Прошлый год был рекордным – 6576 штук. Прибыль была получена

только в 2004 г. Впервые за 50 лет. Мало того, что Bentley не массовое производство, это даже не прибыльное производство в чисто денежном смысле. Многие экономисты в такой ситуации готовы рассуждать об иррациональности, неэффективности и пустой трате дефицитных ресурсов. В этом их теоретическая и методологическая ошибка.

Ни прежних, ни нынешнего владельца Bentley – немецкий концерн Volkswagen – не интересует максимизация денежной прибыли на данном сегменте рынка. Выгода от этого производства явно выходит за пределы чисто экономического расчета. Во-первых, наличие Bentley в каталоге продаж автомобильного концерна престижно, а значит, цена бренда будет стабильно высокой. Во-вторых, это признак того, что концерн постоянно инвестирует в разработку и применение новых технологий. В-третьих, это возможность общаться с сильными мира сего. Все эти выгоды не купишь за деньги. Часто их можно получить только вкупе с престижным, совершенным по качеству производством, которое сочетает в себе традиции и модерн. Поэтому Volkswagen и вложил в Bentley за последние 8 лет около £500 млн. При наличии самого современного оборудования на заводе по-прежнему высока доля ручного труда. На заводе в Кру гордятся тем, что на производстве используется всего лишь шесть роботов. Расчет производителя прост: владельцу гораздо приятнее садиться за руль уникальной, штучной, чем безликой машины конвейерного производства.

До 45% продаж приходится на США, 30% продукции покупают британцы и европейцы. Стабильно растут объемы продаж в Азии и России. Даже в «оранжевой» Украине уже есть 20 заказчиков. В наш век массового производства, штамповки и стандартизации роль и место Bentley становятся уникальными. В отличие от провального Rover, престижная марка продолжает расти в цене. Мир богатеет. Стремление выделиться становится еще более интенсивным. Так что сочетание истинно английских производственных традиций с немецким капиталом и международным опытом маркетинга гарантирует Bentley благополучное, стабильное будущее.

Салона Bentley в Беларуси пока нет. Разумеется, у нас есть люди, которые могли бы позволить купить себе такой автомобиль. Они этого не делают потому, что в нашем обществе по-прежнему царит культ зависти, равенства в нищете. У нас все еще силен принцип «не высовывайся». Да и белорусские нувориши не спешат выделяться, потому что им самим не хочется признаваться, какими способами они добились обогащения. Нечистые капиталы, нажитые в нечестной конкурентной борьбе, явно недостойны гордого имени, производственных и моральных традиций Bentley.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ

- Население – 60,78 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 17,2%, 15 – 64 года – 67%, 65 лет и старше – 15,8%.
- Средний возраст – 39,6 года; мужчины – 38,5 лет, женщины – 40,7 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 78,7 лет; мужчины – 76,2 лет, женщины – 81,3 лет.
- ВВП по ППС – \$ 1928 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$2346 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$31,8 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (0,9%), промышленность (24,1%), услуги (75%).
- Рабочая сила – 30,48 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство (1,4%), промышленность (18,2%), услуги (80,4%).
- Инвестиции в основной капитал – 18,1% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$1001 млрд., расходы – \$1071 млрд.
- Госдолг – 42,7% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: зерновые, семена для производства растительного масла, овощи, скот, овцы, птица, рыба.
- Основная продукция промышленности: инструменты, оборудование для производства электроэнергии, железнодорожное оборудование, суда, транспортные средства, электронное и телекоммуникационное оборудование, металлы, химические продукты, уголь, бензин, бумага, продукты питания, текстиль, одежда.
- Экспорт – \$450,3 млрд., импорт – \$604,2 млрд.
- Основные экспортные товары: промышленные товары, топливо, продукты питания, напитки, табак.
- Основные экспортные партнеры: США (13,9%), Германия (10,9%), Франция (10,4%), Ирландия (7,1%), Голландия (6,3%), Бельгия (5,2%), Испания (4,5%).
- Основные импортные позиции: промышленные товары, машины и оборудование, топливо, продукты питания.
- Основные партнеры по импорту: Германия (12,8%), США (8,9%), Франция (6,9%), Голландия (6,6%), Китай (5,3%), Норвегия (4,9%), Бельгия (4,5%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$3058 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 69,7 млн.

- Число интернет-хостов – 5,1 млн.
- Число интернет-пользователей – 33,53 млн.
- Число аэропортов – 449.

Великобритания в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Британия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	16
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	9
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business, 2008, 178 стран	6
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	12
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	14
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	12
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	13
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	9
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation, 2008, 157 стран	10

Великобритания. Экономические показатели 2002 – 2008 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007н	2008н
ВВП, %	2,1	2,7	3,3	1,9	2,7	2,9	2,7
Инфляция ИПЦ, %	1,2	1,4	1,3	2,1	2,3	2,3	2,0
Валовые национальные сбережения, % ВВП	15,2	15,1	15,3	14,8	15,0	15,4	15,7
Валовые внутренние инвестиции	16,8	16,5	16,9	17,2	17,9	18,5	18,6
Сальдо текущего счета, % ВВП	-1,6	-1,3	-1,6	-2,4	-2,9	-3,1	-3,2
Сальдо торгового баланса, % ВВП	-2,9	-2,7	-3,0	-3,7	-4,3	-4,3	-4,4
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП			38	39,3	40,3	40,5	40,5
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП			41,3	42,3	42,6	42,6	42,4
Валовой долг, % ВВП	31,9	33,2	34,9	36,3	37,5	38,3	
Безработица, %	5,2	5,0	4,8	4,8	5,4	5,3	5,1

н – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

7. США

AMERICA, OH BEAUTIFUL

Знакомая незнакомка

Она восхищает и манит одних и вызывает негодование и ярость других. Она защищает, воюет, создает стабильность – и получает лавину упреков в империализме. Ей благодарны миллиарды людей по всему миру за новые товары, технологии и лекарства – другие же обвиняют ее в навязывании глобализации. Одни считают ее до абсурдности пуританской и чрезмерно религиозной, для других она – источник растления и греховности. Одни стараются во всем походить на нее, другие запрещают ее символы, товары и деньги. Она – это Америка. Страна почти победившего капитализма. Почти, потому что и здесь государство владеет почти третью экономики. И здесь оно является крупнейшим инвестором, финансовым игроком и должником. Американский доллар, мировая валюта, все дальше отходит от того надежного, стабильного средства, которым он некогда был.

США – страна открытой политической и экономической конкуренции. Страна легализованных лоббистов, мощного военно-промышленного комплекса и гордого среднего класса. Страна, праймериз которой весь мир обсуждает, как будто это были их президентские выборы. Страна свободы и неограниченного выбора религии, места и стиля жизни, источника информации и формы заработка. Далеко не все здесь капиталистическое. Взять хотя бы систему образования, здравоохранения или пенсионного обеспечения. Далеко не все здесь честные, порядочные и благородные – таких стран в природе не существует. При всех своих особенностях, слабостях и преимуществах Америка дольше всех в мире сохраняет наибольшую степень политической и экономической свободы. Поэтому ее ВВП превысил почти \$14 трлн.

Почему Америка – страна № 1

Курс политэкономии любого вуза, программа каждого института подготовки менеджеров и госслужащих должны содержать кейс об экономическом чуде США. На примере Америки можно научиться, как создать с нуля, разить, объединить, вывести на вершину и удержать там огромную страну. И все это на протяжении более 225 лет. Такого в мире не делал никто. Вдвойне странно, что рецепт устойчивого развития до сих пор не позаимствовали десятки развивающихся стран со всех континентов.

Известно, что они очень быстро копируют американские одежду и электронику, лекарства и машины. Плагиат, другие формы воровства и посягательства на интеллектуальную собственность – это современная форма средневекового пиратства. Однако никто не копирует модель и институты, которые породили американский феномен. Это большой парадокс нашего времени.

Одним кажется, что американские власти держат рецепт своего успеха за семью замками и под печатью «совершенно секретно». Эта версия не выдерживает критики. Миллионы книг посвящены политической, правовой и экономической системам США. Библиотеки полны томов, описывающих успехи американского бизнеса. Гражданин любой страны имеет доступ к архивам Америки и ее богатым книгохранилищам. Правительству каждой страны под силу направить сюда своих специалистов на обучение. Американцы рады деньгам и инвестициям из любой страны.

Вторая версия – никакого рецепта и, соответственно, американского феномена нет. Мол, везет большим, сильным и вооруженным до зубов. Американцы используют умы, руки и ресурсы планеты всей. Они эксплуатируют как свои нацменьшинства, так и развивающиеся страны со всего мира. За счет этого и богатеют. Эта версия тоже легко опровергается. Были государства и побольше США. Одни уже развалились. Другие по-прежнему борются с глубокой нищетой. И это несмотря на их вековые традиции и исторический опыт.

Бывали страны побогаче. В XIX в. аристократы Англии, Франции и Германии свысока смотрели на высокочек из недавно закончившей войну заокеанской страны. Эксплуатация «мозгов» и рук – идеологическое клише, а не реальный факт. Ученые, инженеры, изобретатели и предпримчивые люди из разных стран добровольно, самостоятельно принимают решение о работе или жизни в США. Они соглашаются работать на определенных условиях, а не выполняют приказы надсмотрщиков или госслужащих.

Есть еще и третья версия. Страны, втихаря копирующие американские товары и технологии, закрывают глаза на совершенно очевидные элементы самой системы, которая более двухсот лет позволяет предпринимателям и ученым генерировать сотни тысяч новых товаров, услуг и идей. Они не замечают главного, копируя второстепенные институты и нормы.

Составляющие американского феномена просты: 1) демократия и политическая конкуренция; 2) права и свободы человека; 3) частная собственность и экономическая свобода; 4) относительно небольшое государство; 5) свобода СМИ; 6) независимая, достаточно эффективная судебная власть; 7) равные условия работы на рынке как для национальных, так

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

и для зарубежных компаний. Добавим в «рецепт» емкий и богатый внутренний рынок, стабильный (относительно, к сожалению) доллар, ставший мировой валютой, высокое качество корпоративного управления и толерантность по отношению к иностранцам, развитую транспортную, финансовую и телекоммуникационную инфраструктуру – и получится самая мощная страна мира.

Многим государствам удавалось добиваться сочетания этих факторов на протяжении десяти – максимум двадцати лет. Американцы же делают это уже более двух веков. Без убежденности в правоте и справедливости системы, без активного участия в ее работе граждан, политиков и бизнеса, без четкого взаимодействия между образовательной, интеллектуальной, политической и экономической элитами добиться такой поразительно долгосрочной стабильности нельзя. И это еще один, во многом определяющий фактор американского феномена.

Из грязи в князи – в одно поколение

Можно сколько угодно долго говорить о превосходстве европейской философии, об опыте и истории, традициях и культуре Старого Света. Американцы на деле доказали, что их социально-экономические институты дают лучший результат. Это ЕС ставит задачу догнать Америку, но уже лет 50 не может этого сделать. Превосходство американской модели выражается в более высоких темпах экономического роста, доходах на душу населения, самой высокой в мире производительности труда, прогрессивных экологических стандартах, достижениях в сфере образования, здравоохранения и науки. Миллионы иммигрантов, стремящихся получить американское гражданство, сотни миллионов зрителей американских фильмов и поклонников музыки американских артистов, пользователи американского программного обеспечения (они добровольно приобретают эти товары) – это доказательство того, что США на протяжении длительного времени поставляют товары и услуги для рынка, выходящего далеко за пределы США.

В отличие от правителей и элит десятков развивающихся авторитарных государств миллионы людей самостоятельно, не обучаясь в университетах, поняли смысл феномена США. Здесь, как ни в одной другой стране мира, можно пройти путь из грязи в князи в одно поколение. Арнольд Шварценеггер приехал в США, даже не зная языка, – и стал звездой мирового кино и губернатором штата. Колин Паул – иммигрант из Ямайки, живший в бедном районе Нью-Йорка, стал госсекретарем США. Соседи Кондолизы Райс из далекой Алабамы никогда бы не подумали, что девочка из бедной семьи сможет стать профессором и возглавить внешне-

политическое ведомство страны. Мадонна, Чарли Чаплин, Тэд Тернер, Опра Уинфри и сотни тысяч других людей приехали в Америку не за дотациями государства, не потому, что им нравились президенты или климат. Они видели в США страну реальных возможностей для активных, творческих, предприимчивых людей.

Америка стала основным мировым финансовым донором (по гуманистическим программам), выделяя на эти цели более \$20 млрд. в год. Только У. Баффет, один из самых успешных инвесторов страны, выделил на благотворительность более \$30 млрд.

На протяжении десятилетий США формируют спрос в мировой экономике, помогая развиваться Европе, Китаю и странам Южной Америки. Без привлекательной, понятной как можно большему количеству людей философии и идеологии такого успеха нельзя было бы добиться. Суть ее не в постмодернистских прочтениях, не в мистицизме, а в популярном изложении идей эпохи Просвещения. США – это убедительный пример социального преимущества идеологии индивидуализма и либерализма. Как бы американцы или европейцы ее ни называли. Причем никто ни 200 лет назад, ни сейчас не принимает пяти- или десятилетние планы развития, не подгоняет экономику и бизнес под некую матрицу «американских национальных интересов». Американский феномен никто не планировал, поэтому он и состоялся.

Здесь не принято говорить об импортозамещении, «канализации» инвестиционных ресурсов и точках роста. Никому в голову не приходит мысль о мобилизации всех ресурсов нации на уборку урожая или строительство библиотек-небоскребов в каждом штате. При всех техасских особенностях своего характера Дж. Буш не ставит перед председателем Федеральной резервной системы задачу снизить стоимость кредитов для предприятий и обеспечить льготное финансирование жилищного строительства. На самом деле экономических полномочий у американского президента на несколько порядков меньше, чем у белорусского или российского. В США даже нет министерства культуры, через которое можно было бы навязывать миру голливудские или washingtonские стандарты в области кино, театра или СМИ. И ничего, США процветают, богатеют и не национализируют активы для противостояния глобализации или терроризму.

Здесь живут обычные люди

Понятие «Америка» чрезвычайно сложно и многогранно. Оно касается разных институтов, систем и подсистем. В нем переплетено множество интересов, ценностей, мотивов и подходов к жизни. Говоря «Америка»,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

мы не имеем в виду правительство, Конгресс или президента. Мы говорим о действиях миллионов американцев и иностранцев, которые живут и работают в государстве под названием США. Выдавать получаемый результат за достижения правительства – полный абсурд. Нет такой силы в мире, которая могла бы спланировать, скоординировать и проконтролировать действия такого огромного числа людей.

Что бы ни говорили об американских бюрократах, каким бы ни был IQ у Дж. Буша или его предшественников, правительство США никому не навязывает некую единственно правильную модель поведения. По-прежнему доминирует сила убеждения. Принуждение используется гораздо реже, хотя нужно признать, что современное американское государство далеко ушло от того, каким его хотели видеть отцы-основатели США. Оно «отравилось» европейской идеологией интервенционизма и перераспределения. Заимствовало часто неадекватную внешнюю политику от былых империй.

Чего стоит одно лишь решение Верховного суда использовать право отчуждать частную собственность (вот откуда пошла идея «золотой акции») владельцев недвижимости в пользу муниципалитета, который захотел построить за счет этого крупный торговый центр. Весьма сомнительными выглядят многие внешнеполитические акции, особенно если вспомнить слова легендарного президента Томаса Джефферсона о внешней политике США из его инаугурационной речи, произнесенной в 1801 г.: *«Мир, торговля и честная дружба со всеми государствами – и никаких обязывающих альянсов с кем бы то ни было»*.

Поскольку в Америке живут обыкновенные люди, то им свойственны все человеческие слабости и пороки. Есть здесь уголовщина и наркомания, насилие и беззаконие. Есть своя мафия и организованная преступность. Абсурдно было бы говорить, что в Америке нет коррупции. Она есть, потому что в США живут не солдаты или слуги правительства США, а обычные независимые граждане. О ней много говорят и пишут, потому что здесь уважают и защищают свободу слова. Американцы в гораздо большей степени защищены от коррупции, чем большинство стран мира. Здесь нет социальных групп или каст, которые имеют индульгенцию на совершение противоправных действий. По мнению агентства Transparency International, США занимают 20-е место по индексу восприятия коррупции (2007). Перераспределяя около \$2,5 трлн. (таковы расходы бюджета США), трудно избежать махинаций, откатных схем и предоставления преференций при размещении госзаказов, особенно, если страна воюет.

Союзное государство «Беларусь – США»

Беларусь многому может научиться у Америки. Когда-то белорусский патриот Т. Костюшко помогал американцам создавать «землю свободы и равных возможностей». Успех нашей страны в XXI в. во многом зависит от понимания и адаптации рецептов успеха США. Да, у нас никогда не будет такого емкого внутреннего рынка, но при адекватной внешней политике мы можем свободно торговать как с Россией, так и с ЕС и США. В наших национальных интересах сохранять высокую степень экономической свободы, не прибегая к авторитаризму, ограничению свободы СМИ и гражданского общества.

От американцев мы можем научиться, как стимулировать развитие высоких технологий, не создавая государственных «Кремниевых долин». Нам выгодно иметь крепкие политические, торговые, финансовые, производственные и гражданские контакты с США и их институтами. Они накопили колоссальный опыт, который нужно использовать для решения наших задач. У них есть деньги, технологии, патенты, доступ к рынкам сбыта, ноу-хау в производстве и продаже практически всего на свете. Белорусско-американский союз дал бы импульс развитию белорусской науки. Мы могли бы участвовать в американских космических программах, работать в области энергосберегающих технологий и строительства социального жилья. Наши врачи могли бы резко сократить расходы простых американцев на лекарства и здравоохранение. Правительство США было бы нам благодарно за помошь в балансировании американского бюджета. Заодно мы раскрутили бы на огромном американском рынке нашу национальную белорусскую кухню. Глядишь, наши дранники и мачанка позволили бы американцам справиться с одной из серьезных национальных проблем – ожирением.

С Америкой нужно дружить, сотрудничать, торговать и заниматься совместным производством. Не против России, ЕС или стан СНГ. С Америкой нужно дружить, потому что это чрезвычайно выгодная Беларусь национальная политика. История показала, что такие контакты с самой богатой, конкурентной страной оборачиваются экономическими, технологическими и другими благами для обыкновенных людей других стран. На конфликтах же с США зарабатывают очки и деньги преимущественно близорукие политики и бюрократы.

GOOGLE НАШИХ ВСТРЕЧ

Феномен интернет-компании

Google давно стал желанным гостем в сотнях миллионов домов во всем мире, в том числе и в Беларуси. Услуги этой компании заметно облегчили нашу жизнь. Сегодня при помощи поисковика Google можно в течение нескольких секунд найти в огромном электронном мире любую информацию, фотографию или текст. Бесплатно для пользователей. Google становится корпоративным, инновационным и социальным феноменом XXI в. не только американского, но и мирового масштаба. Он превращает мир в одну глобальную деревню. Соседи находятся друг от друга на расстоянии клика.

В мировые лидеры мира за 8 лет

Молодые ребята Ларри Пейдж и Сергей Брин, в свои 30 с небольшим лет основали компанию Google в 1998 г. После разработки алгоритма поиска Пейдж и Брин соединили вместе 10 тыс. серверов, создав свой собственный суперкомпьютер. Менеджменту молодые миллиардеры научились в лабораториях Стэнфордского университета. Они редко указывают инженерам, что им следует делать. Вместо этого у них есть список «Топ-100 приоритетов». Сегодня в нем более 240 позиций.

Компания расположена в калифорнийском городе Маунтин Вью и считается сегодня золотым фондом Кремниевой долины. Она дала ключ к знаниям миллионам пользователей Интернета во всем мире. Компания Google входит в Топ-10 самых инновационных компаний мира. Работая в условиях жесткой конкуренции с Yahoo и Microsoft, она сумела сформировать чрезвычайно мотивированный коллектив из более чем 3 тыс. специалистов. Именно эти люди являются важнейшим активом Google. Недавнее введение в систему спутниковых карт, возможность поиска информации в миллионах книг по всему миру позволит компании еще больше упрочить свое положение.

Войти в элиту мирового бизнеса за 8 лет – это серьезное достижение. Прекрасная идея нашла профессиональное воплощение и была подкреплена великолепным маркетингом. Не будет преувеличением сказать, что Google внес свой вклад в изменение мира, способствовал его адаптации к глобализации. Уже в 2004 г. объем продаж превысил \$3 млрд. Акционеры компании-инноватора не нарадуются. Коллектив креативно настроенных единомышленников нравится потребителям и приносит стабильный доход акционерам.

С выхода на фондовый рынок (август 2004 г.) по конец мая 2005 г. курс акций Google вырос на 213%, достигнув \$266 за штуку. В октябре 2005 г. одна акция стоила уже \$330. Доходность активов компании составила 20,6%, а прибыль – \$704,3 млн. В конце февраля 2008 г. акция компании стоила \$508. Легко посчитать, сколько можно было бы заработать обычным белорусам, будь у них возможность в 2004 г. купить акции этой компании. И все это благодаря таким продуктам, как Google.com, Google AdWords, Google AdSense и Google Search Appliance. К тому же компания открыла электронную почту на Gmail, предоставив каждому пользователю под 7 Гбайт места. Заметим, что это случилось после краха компаний dot-com, приведшего к утрате доверия инвесторов к нематериальным, электронным ресурсам.

Сейчас инвесторы стоят в очереди, чтобы купить акции компании. Многие, как и глава департамента по стратегии управления активами компании Dana Investment Advisors Д. Робертс, говорят: *«Я люблю эту компанию. Я люблю этот бизнес. Это будет очередная «голубая фишка», как eBay, Yahoo и Amazon».*

Борьба за сердце Интернета

В 1999 г. Пейдж и Брин отказались от дорогой рекламы своей компании, положившись на распространение информации о Google его пользователями. Они создали хороший бизнес: зарабатывали на рекламе и радовали мир самой быстрой поисковой системой. Успех был поразительным. В 2000 г. доля компании на рынке поисковых услуг составляла всего 1%. Сегодня она превышает 50%.

Google занимает нишу, которая, по мнению многих аналитиков, является сердцем всего Интернета. За нее развернулась ожесточенная борьба с Yahoo и Microsoft. В начале 2005 г. компания Yahoo запустила новый поисковик, сравнимый с гугловским. Лидер компании Терри Симел вообще хотел бы индивидуализировать поиск информации, т. е. сделать еще один шаг вперед. Рекламщики готовы платить дополнительные деньги за такого рода услуги. Yahoo уже имеет банк данных примерно на 160 млн. человек, в то время как у Google нет почти ничего. Microsoft также претендует на особый статус на рынке поисковиков. Они будут встроены практически во все будущие операционные системы, а также Word и Excel, т. е. вообще отпадет необходимость пользоваться поисковиками как таковыми. По крайней мере, на это надеются Б. Гейтс и его партнеры. Пока этим на-деждам оправдаться было не суждено. Доминирование Google ни у кого не вызывает сомнения.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Google является лидером по предоставлению платных услуг в области поиска информации. В 2008 г. емкость этого рынка составляет около \$7 млрд. Эксперты считают, что со временем поисковые системы будут персонифицированы, т. е. настроены на индивидуальных пользователей. В этом направлении активно работает и Google. Это очень важно, поскольку происходит переориентация рынка рекламы. Если в 2002 г. в США на рекламу в сети расходовалось только 2,5% рекламного бюджета фирм, то в 2008 г. эта цифра увеличилась до 5,5%, а в 2009 г. прогнозируется на уровне 7,5%.

Естественно, Google надеется перехватить значительную часть этих ресурсов. Сегодня на эту компанию вместе с Yahoo приходится половина всех рекламных ресурсов, размещенных в Интернете. По признанию рекламистов, Google сегодня работает с четвертью из тысячи самых крупных корпораций мира. Все больше лидеров корпоративного мира понимают, что своих потребителей можно найти в тесном сотрудничестве с Google. В течение 2004 г. компания добилась больших успехов в сфере привлечения внимания пользователей к платной рекламе. Число таких обращений увеличилось на 20%. С учетом увеличения числа ключевых слов для поиска и введением новых функций выручка Google в 2005 – 2008 гг. растет на 30 – 35%.

Компания занимается переводом в цифровой формат миллионов книг из пяти крупнейших в мире библиотек – Гарварда, Стэнфорда, Мичиганского университета, публичной библиотеки Нью-Йорка и библиотеки имени Бодлея при Оксфордском университете. Проблему авторских прав наверняка решить удастся. Издатели так просто не откажутся от своей прибыли от продажи печатного слова. Так или иначе, по этому вопросу идут нешуточные споры, которые могут вылиться в такой же конфликт, как между продавцами CD, кассет и сторонниками открытой продажи песен через Интернет.

Хаос приветствуется

Менеджмент Google во многом отличается от управления классической компанией с многомилиардовым оборотом. Главный менеджер, 50-летний Эрик Шмид, работает в должности пять лет, но, по его словам, скорее занимается текущими вопросами, а не стратегическим управлением. Важнейшие решения принимаются совместно с учредителями, которые имеют право вето на стратегические решения и внедрение технологических инноваций.

Инженеры компании продолжают работать в атмосфере контролируемого хаоса. Им разрешается заниматься своими собственными проектами.

Это мечта для инженеров, но проклятие для плановиков. Многим такой подход кажется архаичным, препятствующим росту и развитию. Например, один из инвесторов в интервью журналу BusinessWeek сказал: «*Они даже отдаленно не напоминают конкурентную компанию мирового уровня. Они скорее похожи на детей, играющих в песочнице*». Либо «ребятики» вырастут и начнут играть по-взрослому, либо мощные конкуренты займут «сердце» Интернета, т. е. поисковую систему. По мнению Дэвида Джоффи из бизнес-школы Гарварда, систему принятия решений нужно срочно реформировать: когда одновременно идет работа над сотнями проектов, все равно наступает момент, когда кто-то должен сказать, какие из них являются приоритетными. Э. Шмид возражает: мол, решения принимают сами основатели компаний, и незачем делегировать полномочия единственному управляющему. Такова модель современного высокотехнологичного бизнеса. Тот факт, что спрос на услуги Google заметно превышает предложение, доказывает правильность выбранной Google модели менеджмента.

Google понимает, что о монополии даже мечтать не приходится, поэтому компания активно продвигается вперед. Началась работа над поисковиком не для Интернета, а собственно для персонального компьютера. Тем самым Google вторгается в епархию Microsoft. Его менеджеры стараются направить свободное творчество «вольных стрелков» в русло работы лучших умов мира. Ежедневно компания получает тысячу резюме. В последнее время она приняла на работу сотни докторов наук и инженеров, научные «сливки» инновационного мира. Предоставляя им свободу действия, Google надеется удержать свое первенство. Мал золотник, да дорог — это как раз о Google.

Инженеры сами формируют творческие коллективы и работают по самостоятельно выбранным темам. Руководство компании приветствует, когда программисты один день в неделю работают над собственными проектами. Мы поощряем творчество и терпимо относимся к хаосу, говорит вице-президент Google по инженерным разработкам. Для культивации творчества и новаторства кампус компании превращен в настоящий парк развлечений для горячих голов. Здесь можно поиграть в хоккей на роликах или выбрать что-то еще из длинного списка самых разнообразных видов проведения досуга.

Компьютер каждого сотрудника Google оснащен двумя суперсовременными мониторами с плоским экраном. Унитазы стоят \$800. Температурный режим и напор воды в них регулируются с пульта управления. Акционеры и менеджеры готовы сделать еще больше, чтобы помочь ученым и инженерам настроить мозги на творческую, продуктивную волну. В результате мы, потребители услуг Google во всем мире, получаем лег-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

кий, удобный и практически бесплатный доступ к сокровищницам мирового знания.

Не случайно Google появился именно в Америке. Свобода творчества в независимых от государства университетах, отсутствие контроля над научными разработками со стороны кафедр, научных советов и ВАКа при легком доступе к венчурному капиталу и прекрасной инфраструктуре – вот что предопределило появление нового мирового лидера. Защита прав собственности, в том числе интеллектуальной, спрос на инновационность и понимание природы человека в современном информационном мире – это учитывали в реализации своего проекта Пейдж и Брин. Никто из чиновников или финансистов Америки не планировал взлет Google. Он вошел к нам в дом, потому что для каждого из нас Google – желанный гость. Он несет добро и пользу своим потребителям вне зависимости от их религиозной принадлежности, пола и места жительства. И никакой дискриминации.

ОСОБЕННОСТИ СРЕДНЕГО КЛАССА

Как изменилось благосостояние американцев

В XXI в. американцы тратят на питание, одежду и развлечения намного меньше средств, чем их ровесники в 70-е гг.¹, не говоря уже о том, какой была жизнь в этой стране в начале XX в. Однако если из дохода американца вычесть обязательные траты на жилье и медицину, свободных средств в его распоряжении оказывается вдвое меньше, чем у его родителей три десятилетия назад. По мнению Э. Уоррен, на обязательные траты приходится три четверти доходов среднестатистической американской семьи. В 1970 г. этот показатель был равен 50%. В такой ситуации проблемы со здоровьем или потеря работы создают реальную угрозу бюджету семьи.

Парадокс ситуации заключается в том, что с 1970 по 2005 гг. реальные доходы американских семей выросли на 75%. Однако приток дополнительных средств был обеспечен не ростом зарплаты одного кормильца, а большей частью тем, что женщины тоже стали работать и зарабатывать². При этом дополнительный семейный доход был тут же уменьшен. Семейные американцы вынуждены платить няням и детским садам. Ранее уходом за детьми и их воспитанием занимались в основном неработающие матери. Кроме того, за этот же период почти удвоилась стоимость жилья, а в наиболее привлекательных районах США рост цен на жилье составил

1. Elizabeth Warren, The Fragile Middle Class Harvard University 2007.

2. Использованы данные Международного информационно-аналитического агентства Washington ProFile <http://www.washprofile.org/ru>

более 600%. Одновременно налоги увеличились на 25%, стоимость медицинской страховки – на 74% и т. д.

В 2006 г. банк HSBC Bank опубликовал результаты своего исследования, согласно которому четверо из каждого десяти американцев не имеют минимальных накоплений. Под «минимальными» понимались сбережения, равносценные месячному заработка обоих супружеских пар. По подсчетам Института глобальных рынков (Global Market Institute) и фирмы Goldman Sachs, если в 1984 г. американцы оставляли на черный день в среднем 10,4% своего дохода, то в 2005 г. – почти ничего. Это самый низкий уровень прироста накоплений среди индустриально развитых государств.

Бюро переписи населения США считает бедными тех жителей страны, которые тратят на оплату жилья (личного или арендованного) более 30% своего дохода. В 1970 г. бедными могли считаться лишь 8,9% семей жителей США. В 1999 г. в эту категорию попадали 26,7% американских домохозяйств (семья или группа людей, живущих вместе и имеющих общий бюджет). В 2006 г. этот показатель увеличился до 34,5%. С 2000 по 2006 гг. заметно выросло число тех, кто тратит на жилье половину своего дохода, – с 10% до 14%. Одновременно выросла стоимость образования. К примеру, с 2001 по 2007 гг. стоимость обучения в университете или колледже возросла на 52%. Также увеличились медицинские расходы: в 1984 г. американская семья тратила на эти цели 4,7% дохода, в 2005 г. – 5,7%.

По подсчетам Института экономической политики (Economic Policy Institute), стоимость «корзины» базовых нужд американца (расходы на питание, одежду, жилье, медицину и транспорт) в последние два десятилетия росла быстрее, чем инфляция и зарплата. Однако есть и другие критерии, по которым оценивается уровень благосостояния. Так, например, очевидно, что за эти десятилетия в домах и квартирах американцев появилось намного больше телевизоров, магнитофонов, радиоприемников, не говоря уже о персональных компьютерах и сотовых телефонах. В 70-е гг. они были редкостью. Многих товаров, к которым американцы привыкли сегодня, в то время вообще не существовало.

Выросло число автомобилей в собственности американцев – в 2004 г. впервые в истории США число машин, находящихся в частном владении, превысило число водителей (реальных и потенциальных, т. е. совершеннолетних американцев). Сегодня американцы намного больше денег оставляют в кафе и ресторанах, чем 30 лет назад. По данным Бюро переписи населения США за 2006 г., каждый второй доллар, затраченный на покупку продуктов, попадает в кассу ресторана. Если в 70-е гг. жители США тратили на питание 20% своих доходов, то в 2005 гг. – в два раза меньше. Кроме того, за три десятилетия уменьшилась стоимость одежды

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

и, соответственно, размеры трат на эти цели. В 2006 – 2008 гг. семья из четырех человек расходует на одежду и обувь на 20% меньше, чем в 70-е гг.

Кроме одежды, подешевели многие другие товары. Так, в 1971 г. среднестатистический холодильник стоил \$399 (\$2 тыс. из расчета нынешней покупательной способности доллара), ныне – \$297. Для того чтобы приобрести холодильник, в 1970 г. среднестатистическому американцу требовалось проработать две недели, ныне – два дня. Аналогичная метаморфоза произошла с другими предметами быта. Так, телевизор с 18-дюймовым экраном стоил \$429 (современный эквивалент цены \$2150), теперь – порядка \$200, посудомоечная машина – \$249 (соответственно \$1,2 тыс.), теперь – около \$350.

Очевидно, что большинству белорусов еще очень далеко до стандартов благополучия американского среднего класса. То, что сегодня капитализм сделал большинство базовых товаров и услуг гораздо более доступными, не вызывает сомнения. Тем не менее и белорусским, и американским семьям важно помнить о сбережениях. Неразумно тратить все до последнего доллара сегодня, потому что завтра государство не оплатит твои счета.

Бедные и средние

За 2005 и 2006 гг. средний годовой доход американского домашнего хозяйства составил \$48,2 тыс. Впервые за десятилетие уровень бедности (по американским стандартам) в США снизился. В 2005 г. бедными считались 12,6% американцев, в 2006 г. – 12,3%. В то же время другой показатель, характеризующий уровень благосостояния, – наличие медицинской страховки – ухудшился. В 2005 г. страховки не имели 15,3% американцев, в 2006 г. уже 15,8%.

В материальном смысле в США более всего преуспевают выходцы из Азии – в 2006 г. годовой доход их семей составил \$64,2 тыс. За ними следуют белые американцы (\$52,4 тыс.), выходцы из Латинской Америки (\$37,8 тыс.) и афроамериканцы (\$32 тыс.). В 2006 г. американка зарабатывала 77 центов на каждый \$1, заработанный американцем. Во всех штатах США мужчины зарабатывали больше, чем представительницы прекрасного пола. Только в столице США Вашингтоне доходы женщин и мужчин одинаковы.

Уровень бедности в США ежегодно определяет Административно-бюджетное управление (Office of Management and Budget) с учетом индекса потребительских цен. В 2006 г. семья из четырех человек счита-

лась «бедной», если ее совокупный годовой доход не превышал \$20614 (для семьи из трех человек он составлял \$16079, для семейной пары – \$13167, для одинокого человека – \$10294). В 2006 г. 9,8% жителей США находились за чертой бедности. Среди уроженцев США в подобном положении находились 11,9%, среди иммигрантов – 15,2%. В бедности чаще всего живут мужчины с детьми без жен (в разводе или вдовцы). Риск, что женщина с детьми (вдова или разведенная) окажется в подобном положении, в два раза ниже. Уровень дохода американцев зависит от места их проживания.

ЛОКОМОТИВ АМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Малый бизнес в большой Америке

Регулярные просмотры ТВ и чтение газет могут создать впечатление, что Америка – это страна миллиардеров, транснациональных корпораций, шика и роскоши людей, которые не считают денег. На самом деле богатство Америки – результат творчества десятков миллионов предпринимателей, малого и среднего бизнеса. Самый большой секрет превращения США в страну великих возможностей заключается в том, что в ней каждый легко может начать свой бизнес, творить, ошибаться, банкротиться, начинать сначала. За достижение – почет, за поражение – поддержка: вставай иди дальше. Многие американские корпорации начинали как малые предприятия. Их офисы располагались в гаражах, в захолустье. Так стартали, например, Microsoft, Amazon, Hewlett-Packard, Dell и многие другие ТНК современной экономики. Никто не расстипал перед ними красные дорожки, не создавал режим наибольшего благоприятствования, не давал льготных кредитов и не включал в списки национальных инновационных проектов.

По данным Американской лиги малого бизнеса (American Small Business League), около 23 млн. американских компаний имеют менее 100 сотрудников. Таким образом, 98% американского бизнеса относится к категории малого. Американцы уважают и ценят малый бизнес. Как пишет Мэнсел Блэкфорд в книге «История малого бизнеса в Америке»: «*В период «холодной войны» многие американцы считали малый бизнес олицетворением политической и экономической демократии, в отличие от крайне политизированных корпораций-гигантов*»¹. Это показывают и многочисленные опросы общественного мнения: к малому бизнесу американцы относятся, как правило, крайне тепло, в отличие от крупных корпораций, среди которых особо не любят нефтяные компании.

1. <http://www.washprofile.org/ru> 2007.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

В конце 50-х гг. в США малыми предприятиями считались промышленные предприятия, количество работающих на которых не превышало 250 человек, организации оптовой торговли с годовым объемом продаж не более \$5 млн. и организации, занимающиеся предоставлением услуг и розничной торговлей с годовым оборотом не более \$1 млн. Позднее была использована более стандартная градация, согласно которой в большинстве отраслей организация, имеющая менее 500 работников, считается малым бизнесом. Количество работников в малых предприятиях в области розничной торговли не должно превышать 100 человек. По стандартам Европейского Союза размеры компании малого бизнеса еще меньше – обычно численность работающих в них не превышает 25-50 человек, в зависимости от сферы, в которой они действуют. Есть и другие градации: например, предприятие оценивается на основании размеров прибыли или оборота.

Малые предприятия поддерживают более тесные связи с местными жителями и более активно участвуют в жизни местного общества. В большинстве случаев они производят товары или предоставляют услуги для местного населения, чаще нанимают на работу местных жителей и покупают сырье у других местных производителей. До 1880 г. малый бизнес был самой распространенной формой коммерции в США. Лишь с середины XIX в. технологические прорывы создали возможность для снижения издержек за счет увеличения объемов производства. Так появился большой бизнес. Первыми представителями американского большого бизнеса стали железнодорожные компании. Однако появление крупных компаний не привело к вымиранию малых – те адаптировались к новым условиям.

В 1953 г. в США был впервые принят закон о малом бизнесе, согласно которому были упразднены все вышеперечисленные структуры и была создана независимая Администрация по делам малого бизнеса. Она была обязана «всемерно помогать, консультировать и защищать интересы» небольших компаний. С тех пор законодательная база практически не изменилась. Этот орган выделяет малым предприятиям кредиты на развитие (с 1991 по 2000 гг. 450 тыс. малых компаний получили \$94,6 млрд. в качестве кредитов) и выступает гарантом для банков, которые намерены выделить кредиты небольшим коммерческим структурам.

НАЛОГИ ПО-АМЕРИКАНСКИ Рецепт богатства государства: береги гражданина от высоких налогов

«Чем большие вы управляете, тем меньше шансов, что вы достигнете желаемого результата... Чем больше ограничений и запретов существует в мире, тем беднее люди... Чем больше принимается законов, тем больше появится воров и бандитов... Когда налоги слишком высокие, люди голодают. Когда правительство вмешивается слишком интенсивно, люди теряют дух. Действуй во благо людей. Доверяй им, оставь их в покое», – говорил Лao Цзы. Американцы XIX в. очень хорошо усвоили эту идею. Их потомки в XXI в., к сожалению, подзабыли смысл этой вселенской мудрости.

По подсчетам Бюро экономического анализа (Bureau of Economic Analysis), в 2006 г. среднестатистический американец должен был проработать 77 дней в году, чтобы заплатить федеральные налоги, и еще 39 дней, чтобы заплатить налоги, причитающиеся штатам, графствам и муниципалитетам. Таким образом, налоги являются главной статьей расходов американцев. Если бы такие налоги были в США в конце XIX – начале XX вв., страна едва ли стала бы такой богатой и успешной.

Для сравнения: чтобы заплатить за жилье, требуется отработать 62 дня в году, за медицинскую помощь и лекарства – 52 дня, за продукты питания – 30 дней, за транспортные услуги – 30 дней, за отдых и развлечения – 22 дня, за одежду, обувь и т. п. – 14 дней. Американцы платят налоги как минимум четырем бюджетам – федеральному, штата, графства и муниципалитету. Традиционно большую часть налогов платят физические лица. Они вносят в бюджет суммы, в пять-шесть раз превышающие суммы, отчисляемые коммерческими структурами.

Генезис налоговой системы Америки. История роста государства

Американский историк Эллиот Браунли в книге «Федеральные налоги в Америке. Краткая история» подробно описывает развитие налоговой системы. После появления нового государства – Соединенных Штатов Америки – налоги было относительно немного. С 1791 по 1802 гг. федеральные власти США ввели налоги на процесс дистилляции спирта, на конные экипажи, на рафинированный сахар, табак, имущество, продаваемое с аукциона, корпоративные ценные бумаги и на рабов.

Ситуация кардинально изменилась с началом войны с Британской империей (1812). Чтобы залатать бюджет, были введены налоги с продаж,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

которые взимались при реализации золота, серебра, ювелирных изделий и часов (в ту пору предмет роскоши). Однако в 1817 г. Конгресс отменил эти налоги и заменил их таможенными ставками на импортные товары.

Очередные налоговые реформы начались в 1862 г., после начала гражданской войны. Чтобы профинансировать военные действия, Конгресс впервые в истории США ввел подоходный налог. Одновременно была создана централизованная налоговая служба. До этого эти функции выполняли чиновники, подчиненные губернаторам штатов. Полномочия тогдашних американских налоговиков мало отличались от современных. Во время гражданской войны американцы, зарабатывавшие от \$600 до \$10 тыс. в год, платили налог в размере 3%, более богатые – 4-6%. В итоге в 1866 г. фискальные службы США установили рекорд – они собрали \$310 млн. налогов. Этот результат был побит лишь в 1911 г.

В 1868 г. непопулярный подоходный налог был на короткое время отменен. Конгресс принял решение получать основные доходы за счет налогообложения производителей табака и алкоголя. В 1894 г. подоходный налог вновь вернули, но просуществовал он всего лишь год и был отменен решением Верховного суда США, вердикт которого гласил: подоходный налог незаконен, т. к., во-первых, о нем нет упоминаний в Конституции, во-вторых, все штаты отказались признать его введение.

1913 г. положил конец налоговой свободе. Тогда была принята 16-я поправка к Конституции, которая узаконила подоходный налог и дала Конгрессу право менять налоговые ставки, облагая и частных лиц, и коммерческие структуры. Налог сработал даже в условиях первой мировой войны. В 1918 г. впервые в истории США налогов было собрано более \$1 млрд.

В 1932 г. в США было проведено крупнейшее в истории мирного времени повышение налогов. Причиной этого стала Великая депрессия. Целью повышения налогов стало уменьшение бюджетного дефицита. Подоходный налог на частных лиц достиг 55%, налог на корпорации – 14%. Однако это не дало положительных результатов. В стране возросло число банкротств, экономическая активность снизилась, бюджетный дефицит сохранился. В результате инициатор налоговой реформы президент Герберт Гувер проиграл выборы Франклину Делано Рузвельту.

Рузвельт пришел к власти, обещая создать прогрессивную налоговую систему и перенести основную часть налогового бремени на плечи богатых американцев. С 1935 г. американцы, обладавшие годовым доходом более \$500 тыс., обязаны были платить 75-процентный подоходный налог. Рузвельт отменил и знаменитый «сухой закон». В результате бюджет страны серьезно пополнили налоги, которые начали платить мага-

зины, торгующие спиртными напитками. Ранее торговцы алкоголем тратили эти средства на взятки чиновникам, отчисления мафии и контрабандистам. Однако это не помогло – в 1937 г. экономика США опять оказалась в трудном положении, а бюджетный дефицит снова начал расти.

В то время состояние бюджета считалось одним из главных критериев, по которым оценивалось положение дел в экономике страны. Однако в середине 30-х гг. Рузвельт стал сторонником идей британского экономиста Джона Кейнса. Он заразил американскую администрацию чрезвычайно вредной идеей об увеличении госрасходов. К началу второй мировой войны налоги в США достигли пика. Некоторые из них доходили до 96%. Тем не менее с началом второй мировой войны экономика США начала бурный подъем: практически исчезла безработица, и ВВП в последующее десятилетие увеличивался в среднем на 5,01% в год. Это было достигнуто за счет колоссальных военных заказов.

В результате принятых в ходе войны административных мер по учету населения в США резко выросло число налогоплательщиков. В 1943 г. была введена новая норма: работающие американцы получили возможность платить налог не раз в год, а постоянно: соответствующие отчисления производились из их зарплат и централизованно перечислялись налоговым структурам. Это также позволило резко увеличить объемы налоговых поступлений. В 1939 г. подоходный налог платили 3,9 млн. человек, перечислившие в федеральный бюджет США \$2,2 млрд., в 1945 г. – 42,6 млн. (\$35,1 млрд.). Выходу налогоплательщиков из тени способствовал бурный рост патриотических настроений в американском обществе.

После окончания второй мировой войны в Сенате и Конгрессе США началась кампания по снижению налогов, однако все подобные инициативы были заблокированы президентом Гарри Трумэном. В 1948 г. были повышены налоги на корпорации и на богатство. В 1950 г., с началом войны в Корее, налоги возросли еще больше. В 1961 г. первое послевоенное снижение налогов провел президент Джон Кеннеди. Он сократил налоги в среднем на 20 – 30%. Наивысшая планка подоходного налога составила 70% вместо 91%.

Снижение налогов сопровождалось принятием пакета законов, направленных на улучшение ситуации в области социальной сферы. Экономические советники президента исходили из следующей логики: меры социальной защиты населения (фактически государство брало на себя оплату некоторых расходов малоимущих жителей страны, например медицинских) позволяют американцам сэкономить, что оживит потребительский спрос. В результате рост ВВП составил 3,74%, однако уже через несколько лет он

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

снова стал замедляться. Война во Вьетнаме и бремя налогов блокировали развитие.

В 1968 г. налоги вновь были незначительно повышенены. К тому времени бюджетный дефицит США был рекордно низким. Отметим, что повышение налогов поддерживали многие бизнесмены, выполнявшие государственные заказы. Они были озабочены снижением уровня государственных расходов. Однако повышение налогов не помогло решить эту проблему. В США в то время была слишком высокая инфляция.

В 1971 и 1975 гг. было предпринято умеренное сокращение налогов и параллельно сокращены госрасходы. Тогда экономика США вступила в период умеренного роста. В 1978 г. власти вновь решили помочь бизнесу: были сокращены некоторые налоги на коммерческие структуры, в частности налог на основной капитал и налог на инвестиции. Тем не менее американская экономика оказалась в состоянии стагнации. В 1986 г. крупнейшее снижение налогов предпринял президент Рональд Рейган. В общей сложности подоходный налог был снижен на 23% (более низких налогов не было с 1916 г.). Были введены три постоянные ставки подоходного налога на частных лиц – 15%, 28% и 33%. Кроме того, была проведена реформа корпоративных налогов, которая ограничила число лазеек, к которым прибегали компании, чтобы уменьшить налогооблагаемую базу.

В 1990 г. президент Джордж Буш-старший решил сократить государственные расходы и немного повысить налоги. В 1993 г. налоги вновь выросли. Инициатором этого шага стал президент Билл Клинтон. Особенно вырос подоходный налог, который должны были платить богатые американцы. В частности, для жителей США с годовым доходом от \$115 тыс. до \$250 тыс. налог вырос с 31% до 36%.

В 1999 г. были сокращены подоходные налоги на физических лиц. Любопытно, что, по оценкам Министерства финансов США, в 1999 г. 20% богатейших семей США получили 49% национального дохода и заплатили 59% всех налогов, поступивших в федеральный бюджет. На долю 20% богатейших жителей США пришлось 78% прибыли, полученной от сокращения налогов.

В 2001 г. Джордж Буш-младший пошел по стопам Рейгана и серьезно уменьшил налоги (было принято несколько законов). Эта реформа должна была сохранить налогоплательщикам \$1,3 трлн. в течение десяти лет. Фактически реформа Буша стала третьим по масштабам сокращением налогов в послевоенной истории США. В частности, появился новый минимум подоходного налога – 10%. Традиционная сетка налогов, которые платили американцы с разным уровнем дохода, также претерпела

изменения: ставка 28% была уменьшена до 25%, 31% – до 28%, 36% – до 33% и 39,6% – до 35%. В 2003 г. Буш пошел еще дальше – он сократил налог на дивиденды до 15%. Впрочем, в 2004 г. по требованию Всемирной торговой организации Конгресс США был вынужден отменить ряд налоговых льгот для корпораций.

Налоговая система сегодня: страшно далека она от чуда

Сегодня в США частные лица платят федеральные налоги по «прогрессивной» шкале. Уровень подоходного налога варьируется от нуля до 35% в зависимости от дохода. По данным Министерства финансов США, в 2004 г. 0,1% самых богатых американцев, на долю которых приходилось 9,1% от общего дохода всех жителей США, заплатили налогов на сумму, равную 17,4% от всех налогов, уплаченных физическими лицами. Жители США, входящие в число 5% богатейших, чей совокупный доход составил 33,4% от общеамериканского, заплатили 57,1% налогов. А американцы, входящие в число 50% беднейших жителей страны, получили 13,4% дохода, но заплатили лишь 3,3% налогов¹.

Налоговая система США давно развивается по общеизвестным законам Мэрфи. В 1984 г. федеральное налоговое законодательство США и официальные инструкции к ним занимали 26,3 тыс. страниц текста, в 1995 г. – 40,5 тыс., в 2005-м – 54,8 тыс., в 2006 г. – почти 66,5 тыс. Для сравнения: в 1913 г. все налоговые нормативы умещались на 400 страницах текста. Тогда система была проста, размер федерального подоходного налога рассчитывался так: если годовой доход превышал \$3 тыс., то налог составлял 1%, если \$500 тыс. – 6%. Чтобы понять, во что превратилось налоговое законодательство США, можно сравнить его с Библией. Святое писание на английском языке насчитывает 773 тыс. слов, а налоговое законодательство США – 8 млн.

В 1990 г. Налоговая служба США (Internal Revenue Service IRS) использовала 402 формы для заполнения налогоплательщиками. В 2002 г. их количество выросло до 526, в 2006 г. – до 582. Ежегодно IRS рассыпает более 8 млрд. страниц форм и инструкций. Их совокупной длины достаточно, чтобы 28 раз обернуть Землю вдоль экватора. Для того чтобы изготовить бумагу, требующуюся для этих целей, ежегодно требуется срубить 300 тыс. деревьев. В такой ситуации понимаешь смысл известного высказывания звезды Голливуда и Бродвея 20 – 30-х гг. Уилла Роджерса: «Подоходный налог превратил в лжецов большие американцев, чем игра в гольф».

1. <http://www.washprofile.org/ru> 2007

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

По данным журнала Money Magazine, в 1995 г. половина американских налогоплательщиков (частных лиц) пользовалась услугами специалистов по подготовке налоговых деклараций. В 2005 г. их количество выросло до 61%. Численность американских специалистов по подготовке налоговых деклараций (бухгалтеров, юристов, экспертов по финансовому планированию, налоговиков и пр.) составляет более 3 млн., что более чем в два раза превышает численность вооруженных сил США (население США – более 300 млн. человек).

В 1995 г. американцы потратили на подготовку своих налоговых деклараций 5,3 млрд. часов, в 2005 г. – 6,4 млрд. Это больше, чем американские производители автомобилей ежегодно тратят на производство машин. В 2005 г. американцы потратили \$265,1 млрд. на подготовку своих налоговых деклараций. Таким образом, чтобы заплатить \$1 налогов, налогоплательщики затратили 22 цента. Численность IRS США составляет 114 тыс. человек. Это почти вдвое больше количества сотрудников ЦРУ и в пять раз больше численности ФБР.

Исследование Urban Institute показало, что чрезмерное усложнение налогового законодательства приводит к повышению стоимости налогов для налогоплательщиков, которые вынуждены доплачивать специалистам. Стремление регулировать все и вся уменьшает доверие к справедливости и прозрачности налоговой системы, усложняет работу государственных структур и порождает коррупцию. Ежегодно налоговые службы США выписывают более 32 млн. штрафов, главной причиной которых является полная или частичная неуплата налогов физическими лицами. Примерно четвертая часть этих штрафов успешно опротестовывается налогоплательщиками.

Основополагающий принцип американского законодательства – «закон одинаков для всех». Однако налоговая система США включает сотни положений, которые можно считать дискриминационными по отношению к определенным группам налогоплательщиков. К примеру, владельцы недвижимости имеют больше налоговых льгот, чем те жители США, которые арендуют жилье. По оценкам Контрольной палаты США, мужчины и женщины, состоящие в законном браке, имеют возможность получить в общей сложности на 1138 экономических и налоговых поблажек больше, чем люди, состоящие в «гражданском» браке или однополые пары.

Парадоксально, но до сих пор в США нет однозначного понимания того, как оценивать размеры доходов физических лиц. Дело в том, что некоторые доходы (например, зарплата) облагаются налогами, другие – облагаются налогами дважды (например, дивиденды по акциям), а третьи (например, доход, получаемый за счет покупки ценных

бумаг – облигаций и бондов, эмитированных местными органами власти) налогами вообще не облагаются.

По подсчетам Бюро переписи населения США, в 1955 г. среднестатистическая американская семья из четырех человек имела годовой доход в размере \$4,9 тыс. и платила совокупный налог (с учетом обязательных социальных и медицинских отчислений) в размере 9,06% от дохода. В 1965 г. доход вырос до \$7,8 тыс., налоги также увеличились – до 11,55%. В 1975 г. эти показатели были равны соответственно \$15,9 тыс. и 20,03%, в 1985 г. – \$32,8 тыс. и 24,44%, в 1995 г. – почти \$49,8 тыс. и 24,58%, в 2003 г. – \$63,28 тыс. и 22,01%. Налоги существенно варьируются от штата к штату. По оценкам исследовательского центра Tax Foundation, налоговые ставки на личные доходы варьируют от 6,58% (в штате Аляска) до 13,51% (штат Мэн). В среднем по США этот показатель составляет 10,61%.

Как ловят неплательщиков налогов

В конце 2006 г. Налоговая служба США опубликовала отчет о том, как американцы платят налоги. В 2001 г. американские налогоплательщики перечислили в бюджет на \$345 млрд. меньше денег, чем были обязаны. Это значит, что среднестатистическое американское домохозяйство должно американскому бюджету \$2680.

Уход от налогов, в том числе и с использованием не вполне законных методов, не является чем-то уникальным. Мировая история знает множество примеров такого рода. В III в. н. э. жители Римской империи закапывали и замуровывали свои драгоценности, чтобы избежать уплаты налога на роскошь. В XVIII в. британские домовладельцы заделывали дымоходы или вообще сносили печные трубы, чтобы не платить соответствующий налог. Институт Катона утверждает, что уровень законопослушания американских налогоплательщиков весьма высок. Американское государство собрало 86% средств, которые задолжали ему американцы в 2001 г. Условно говоря, 86% налогоплательщиков аккуратно платят налоги (для сравнения: в 2006 г. 81% американцев постоянно пристегивались ремнями безопасности, что также предписано законом).

В целом налоговики не получают информации лишь об 1% всех доходов, с которых требуется платить налоги, и лишь о 4% налогооблагаемых дивидендах. По сравнению с положением в других странах налоговая дисциплина США выглядит достаточно крепкой. По данным исследования Фридриха Шнейдера и Доминика Энсте, в 90-е гг. средние размеры теневой экономики варьировались в зависимости от состояния экономи-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ческого здоровья отдельных государств. В индустриально развитых странах теневая экономика составляла 12% валового внутреннего продукта, в странах с переходной экономикой – 23%, а в США – всего 8%. Уход в «тень» обусловлен целым рядом причин: прежде всего повышением налогов, размером социальных выплат, более активным вмешательством государств в сферу экономики и снижением «налоговой морали».

Аналитики Института Катона пришли к выводу, что налоговые неплатежи американцев во многом обусловлены существованием чрезмерно сложной и неуклюжей системы налогообложения. Многие жители США указывают в своих налоговых декларациях неправильные суммы дохода, поскольку не могут понять, какой доход облагается налогом и какие льготы они могут использовать. Поскольку налоговые схемы и правила часто становятся объектом вольных интерпретаций (налоговиков, бухгалтеров, судей, адвокатов, аудиторов и пр.), налогоплательщики испытывают искушение рискнуть, т. е. использовать наиболее выгодную им схему в расчете на то, что их не удастся схватить за руку.

В начале 90-х гг. налоговые службы США пришли к выводу, что американцы с высокими доходами платят налоги намного более аккуратно, чем их менее состоятельные сограждане. В частности, обладатели годового дохода, превышающего \$500 тыс., сообщают налоговикам верные сведения в 97,1% случаев, а те, кто зарабатывает минимальные \$5-10 тыс. в год, не мошенничают в 78,7% случаев.

Если в 2001 г. американские налоговики внимательно проверяли декларации одного из каждого двухсот частных налогоплательщиков, то в 2006 г. – одного из ста. За это же время размеры недоимок, возвращенных в бюджет, увеличились почти в два раза. Налоговики изыскали и новые способы борьбы с неплательщиками. К примеру, американец, сообщивший налоговикам о своем знакомом, который не заплатил или кардинально преуменьшил заплаченные им налоги, может рассчитывать на вознаграждение в размере 10% от взысканной суммы.

В 2006 г. стартовала программа, в рамках которой частным компаниям передаются данные о хронических неплательщиках налогов (фактически о 40 тыс. человек). В рамках программы предприниматели соглашаются погасить долги неплательщиков и взыскать с них недоимку собственными силами. Предполагается, что это позволит сэкономить силы и ресурсы налоговых органов. Такая практика не является принципиально новой для США. Несколько штатов давно используют частных мытарей для взимания налоговых недоимок. С другой стороны, американские средства массовой информации постоянно сообщают о чрезмерной активности мытарей-коммерсантов, которые периодически прибегают к угрозам и обману, чтобы заставить нерадивых налогоплательщиков вернуть долг.

История развития налоговой системы США – это зеркальное отображение истории самой Америки. Ближе всего она была к капитализму в XIX в. Тогда никому бы и в голову не пришла мысль забирать у человека более 5% его доходов. Постепенно идеология социализма начала разъедать свободную страну. Появились мощные группы, в том числе среди богатых, которым был выгоден рост государства. Распорядители чужого убеждением и принуждением, манипуляцией страхами и псевдонаучными теориями превратили США в государство интервенционизма, в welfare state со всеми его болячками, проблемами и угрозами для обычных американцев и даже для всего мира.

Страна, ВВП которой в 2008 г. оценивается в \$14,7 трлн., с федеральным бюджетом \$2,94 трлн. (из них \$647,2 млрд. – на военные цели), не может не влиять как на мировую экономику, так и на мировую политику. Чем быстрее Америка начнет очищаться от порочных практик интервенционизма, тем быстрее она вернется к истокам экономического чуда, тем быстрее восстановит авторитет, который своими руками, мозгами и деньгами делали сотни миллионов американцев.

ГИГАНТ НАПРЯГСЯ General Motors не вечна

Компания General Motors (GM) прочно ассоциируется с промышленной мощью Америки. Объем продаж автомобильного гиганта превышает ВВП многих стран. Стоимость его активов в 6 раз больше активов всей Беларуси. Проблемы этой ТНК непременно означают кризис правительства и рецессию экономики США. Сегодня GM переживает не лучшие времена. Промышленникам такого масштаба нелегко работать в условиях глобализации и конкуренции со стороны новых, нарождающихся промышленных гигантов. Ошибок в стратегии развития рынок не прощает.

Легенде требуется ремонт

В 2006 г. активы GM оцениваются в \$468 млрд. С объемом продаж около \$200 млрд. эта компания является символом промышленной мощи США. Если с GM что-то случится, то кризиса экономике Америки не избежать. Годовой объем выплачиваемой GM зарплаты работникам сборочных производств составляет около \$9 млрд. Прямо или косвенно гигант обеспечивает около 900 тыс. рабочих мест. В 1998 г. забастовка на заводах GM привела к тому, что рост ВВП США снизился на один процентный пункт.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Легенда американской промышленности находится в очень плохой форме. С весны 2000 г. компания потеряла \$43 млрд. рыночной капитализации. Инвесторов пугает то, что у GM все хуже получается ее основное дело – производство и продажа автомобилей. Прошли времена, когда GM была ведущим, самым устойчивым в финансовом отношении производителем мира. Сегодня компания больше тратит, чем выручает за проданные авто.

В такой ситуации логично было бы провести глубокую реструктуризацию. Однако у GM заключен жесткий договор с профсоюзами, в соответствии с которым, вне зависимости от объема продаж и прибыльности, нельзя уволить рабочих без выплаты щедрой компенсации. Даже если конвейеры GM будут остановлены, все равно компания будет обязана платить увольняемым рабочим.

Это не означает немедленного банкротства GM. До этого может и не дойти. Все-таки приток наличных денег в объеме около \$20 млрд., популярные на фондовом рынке акции – это серьезный аргумент в пользу компании. Сюда можно добавить более \$8 млрд., которые вполне реально получить по кредитным линиям, и около \$5 млрд. от прибыльно работающей финансовой «дочки» – General Motors Acceptance Corp. GM может также выручить от \$10 млрд. до \$15 млрд. от продажи своего страхового и ипотечного бизнеса.

Весь этот резерв поможет компании протянуть еще несколько лет. За это время все равно придется провести болезненные реформы и разорвать обременительные связи с профсоюзами. Полученные в результате этого около \$6 млрд. помогут компании увеличить расходы на НИОКР. По этой позиции GM отстает от своего главного конкурента – Toyota: японцы ежегодно тратят на эти цели более \$15 млрд., а американцы ~\$14 млрд. GM выпускает 89 моделей в восьми подразделениях, в то время как Toyota – 26 моделей в трех подразделениях. Toyota продает в среднем 80 тыс. каждой модели в год, в то время как GM – только 52 тыс. В среднем каждая модель Toyota остается на рынке в течение трех лет до внесения в нее изменений. Для GM этот показатель составляет четыре года.

Нынешние менеджеры GM позабыли предостережение своего бывшего легендарного предшественника Альфреда Слоуна: *«Любая негибкость производителя автомобилей вне зависимости от его размера и положения жестоко карается рынком»*. Один из лучших менеджеров американской промышленности середины 60-х гг. говорил об упорном отказе Г. Форда изменить выпускаемую им модель T. Сегодня его слова в полной мере можно отнести к GM.

По оценкам экспертов, выход GM из кризиса потребует сокращения объема производства автомобилей в США с 5,1 млн. сегодня до 4 млн. Доля GM на внутреннем рынке сократится до 20%. Нужно будет также сократить число выпускаемых моделей. «Шевроле» прочат работать на мировом рынке, «сатурну» – служить взыскательной, стильной публике, а «кадиллаку» – любителям комфорта и хай-тека. Но пока все это прогнозы и оценки экспертов. Как показывает история, любая компания, какой бы большой и мощной она ни была, может обанкротиться и исчезнуть с рынка.

10 крупных промахов большой компании

1. В декабре 1991 г. глава компании Боб Стемпел объявил о начале масштабной реструктуризации GM. Планировалось закрыть 21 завод. По итогам 1991 г. компания сработала с рекордными убытками – \$4,5 млрд. Годом позже совет директоров увольняет Стемпела, блокируя принятие многих необходимых решений.

2. В 1993 г. за несколько часов до назначения Инаки Лопеза главой ключевого подразделения GM Джек Смит узнает, что его перекупил Volkswagen. Болезненный провал кадровой политики не мог не сказаться на эффективности продаж.

3. К концу 1994 г. падает производительность труда, компания несет убытки, что немедленно отражается на курсе акций. Модель «Шеви Кавалир» становится примером самой плохой новой модели, которая когда-либо была выпущена на рынок.

4. В мае 1995 г. главный маркетолог GM Рональд Зарелла реализует вредную стратегию развития, согласно которой компания должна одновременно производить все свои модели автомобилей. Тянуть за уши непопулярные модели не было смысла.

5. В июне – июле 1998 г. компания GM серьезно пострадала от 54-дневной забастовки на двух мичиганских заводах, в результате которой она потеряла \$2 млрд.

6. В январе 1999 г. состоялся дебют модели минивэна «Понтиак Ацтек». Сразу же был отмечен ее крайне неудачный дизайн. Объем продаж даже и близко не приблизился к прогнозируемому.

7. В декабре 2000 г. GM прекратил производство модели «Олдсмобиль». Это обошлось компании в \$1 млрд., а также обернулось потерей определенной ниши на рынке.

8. В марте 2000 г. GM покупает 20% акций Fiat. Это вселяет в итальянцев надежду, что по прошествии 2004 г. американцы приобретут остальную часть компании. В конечном итоге GM списывает вложенные впоследствии деньги и, чтобы избежать выкупа огромных долгов Fiat, платит \$2 млрд., чтобы выйти из итальянской игры.

9. 19 сентября 2001 г. GM запускает программу нулевой процентной ставки по кредитам на новые автомобили. Несколько месяцев она давала положительный эффект, но затем стала явно убыточной.

10. В марте 2005 г. GM поразила Уолл-Стрит новостью о резком снижении своих доходов. Акции начали балансировать на уровне «мусорных». Компания объявила об убытках по итогам первого квартала в размере \$1,1 млрд. Доля GM на традиционном для нее американском рынке упала до 25,6%.

Китайские промахи

О сложностях GM можно судить по поведению компании на одном из самых перспективных мировых рынков – китайском. В 2005 г. на весеннем автошоу в Шанхае GM представил китайской публике 3,6-литровый «Кадиллак CTS», новый «Шевроле Авео» и классический «Кадиллак Эльдорадо 1959». Это дорогие автомобили с большим расходом горючего и высокими эксплуатационными расходами. GM работает в Китае с 1997 г., но специалисты компании до сих пор до конца не поняли специфики этого рынка. Американцев активно теснят конкуренты. В первом квартале 2005 г. компания Hyundai Motor продала на 156% больше автомобилей по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. Она развивает успех своей модели «Элантра», которая продается по \$13,6 тыс. Компания Honda Motor увеличила объем продаж на 76%. Китайцам нравится ее модель «Фит» за \$10,36 тыс. Китайский производитель Chery также увеличил продажи на 42% после введения на рынок модели QQ за \$3,6 тыс. За это время объем продаж GM упал на 35%, а общий объем прибыли – на целых 80%, составив лишь \$33 млн.

Эксперты указывают одну, самую важную причину такой печальной для GM ситуации. Прежде на китайском рынке основными покупателями автомобилей были государственные предприятия и структуры. GM «доил» рынок, пользуясь высокими таможенными барьерами и особыми отношениями с властями. Сегодня же основной спрос предъявляют частные лица. Они считают деньги и хотят иметь экономные авто, соответствующие их невысоким доходам. GM долго почивал на лаврах и не смог адаптироваться к новым реалиям

рынка. С другой стороны, китайские власти настаивали на том, чтобы американский гигант занимался продажей модели «Бьюик Регал». Так бюрократия помогла GM зарабатывать, но притупила его рыночное чутье.

В отличие от GM, прежде чем входить на китайский рынок, южнокорейский концерн Hyundai послал в Китай 20 своих специалистов, которые внимательно изучали вкусы и покупательную способность потребителей. В результате его модель «Элантра» была поставлена на рынок с усиленной подвеской, более широкими колесами, сотовым телефоном, а также компьютером, который оптимизирует расход топлива. Южнокорейцы планируют инвестировать в Китай \$1,1 млрд., доведя производство до 600 тыс. Практически все основные автомобильные концерны говорят о миллиардных вложениях в китайский рынок. GM также старается встремиться. Он выставил на рынок модель «Шеви Спарк» ценой \$8 тыс. Обиженные китайцы считают, что американский гигант скопировал их модель QQ, и готовят документы в суд. Да, мир действительно перевернулся. Человека, который еще 10 лет назад сказал бы, что американцы начнут копировать китайцев, подняли бы на смех.

«Царствование» General Motors поражает, восхищает и одновременно пугает. История развития компании тесно переплетается с историей развития всей страны. Этот частный гигант, несомненно, помог создать промышленную и финансовую мощь Америки. За это ему благодарны десятки миллионов автолюбителей, выбравших автомобили от GM. Но какими бы ни были былые заслуги GM, едва ли правительство США примет решение накачивать его бюджетными ресурсами, дискриминировать конкурентов или обязывать металлистов, энергетиков или производителей шин поставлять свои товары по ценам ниже себестоимости. Рынок создал GM. Рынок может его и погубить. Таков экономический закон избавления от производственных и инвестиционных ошибок. Будем надеяться, что акционеры и рабочие GM не испытывают жесткость его действия в полной мере.

ДОРОГО И СЕРДИТО Неадекватная медицина Америки

США и Куба – почти рядом

В США лечение качественное, но очень дорогое. Сотрудники Школы здравоохранения имени Блумберга при Университете Джонса Хопкинса исследовали роль различных факторов, определяющих уровень общенаци-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ональных расходов на здравоохранение в США. В результате было опровергнуто несколько традиционных объяснений причин чрезвычайной дороговизны американской медицины.

Хорошо известно, что американцы платят за лечение намного больше, чем жители других развитых стран. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в 2002 г. среднедушевые затраты на здравоохранение в США достигли \$5267 (для сравнения: в 2000 г. они составили \$4094). Для Швейцарии, которая по уровню медицинских расходов стоит на втором месте в мире, этот показатель в том же году равнялся \$3446, в то время как для индустриально развитых государств, входящих в ОЭСР, он в среднем составил лишь \$2193. Это означает, что среднедушевые затраты на медицинские услуги в США на 53% превзошли швейцарский уровень и в 2,4 раза уровень стран – членов ОЭСР.

По данным Центра государственного страхового медицинского обслуживания, в 2004 г. американцы потратили на здравоохранение \$1,8 трлн. (в 2003 г. – \$1,7 трлн., что составило 15,3% ВВП страны). Это рекордно высокая доля ВВП, затрачиваемая на здравоохранение. Для сравнения: в Швейцарии на эти цели тратится 10,9% ВВП, в Германии – 10,7%, в Канаде – 9,7%, во Франции – 9,5%. Тем не менее деньги не гарантируют успеха системы здравоохранения.

Как показывает анализ, качество медицинской помощи не всегда зависит от размеров страны, численности населения и состояния экономики. Не существует и некоей универсальной модели организации здравоохранения, которая может принести успех и процветание всем государствам.

В большинстве успешных в этом отношении стран мира используются собственные, иногда уникальные наработки и идеи. К примеру, по данным ВОЗ, лучшая в мире государственная система здравоохранения создана во Франции, на втором месте – Италия, на третьем – карликовое европейское государство Сан-Марино. Кроме них, в первой десятке еще одно государство-карлик – Андорра, а также Мальта, Сингапур, Испания, Оман, Австрия и Япония. Наличие в списке лидеров Султаната Оман, в котором ВВП на душу населения не превышает \$7,7 тыс. (для сравнения: во Франции он равен \$24,4 тыс., в Испании – \$18 тыс.), опровергает расходящее мнение, что здоровье нации зависит прежде всего от состояния экономики страны. По рейтингу качества системы здравоохранения США находится лишь на 35-м месте, а Куба, экономика которой несравнима с американской, – на 37-м месте.

Анализ мочи за \$176

Как отмечают эксперты из Университета имени Джонса Хопкинса, резкое превышение американских затрат на лечение над затратами других стран с развитыми системами здравоохранения, нередко объясняют причинами, которые не имеют ничего общего с действительностью. Так, принято считать, что дороговизна американской медицины в значительной степени обусловлена тем, что жители США по сравнению с жителями других стран не так долго ждут проведения различных дорогостоящих диагностических и лечебных процедур, особенно хирургических операций. Однако, как оказалось, суммарная стоимость всех процедур этого рода составляет всего 3% от совокупного годового бюджета американского здравоохранения и поэтому сама по себе никак не объясняет его дороговизну.

В СМИ и в выступлениях политиков нередко встречаются жалобы на то, что американцы слишком часто предъявляют врачам и медицинским учреждениям судебные иски за неправильное лечение, которые ложатся тяжелым бременем на систему здравоохранения. Помимо прямых судебных издержек и стоимости услуг адвокатов, эти иски повышают дороговизну медицины еще и в силу того, что ради собственной безопасности врачи назначают слишком много на самом деле ненужных анализов и обследований. Такую практику принято называть «перестраховочной медициной». Однако, как оказалось, эти аргументы не выдерживают серьезной критики.

Сравнительный анализ судебных исков медицинского характера в США, Австралии, Канаде и Великобритании показал, что, хотя американцы и вправду чаще предъявляют подобные иски, американские суды удовлетворяют их примерно с той же регулярностью, что и суды других стран, и назначают за причиненный ущерб близкие по размерам компенсации. Еще важнее то, что общие издержки на проведение таких судебных процессов, которые в 2001 г. составили \$6,5 млрд., – это лишь около 0,5% всех затрат на здравоохранение США. Практика «перестраховочной медицины» обходится дороже, однако и расходы по этой статье составляют не более 9% общих затрат на здравоохранение, причем многие эксперты считают эту оценку чрезмерно завышенной. В общем, все три вышенназванных фактора, которыми часто объясняют быстрый рост расходов на медицину, в сумме составляют лишь сравнительно небольшую часть этих расходов – всего лишь 12 – 13%.

Авторы исследования пришли к выводу, что львиная доля роста расходов на здравоохранение связана с тем, что американцы оплачивают труд медицинских работников и продукцию фармацевтических предприятий по более высоким тарифам, чем жители других развитых стран. Причем

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

люди платят за лекарства и услуги не напрямую, а через посредника в лице страховых компаний.

К примеру, анализ мочи в канадском госпитале стоит \$8, в американском – \$176; электрокардиограмма в Канаде обходится в \$13, в США – в \$711; рентген грудной клетки в Канаде стоит \$30, в США – \$772. Авторы исследования приходят к выводу, что такая ситуация была бы вполне нормальной, если бы американское здравоохранение занимало первое место в мире и по своей эффективности. Однако проблема состоит в том, что, несмотря на более высокие расходы на лечение по сравнению с жителями других развитых стран, за свои деньги американцы получают примерно такие же результаты.

Опубликованное в 2005 г. исследование Гарвардского университета показало, что обанкротившиеся предприятия малого бизнеса в половине случаев объявили себя несостоятельными из-за того, что у их владельца проблемы со здоровьем и он не в состоянии оплачивать счета за свое лечение. С такими же проблемами сталкиваются и жители США, которые не занимаются бизнесом. В США существует практика персонального банкротства: каждые 30 секунд американец объявляет себя банкротом по причине серьезных проблем со здоровьем. Так что не все то, что американское, можно использовать в Беларуси. В список однозначно плохих элементов американской модели можно отнести созданную в США систему здравоохранения.

АМЕРИКАНЦЫ И РАБОТА Трудоголики и обжоры

Американцы работают больше всех на свете. Может быть, поэтому они одновременно являются чемпионами мира по потреблению фаст-фуда. По данным Бюро статистики труда США, в 2002 г. продолжительность рабочего времени среднестатистического жителя страны составила 1801 час – на 5,5 недели больше, чем в 1976 г. Для сравнения: по данным Международной организации труда, продолжительность трудового года среднестатистического француза составила 1545 часов, немца – 1444 часа, голландца – 1342 часа. Средняя продолжительность отпуска жителя США составляет 10,2 дня. В большинстве стран Европы гарантированный оплачиваемый отпуск составляет 4 недели, а в некоторых странах – 6 недель.

По данным ОЭСР, с 1970 г. продолжительность времени, которое среднестатистический американец трудоспособного возраста тратит на работу в течение года, выросла на 20%. Несмотря на то, что американцы – извест-

ные трудоголики, американские рабочие или служащие, как все простые смертные, тоже вынуждены пропускать рабочие дни по состоянию здоровья. 69 млн. работающих американцев сообщают о своем отсутствии на работе по причине болезни. Однако, поскольку производительность труда в Америке одна из самых высоких в мире, отсутствие работников на рабочих местах обходится дорого. В 2003 г. потери составили в общей сложности 407 млн. рабочих дней.

55 млн. работников признаются, что порой не могут сконцентрироваться на своей собственной работе, потому что переживают за болеющих родственников или детей. По этой причине в 2003 г. было потеряно еще 478 млн. рабочих дней. Если бы отсутствовавшие – физически и психологически – работники провели это время за работой, то их экономическая активность принесла бы \$260 млрд., что составило бы 2,4% ВВП США. К этому выводу пришли авторы исследования, проведенного организацией «Фонд Содружества». Согласно этому исследованию, 18% жителей США в трудоспособном возрасте (от 18 до 64 лет) не работают по причине плохого здоровья (временное или хроническое заболевание, инвалидность). Если оценить работу, которую эти люди могли бы выполнять в здоровом состоянии, исходя из минимальной почасовой заработной платы (\$6,2 – на время анализа; \$6,35 – с октября 2005 г.), то получается, что национальная экономика теряет по крайней мере \$185 млрд. в год. Эта категория населения не зарабатывает денег, не платит налоги. Для справки: около 34 млн. американцев – почти каждый четвертый работающий житель страны – получают менее \$8,7 в час (официальная черта бедности).

Среди активного, работающего населения страны 29% имеет инвалидность или страдает раком, диабетом, артритом, сердечно-сосудистыми заболеваниями. Многие из здоровых людей вынуждены терять рабочее время на уход за больными родственниками или детьми. Опрос, проведенный Фондом Содружества, показал, что 64% американцев пропускают, по крайней мере, один день в год по причине плохого самочувствия или болезни близких.

Две трети работающего населения, имеющего ослабленное или плохое здоровье, берут по 6 и более больничных дней в год. Работающие родители с детьми тоже относятся к категории риска: 23% родителей из полных семей и 26% родителей-одиночек отсутствуют на работе минимум 6 дней в год и больше. Любопытно, что возраст работников не оказывается на количестве дней, пропущенных по болезни. Наоборот, пожилые американцы значительно реже берут больничные по сравнению с соотечественниками в возрасте 19 – 29 лет. Более молодая категория работников гораздо чаще жалуется на то, что на работе они думают о своем здоровье. Это отвлекает их от работы и понижает продуктивность труда.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Родители с детьми из полных семей в 1,5 раза чаще сообщают, что не могут сконцентрироваться на своем деле. Они думают о семейных проблемах со здоровьем больше, чем те, кто женат, но не имеет детей. А вот работники, получающие меньше \$10 в час, составляют группу пониженного риска, т. е. очень редко отсутствуют на работе из-за состояния здоровья.

Рекрутинговый портал CarterBuilder.com опубликовал результаты любопытного исследования на тему «Как часто сотрудники американских компаний не являются на работу, ссылаясь на проблемы со здоровьем, которых в действительности нет». Как оказалось, 35% работающих американцев прибегали к этому методу на протяжении последних 12 месяцев, а каждый десятый делал это неоднократно. Главной причиной обмана работодателя нерадивые сотрудники назвали недостаток времени для решения личных проблем. Второе и третье места заняли более прозаические причины: «проспал» и «нужно отдохнуть».

CarterBuilder.com также собрал небольшую коллекцию самых экзотических «отмазок» прогуливавших работников. Среди них: «не пришел на работу, потому что скончалась моя обезьянка», «не смог найти ботинки», «кот разбил мой будильник», «забыл, какой день недели», «кто-то подсыпал наркотик мне в стакан» и «мой мозг заснул, а я не смог его разбудить».

Многие американские компании оплачивают своим работникам оговоренное заранее количество дней болезни, в среднем 3 – 5 дней в год. Однако немало и таких, которые не предоставляют работающим подобных льгот. Сравнительный анализ этих двух ситуаций показал, что работники, имеющие льготы, склонны гораздо чаще отсутствовать на работе по причине болезни. Вместе с тем выяснилось, что, если работающему американцу удается сходить к врачу, потратив на это часть своего рабочего дня и не теряя в зарплате, он меньше склонен жаловаться на здоровье и отсутствовать на работе по болезни. Чем активнее фирма помогает своему персоналу поддерживать здоровье, т. е. оплачивает время, необходимое на визит к врачу, тем выше уровень концентрации людей на своем труде и выше его производительность.

Статистика, отражающая взаимосвязь между отсутствием на рабочем месте и потерями от несделанной работы или от низкой производительности труда, свидетельствует о том, что предоставление работникам социальных льгот – не благотворительность и не подарок персоналу от фирмы-благодетельницы, а экономическая необходимость. Предоставление медицинской страховки, оплата дней, пропущенных по болезни, а также дней, которые сотрудники компаний могут потратить на заботу о своем здоровье, в конечном счете служат интересам работодателей. Опрос руководителей крупных американских компаний показал, что боль-

шинство из них главным фактором успеха считает способность удержать ключевых сотрудников.

Американцы и еда

Поговорка «Кто как работает, тот так и ест» приобретает в США своеобразное значение. Работают американцы много, зарабатывают все больше, а вот качество питания каждый год ухудшается. В Америке привыкли есть на бегу. Маркетинговая компания NPD Group пришла к выводу, что современные американцы едят не так, как 20 лет назад. Главный вывод исследования таков: жители США уделяют еде все меньше времени. 92% американцев ежедневно покупают продукты, готовые к немедленному употреблению. В 1985 г. среднестатистический житель США ел в кафе или ресторане 93 раза в год, в 2005 г. он делал это 80 раз. Если в 1985 г. американец 19 раз в год покупал готовую еду и потреблял ее на ходу или в машине, то сейчас подобное происходит почти вдвое чаще (32 раза).

Два десятилетия назад 71% американцев старались избегать перекусов с использованием нездоровой пищи: печенья, чипсов и пр. В 2005 г. таких осталось лишь 53%. Наблюдается еще одна негативная тенденция: количество свежих овощей и фруктов в меню американцев уменьшилось на 10%. Жители США все реже готовят пищу на плите и все чаще пользуются СВЧ-печами для разогревания полуфабрикатов.

В результате резко увеличилось число полных людей. По данным Национального центра статистики здравоохранения, в 2005 г. лишний вес имели 65% взрослых жителей США. Показательно, что изменилось и отношение общества к полноте. В 1985 г. 55% американцев были уверены, что человек с нормальным весом выглядит более привлекательным, чем толстяк. В 2005 г. аналогичных взглядов придерживались лишь 24% опрошенных. Опубликованные результаты исследования показали, что за последние 30 лет (с 1971 по 2001 гг.) лишний вес имели девять из десяти взрослых американцев и семь из десяти американок.

США

- Население – 301,13 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 20,2%, 15 – 64 года – 67,2%, 65 лет и старше – 12,6%.
- Средний возраст – 36,6 лет; мужчины – 35,3 года, женщины – 37,9 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 78 лет; мужчины – 75,15 лет, женщины – 80,97 лет.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- ВВП по ППС – \$13,06 трлн. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$13,16 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$43,8 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (0,9%), промышленность (20,9%), услуги (78,2%).
- Рабочая сила – 151,4 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 0,7%, промышленность, транспорт – 22,9%, управление, технические услуги – 34,9%, торговля и офисные служащие – 25%, другие услуги – 16,5%.
- Инвестиции в основной капитал – 16,4% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$2407 млрд., расходы – \$2655 млрд.
- Госдолг – 64,7% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: пшеница, кукуруза, фрукты, овощи, говядина, свинина, птица, молочные продукты, рыба, хлопок.
- Основная продукция промышленности: автомобили, высокотехнологичное оборудование, бензин, самолеты, телекоммуникационное оборудование, химические продукты, потребительские товары, древесина, продукция добывающей промышленности.
- Экспорт – \$1023 млрд., импорт – \$1861 млрд.
- Основные экспортные товары: сельскохозяйственные продукты (9,2%), продукты органической химии (26,8%), автомобили, самолеты, части к автомобилям, компьютеры, телекоммуникационное оборудование (49%), потребительские товары (15%).
- Основные экспортные партнеры: Канада (22,2%), Мексика (12,9%), Япония (5,8%), Китай (5,3%), Британия (4,4%).
- Основные импортные позиции: сельскохозяйственные продукты (4,9%), сырье для промышленности (32,9%, из них сырая нефть – 8,2%), средства производства (30,4%, компьютеры, телекоммуникационное оборудование, оборудование для электростанций и т. д.), потребительские товары (31,8%, автомобили, одежда, лекарства, мебель, игрушки).
- Основные партнеры по импорту: Канада (16%), Китай (15,9%), Мексика (10,4%), Япония (7,9%), Германия (4,8%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$17 трлн. (2005).
- Число мобильных телефонов – 233 млн.
- Число интернет-хостов – 3,95 млн.
- Число интернет-пользователей – 208 млн.
- Число аэропортов – 14.947.

США в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	США
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	12
Место по индексу глобальной конкурентоспособности, 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	1
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	3
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	76
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	20
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	17
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	15
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index), 2006 – 2007 WEF, 122 страны	7
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	5

США. Экономические показатели 1999 – 2008 гг.

Показатель	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007п	2008п
ВВП в текущих ценах, \$ млрд.					10961	11686	12434	13195	13814	14315
Реальный ВВП, %	4,4	3,7	0,8	1,6	2,5	3,9	3,2	3,3	2,0	2,8
ВВП на душу населения, изменение, %	3,3	2,5	-0,3	0,6	1,5	2,9	2,2	2,3	1,0	1,8
Инфляция ИПЦ, %	2,2	3,4	2,8	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,6	2,8
Валовые национальные сбережения, % ВВП	18,1	18	16,4	14,2	13,3	13,2	12,9	13,9	12,8	12,7
Инвестиции в основной капитал, % ВВП	16,8	17,1	16,3	15	15,1	15,6	16,3	16,3	15,5	15,5
Динамика экспорта товаров и услуг, %	3,5	10,8	-6,1	-3,0	4,4	13,7	10,9	12,7		
Динамика импорта товаров и услуг, %	12	17,8	-5,5	2,1	8,3	16,8	12,9	10,4		
Сальдо текущего счета, % ВВП	-3,2	-4,3	-3,8	-4,4	-4,8	-5,5	-6,1	-6,1	-6,0	-6,0
Сальдо торгового баланса, % ВВП	-2,8	-3,9	-3,6	-4,1	-4,6	-5,3	-5,8	-6,2	-5,9	
Баланс консолидированного бюджета, % ВВП	0,9	1,6	-0,4	-3,8	-4,8	-4,6	-3,7	-2,3	-2,1	-2,3
Валовой госдолг, % ВВП	60	54,5	54,1	56,6	59,8	60,7	61,2	60,5		
Безработица, %	4,2	4,0	4,8	5,8	6,0	5,5	5,1	4,6	4,6	5,2

п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

8. ЧИЛИ

СТРАНА «ЧИКАГСКИХ МАЛЬЧИКОВ»

Беларусь Южной Америки

Знакомство с Чили оставляет смешанное чувство. С одной стороны, эта страна удивительно похожа на Беларусь. Этнически однородное население, никаких конфликтов на религиозной или расовой почве. Консервативные, но толерантные и добродушные люди. Чем не южноамериканские белорусы? Чили развивается под медной звездой, имеет быстро растущее сельское хозяйство и претендует на роль экономической площадки для работы на своем континенте. При этом страна полностью зависит от импорта газа из Аргентины и нефтепродуктов из стран ОПЕК. Благополучие Беларуси также во многом основано на ценах и спросе на калийные удобрения, эффективности сельского хозяйства. Наша зависимость от российского ТЭК очевидна. С 1973 по 1990 гг. в Чили не было демократически избранного правительства и ощущался острый дефицит демократии. Беларусь с 1994 г. также не может получить статуса свободой демократической страны. Однако при большой внешней схожести Чили и Беларусь во многом следуют противоположным стратегиям развития.

Поразительно, что и А. Пиночет, и сменившие его у власти социал-демократы выбрали для Чили одну и ту же стратегию экономического развития. Ее элементы: 1) свободная торговля; 2) частная экономика; 3) ограниченное государственное регулирование; 4) эффективная бюрократия; 5) ответственность людей за свой экономический выбор; 6) партнерство с зарубежным капиталом. Прежде нищая, обездоленная страна ворвалась в группу быстро растущих «молодых тигров». Прочные общественные и государственные институты, благоприятное географическое местоположение и этнически однородный, довольно консервативный народ. Однако это не главные составляющие успеха. В стране был достигнут политический консенсус относительно стратегии развития. В вопросах свободы торговли и предпринимательства чилийские левые утрут нос большинству правых в Европе и США. Чилийская элита поняла, что государство и рынок играют разные, но взаимодополняющие роли. При более чем 15-летнем правлении левых размер бюджета в стране не превысил 25% ВВП.

Торговый феномен

Чили не смогла бы так быстро выйти из кризиса, не будь в стране меди. Понимая опасность монотоварной экономики, чилийцы предприняли серьезные усилия, чтобы ее диверсифицировать. Во многом им это удалось. В 1975 г. несырьевой экспорт составлял 30% общего объема экспорта. В 2005 г. его доля превысила 60%. Кроме меди, важными экспортными товарами являются продукция деревообрабатывающей промышленности, а также свежие фрукты, продукты питания, рыба и вино. Хотя доминирование экспорта меди не вызывает сомнений, другие товарные позиции также активно развиваются. С 2003 по 2007 гг. их экспорт ежегодно рос на 5 – 10%.

В 2004 г. общий объем экспорта составил \$32 млрд., увеличившись за год на 52,1%. Эта тенденция сохранялась вплоть до 2008 г. В 2006 г. рост экспорта товаров и услуг составил 40,7%; экспорт – \$58,12 млрд., импорт – \$35,9 млрд. Отметим, что экспорт товаров обрабатывающей промышленности в физическом объеме также устойчиво увеличивался. 66% импорта составили средства производства. В 2003 г. в одностороннем порядке до 6% была снижена импортная пошлина для всех стран, с которыми у Чили не было торгового соглашения. Чилийцы отчасти повторили опыт Новой Зеландии, которая в одностороннем порядке вообще отменила импортные таможенные пошлины.

В 1996 г. Чили заключила договор с МЕРКОСУР, в 2003 г. – с Европейским Союзом, в 2004 г. – с США, в 2006 г. – с Китаем. В результате доля торговли со странами, которые имеют договора о свободной торговле с Чили, увеличилась с 16% в 2002 г. до 81% в 2006 г. В 1999 – 2003 гг. Чили сократила общую ставку импортной таможенной пошлины с 11% до 6%. К 2006 г. большая часть импорта подпадала под ставку менее 2%. Это яркий пример того, как на деле, а не на словах, развивать внешнюю торговлю, пользуясь преимуществами глобализации.

«Южноамериканская Беларусь» является одним из самых последовательных сторонников свободной торговли в мире. В 2005 г. она подписала договор о создании зоны свободной торговли с Китаем. Ранее подобные торговые режимы были созданы с США, ЕС, Канадой и соседями по континенту. Она вошла в зону свободной торговли NAFTA. Чили на деле доказала, что для защиты собственных национальных интересов торговать со всем миром, дружить экономически гораздо выгоднее, чем в каждой большой стране видеть врага.

Малое ответственное государство

В 2007 г. расходы центрального правительства составили 18,2% ВВП, местных бюджетов – еще 3% ВВП. Большой профицит бюджета позволяет успешно решать инфраструктурные и социальные задачи, плюс рассчитываться со старыми долгами и не заводить новых. Ежегодно правительство погашало около \$2 млрд. долгов, в том числе по кредитам центрального банка, которые выдавались правительству во время финансового кризиса начала 80-х гг. Несмотря на обилие денег, чилийские политики и интеллектуальная элита не допускают роста государства даже за 30% ВВП.

В начале реформ, почти 35 лет назад, расходы государства не превышали 12% ВВП. В 2007 г. местные органы власти тратили 3,1% ВВП. По европейским меркам это беспрецедентно низкий уровень государственных расходов и образцовая фискальная дисциплина. На протяжении десятилетий Чили проводит политику сбалансированного бюджета и контролирует финансовую деятельность как государственных структур, так и тех немногих предприятий, которые имеют в своем капитале долю государства.

Простая налоговая система – мощный инвестиционный фактор Чили. Правительство и социал-демократов, и либералов понимает, что в мире глобализации иначе работать нельзя. Конкуренты не дремлют, поэтому если у тебя нет других мощных козырей типа емкого внутреннего рынка, современной технологической и инновационной базы, незаменимого для мирового рынка сырья, то ты должен создавать козыри, которых нет у США, ЕС или Японии. К ним относятся в первую очередь безусловная защита прав собственности, свободный доступ на рынок, развитая финансовая система, прозрачная гостеприимная бюрократия и динамичный рынок земли. Все эти факторы присутствуют в Чили.

В 1997 г. в стране началась глубокая финансовая реформа. Сейчас чилийцы пользуются широким ассортиментом финансовых инструментов (дешевыеипотечные кредиты, валютные фьючерсы, факторинговые операции, дебетовые карточки и т. д.). На начало 2008 г. в частной пенсионной системе было сосредоточено активов примерно на \$60 млрд. Чили имеет один из самых высоких кредитных рейтингов из стран Латинской Америки (A+ от Standard & Poor's). Удачно проведенная пенсионная реформа увеличила норму сбережения до 24,2% ВВП (2007). Объем прямых иностранных инвестиций в 2006 г. составил чуть меньше \$8 млрд. На начало 2007 г. страна накопила \$80,7 млрд. прямых иностранных инвестиций. В виде ПИИ чилийцы вывезли из страны \$26,8 млрд.

Партнерами иностранных инвесторов являются частные чилийские компании. Единственным большим исключением является производитель меди, крупнейшая в мире компания Codelco. Этот товар дает более 10% ВВП и в отдельные годы половину товарного экспорта. Несмотря на столь важное место меди в экономике страны, чилийские власти охотно работают на условиях концессии с сотнями компаний мира. Никому и в голову не придет вводить «золотую акцию» или вмешиваться в процесс ценообразования. Так поступает ответственное государство. Формирование такой политической элиты, которая (в отличие от Венесуэлы и России) даже не заикается о национализации как о способе защиты своих интересов, является важнейшим условием устойчивого развития страны.

Чилийцы научились считать деньги

Еще один признак ответственного государства – низкая инфляция. С 2001 г. годовые темпы инфляции не поднимаются выше 3%. И это при большом притоке валюты от продажи меди. На февраль 2008 г. чилийские власти накопили \$17,8 млрд. золотовалютных резервов. Для сравнения: в 1982 г., когда реформы только начинались, этот показатель был \$3,8 млрд. При этом валовой долг страны составил \$52,1 млрд.

Доля плохих кредитов снизилась практически до 1%. Несмотря на рост объемов потребительского кредитования, банковская система сохраняет высокий кредитный рейтинг. Ежегодный прирост дохода на банковский капитал составил 15 – 20%. Бум переживает внутренний рынок облигаций. В 2004 – 2005 гг. было выпущено облигаций на \$2 – 3 млрд. при сохранении процентных ставок на низком уровне. По 10-летним облигациям они составляют 2,5% с учетом инфляции.

Центральный банк и правительство хорошо помнят уроки М. Фридмана. Наверное, самой гениальной идеей, которая когда-либо пришла в голову чилийским властям, было послать талантливых молодых людей на обучение не во французскую Сорbonну, российский МГУ или английский Оксфорд, а в американский университет в Чикаго. Здесь уважаемые профессора – сторонники свободного рынка воспитали будущих «чикагских мальчиков» Чили. Именно эти «чикагские мальчики» стали поставщиками идей и программ по реформированию чилийской экономики и для А. Пиночета, и для последующих социал-демократических правительств. Проведение жесткой монетарной политики, создание финансовой системы с большим запасом прочности и защиты от кризисов, в том числе мирового масштаба – такие задачи ставили и добивались успешного их решения чилийские экономисты. М. Фридман научил их не только считать деньги, но и понимать разницу между чужими (бюджетными)

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ресурсами и своими (частными) деньгами. Результат не замедлил сказаться.

С 1982 по 1997 гг. среднегодовые темпы роста ВВП Чили составляли 6,5%. За это время доход на душу населения увеличился более чем в два раза, бедность сократилась вдвое. К людям вернулись оптимизм и надежда. Затем в 1998 – 2003 гг. темпы экономического роста сократились до 2,75% в год. Сказался глубокий мировой и региональный финансовый кризис. В 2003 – 2008 гг. (прогноз – на последний год) среднегодовые темпы роста составили 5,1%. В отличие от Аргентины и Бразилии экономика Чили стойко и с достоинством пережила региональный финансовый кризис. Глубокая либерализация торговли середины 2003 г. стала еще одним мощным катализатором для возвращения темпов роста на уровень 5,5 – 6% годовых.

Есть капитализм, есть и социальные программы

Благодаря сбалансированной монетарной и фискальной политике правительству удалось добиться успехов на рынке труда. Растет занятость, сокращается безработица. При сохранении такой динамики Чили к 2012 г. сможет добиться сокращения безработицы до 5 – 5,5%. Пока же 7,8% чилийцев (2007) ищут, но еще не могут найти работу.

Очевидным успехом чилийских властей является реализация проекта Chile Solidario. В рамках этой программы самым бедным людям оказывается государственная поддержка. Но не просто в виде социальной помощи, а в виде участия в программе «Помоги себе сам». Человек получает четкие инструкции, что он должен сделать, чтобы получить следующий транш помощи. В 2005 г. в проекте участвовало 160 тыс. семей. 70% участников добиваются поставленных перед собой целей. В 2006 г. их число выросло до 225 тыс.

Очередной социальной инициативой является обеспечение доступа к высшему образованию для детей из бедных семей. Правительство ежегодно выделяет деньги на предоставление около 9 тыс. кредитов на обучение. Никому не приходит в голову идея национализации вузов, распределения выпускников или введения квот на поступление детей из сельской местности. Конечно, в Чили есть серьезные социальные проблемы, в том числе в области образования и здравоохранения, но правительство не пытается от них уйти. Оно адекватно реагирует на вызовы, четко понимая, что нельзя ставить телегу перед лошадью: сначала нужно заработать, а потом думать о перераспределении доходов. А еще лучше сделать так, чтобы люди сами заботились о своей жизни, благополучии, работе и отдыхе. Главное – не мешать.

Искусство консультироваться

Важным фактором макроэкономической и политической стабильности в Чили является своеобразный подход к принятию бюджета. Прежде чем законопроект начинают обсуждать парламентарии и правительство, он выносится на обсуждение двух специализированных групп, в каждую из которых входит 12 – 14 общепризнанных независимых экспертов, подбором которых занимается министерство финансов.

Первая группа экспертов обсуждает цены на медь. Вторая занимается определением потенциального производства ВВП. Перед каждым участником обсуждения Минфин ставит задачу дать 10-летний прогноз цен на медь. На основании этих мнений выводится среднее арифметическое. Затем, исходя из этой цены, составляется бюджет страны. Перед участниками второй группы ставится другая задача – определиться с прогнозом по уровню занятости, объему инвестиций и производительности всех факторов производства. Затем специалисты Минфина выводят средний показатель по каждому из факторов.

После такой предварительной работы качество бюджетной политики заметно улучшается. Правительство получает вотум доверия экспертного сообщества. Резко сокращается возможность совершения ошибки и проявления некомпетентности, которые могут разрушить сложившийся механизм и институты.

Еще 20 лет назад Чили была заметно беднее Беларуси. В 2008 г. ее ВВП на душу населения планируется на уровне \$10,5 тыс., в то время как в Беларуси при удачном стечении обстоятельств он будет \$5,2 тыс. Многие европейские и даже латиноамериканские страны свысока смотрели на амбициозные планы чилийских политиков. Но тех подобное отношение не смущало. Они упорно шли своим путем. И дошли. Пока до статуса латиноамериканского «молодого тигра»,уважаемой в мире страны с современными институтами и желанием дружить со всеми странами. Чилийцы не стесняются спрашивать советов у иностранцев. Их сила заключается в том, что за 35 лет они научились отличать шарлатанов от профессионалов. Политический и интеллектуальный консенсус во имя сохранения и углубления рыночных реформ в Чили сохраняется. Это одно из самых важных достижений последних 25 лет реформ.

ТЕРМИНАТОРЫ ТРЕНДА

Как с нуля создавать точки роста

С 1970 по 1973 гг. Чили управлял президент Сальвадор Альянде. Он обещал превратить страну в латиноамериканское подобие Советского

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Союза. Идеи Маркса и Ленина активно внедрялись в экономику и политику, но они оказались несовместимы с жизнью большей части реального сектора. Остановились национализированные горнодобывающие предприятия. Массово банкротились некогда преуспевающие промышленные и сельскохозяйственные компании. В бывшей богатой стране стали реальностью голодные бунты.

Экономический закат Чили остановил генерал А. Пиночет. Он радикально изменил идеологию и стратегию развития страны. Военные были полны решимости преодолеть тенденцию внедрения социализма в своей стране и на всем континенте. Сделать это им удалось благодаря последовательной, нередко жесткой и даже жестокой политике.

А. Пиночет принял страну в тяжелом состоянии. Расходы бюджета превышали доходы почти на 50%. Национализированные предприятия находились в коме. Инфляция и полное прекращение инвестиций ставили Чили на грань экономического банкротства. За годы правления Альенде ВВП страны сократился на 17% и продолжал неуклонно падать. Внешние кредиты в виде дотаций и субсидий правительства направлялись национализированным предприятиям и сельскому хозяйству. К 1973 г. пенсионный фонд был пуст. Бюджетные трансферты на выплату пенсий и пособий доходили до 55% от расходной части бюджета. Справиться с таким наследством было непросто.

Вынужденная терапия

А. Пиночет восстанавливал страну, используя многие рецепты свободного рынка. Жесткая фискальная и монетарная политика привела к быстрой стабилизации финансово-кредитной сферы. Но этого было мало. Потребовалось либерализовать торговлю и создать условия для привлечения инвестиций. Был значительно упрощен доступ иностранных компаний на товарный и финансовый рынки. В 1980 г. началась реформа рынка труда, в 1981 г. – знаменитая пенсионная реформа.

В 1982 г. Чили потряс еще один экономический кризис. Причиной почти 20-процентного падения ВВП за 3 года (1980 – 1983) стали сильно завышенный фиксированный курс национальной валюты, стремительный рост долгов, финансовый кризис в Мексике и просчеты при проведении приватизации. Инвесторы испугались и вывезли свои деньги из страны. Сломать макроэкономические тренды наскоком, даже при помощи «чикагских мальчиков», не получилось.

Временная неудача не ослабила волю А. Пиночета. 20-процентная безработица, кризис финансово-кредитной системы стали следствием непро-

думанности и несогласованности различных экономический действий. Генерал понял, что мнение экономистов-профессионалов важнее мнения политиков-популистов. Песо пустили в свободное плавание и приступили к deregulirovaniyu финансового рынка. Иностранцам разрешили вкладывать деньги не только в добывающую промышленность, но и в сельское хозяйство. Национализированные коммунистами компании были проданы частным инвесторам. В течение 80-х гг. были приватизированы энергетический комплекс, телекоммуникации, сталелитейная промышленность, страховой бизнес и авиация. Сельское хозяйство давно уже перестало быть государственным. Приватизация не обошла и святое святых Чили – медные рудники. Сама по себе руда без капитальных вложений не представляет никакой ценности. Это понимало правительство, охотно предоставляя возможности для иностранных инвестиций в горнодобывающую промышленность.

Наряду с институциональными изменениями правительство Чили сделало еще один смелый шаг: оно разрушило монополию государства в сфере образования и здравоохранения, что позволило еще больше сократить госрасходы, доля которых только с 1985 по 1989 гг. упала с 33% до 23% ВВП.

Частный сектор быстро среагировал на значительно улучшившийся деловой климат. Середина 80-х гг. – настоящий экономический бум малого и среднего бизнеса. Причем никаких программ государственной поддержки МСБ не было. Объем экспорта резко возрос. К традиционным экспортным позициям (медь, древесина) добавились новые: фрукты, овощи, вина и рыба. Перед чилийскими производителями открылись рынки не только соседей по континенту, но и США, Азии и Европы. Фундамент для долгосрочного устойчивого роста был заложен.

Естественные точки роста: лосось, клюква, вино и цветы

Чилийский и мировой бизнес поверил А. Пиночету и политической эlite страны. Не сразу и не пустым обещаниям, а конкретным действиям. Наряду с бурным ростом инвестиций в традиционную добывающую промышленность на глазах у изумленных любителей незыбломости традиций и предопределенности структуры производства шла их бурная ломка. Страна убедительно доказала миру, как при помощи экономической свободы, политической воли и силы закона можно на пустом месте создать новые сектора экономики. Точки роста появились не по указке властей, а в результате осознанных решений частных инвесторов. Наверное, поэтому их успехи были такими внушительными.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Первый пример – искусственное выращивание лосося. До 80-х гг. рыбное хозяйство в Чили находилось вrudиментарном состоянии. В начале 80-х гг. из-за административных ограничений и острого лоббизма доморощенных «зеленых» американцы и канадцы не могли развивать эту отрасль у себя дома. В 1987 г. законодатели Аляски наложили мораторий на разведение лосося в искусственных условиях. Рыбаки и их профсоюзы победили законы рынка. Вслед за этим США ввели 24-процентную импортную пошлину на импорт лосося из Норвегии. В результате этой меры импорт из Скандинавии сократился в 10 раз.

Свято место пусто не бывает. Чилийские предприниматели в течение нескольких лет увеличили экспорт лосося в США в 15 раз. Сегодня эта аквакультура без вмешательства государства дает около \$800 млн. экспорта. Безусловным лидером рынка является фирма Unimarc Trading. Чили удерживает второе место в мире по выращиванию лосося в искусственных условиях. Есть причина для радости и у потребителей: только в 1988 – 1995 гг. цена килограмма лосося упала более чем в 2,5 раза. Сегодня некогда королевский деликатес доступен любой семье. Спасибо чилийским предпринимателям!

Вторая точка роста – выращивание клюквы. В Чили, как и в Беларуси, много болот. До победы принципов свободного рынка в стране никто не рассматривал их в качестве площадки для развития бизнеса. Но появился американец Уоррен Симмондз и основал возле Вальдивии самую большую в мире плантацию по выращиванию клюквы. Он не побоялся на начальной стадии проекта заинвестировать около \$60 млн. Благо строить библиотеку или спортивные объекты его никто не заставлял. Американские законы охраны окружающей среды не позволяют отводить земельные участки под иные нужды. В Чили рынок земли более динамичный, чем в США. Это не природное сравнительное преимущество. Это искусственно созданный правительством сильный козырь в региональной и мировой конкурентной борьбе.

На радость гурманам, третьей важной точкой роста является винный бизнес. Вина от Concha у Торо близки к тому, чтобы стать лидером по импорту на рынок США. Высокотехнологичный процесс производства вин позволяет успешно конкурировать по ценам и качеству с калифорнийскими винами. Растет экспорт, наполняется бюджет, богатеют люди. Сегодня Чили делает вина из таких сортов винограда, которых нет даже во Франции. И цены здесь в несколько раз ниже французских.

Долина Касабланка – прекрасный пример развития региона после того, как туда пришли частные инвестиции. 20 лет назад это была глубокая провинция с умирающими фермами. Сегодня здесь растут одни их

лучших сортов винограда в мире. Здесь производятся вина для самых взыскательных гурманов.

Место пыльной дороги заняла современная автострада, которой управляет частное предприятие в партнерстве с муниципалитетом. А в долине построена суперсовременная лаборатория Vitro Centre Chile. В 2004 г. при использовании современных биотехнологий она произвела 1,7 млн. луковиц лилии. Так работает совместное голландско-чилийское предприятие. Голландский партнер обеспечивает экспорт большей части производимой продукции. На наших глазах в Чили рождается еще один сектор экономики.

По производительности труда Чили, конечно, еще очень далеко до уровня США. По мнению авторитетной консалтинговой компании «Маккинси», производительность труда на средней чилийской ферме составляет только 12% от американского уровня. По переработке мяса чилийцы отстают от американцев на 65%. Не хватает технологий и качественного менеджмента. Но чилийцы на своих ошибках поняли, что гнать лошадей не стоит. Богатство нельзя создать по мановению волшебной палочки.

В начале 80-х гг. чилийским министрам говорили, что их страна обречена оставаться сырьевым придатком региона. Что чилийские товары никому в мире не нужны. Что чилийских бизнесменов никто не ждет в офисах богатых компаний США, Европы или Азии. «Чикагские мальчики» делали свое дело, игнорируя исторический детерминизм. Они переломили тенденцию. Они поверили в силу частной инициативы и свободной торговли. Они поверили в человека, позволив ему самому определять свою судьбу и выбирать сферу экономической деятельности. Без пятилетних планов, авралов при сборе урожая и приказов банкам выделить сельхозпроизводителям беспроцентные ссуды.

Производство лосося, клюквы, цветочных луковиц – все это могло быть в Беларуси. Приносить нам доход и радовать десятками тысяч новых рабочих мест. Причем без ущерба существующим производствам. Экономический пирог страны не статическая величина. Его можно увеличивать. Богатеть можно не за счет краж и перераспределения, а за счет производства и предпринимательского вдохновения. Главное, выбрать правильный рецепт. Чилийцам это удалось. У нас тоже может получиться. Может, спросим у Людвига фон Мизеса, Милтона Фридмана и их единомышленников, как начать?

ПЕНСИОННЫЙ ФЕНОМЕН

Как превратить пенсионера из иждивенца в партнера

Чили учит мир, как проводить пенсионную реформу. Даже М. Фридман и его коллеги из Чикагского университета не думали, что их ученики пойдут так далеко. США и страны ЕС до сих пор не могут повторить то, что сделали чилийские реформаторы более 25 лет назад, в начале 80-х. С подачи великолепного экономиста и оратора Хосе Пинеры А. Пиночет зажег зеленый свет реформе одной из самых чувствительных сфер экономики – реформе пенсионной системы. Если бы тогда можно было делать ставки на успех данного проекта, как на результаты футбольного матча, то 99,9% экономистов из богатых стран, МВФ и Всемирного банка поставили бы 1000 к 1 против Чили. Для них это было равнозначно тому, как сегодня угадать счет матча «Барселона» – «БАТЭ». В 2006 г. чилийцы и их друзья отпраздновали 25-летие пенсионной реформы. Скептики посрамлены. Чилийские пенсионеры, охваченные частной пенсионной системой, довольны. Они могут спокойно встретить старость. Как же свершилось пенсионное чудо?

А. Пиночет занялся пенсионной реформой не от хорошей жизни. Странная модель европейского образца находилась в глубоком кризисе. Сберегательные кассы не в состоянии были выплачивать пенсии. Правительство и правящие партии без разбору раздавали пенсионные привилегии различным социальным группам. Демагогия и популизм резко увеличили обязательства государства перед пенсионерами. В стране насчитывалось около 100 различных категорий пенсионеров, которые были прикреплены к 32 государственным пенсионным фондам. Стала нормой практика «выбивания» особых льгот, премированием чиновников в виде бесплатного отдыха на престижных курортах. Подобные затраты входили в стоимость содержания самой системы. Пенсионная система стала стабильным источником коррупции. Одни рабочие начинали получать пенсию в 42 года, в то время как другие вынуждены были работать до 65 лет. Пенсионная система охватывала только 62% рабочей силы и все равно не работала.

Что предложил Х. Пинера

Министр труда Х. Пинера предложил отстранить государство от пенсионной системы: если оно не умеет управлять заводами и банками, то нет оснований считать, что оно справится с пенсиями. Поэтому был предложен переход на систему индивидуальных накопительных пенсионных счетов. Добровольно, без принуждения.

Прежде всего реформаторы привели в порядок информацию о трудовой деятельности граждан. Этот чрезвычайно сложный процесс продолжался около 4 лет. Вторым шагом было введение единого пенсионного возраста: 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин. Были упразднены бесчисленные льготы и привилегии. Очередным шагом стало принятие решения об автоматической индексации пенсий, если годовая инфляция превышает 15%. Все эти меры касались первого уровня, т. е. государственной системы. К ней относили людей, которым оставалось до пенсии 10 лет, и самих пенсионеров. Рабочие и служащие, переходившие в частную систему, получали от государства в счет уже отработанного времени так называемые «облигации признания заслуг», которые были депонированы на счетах в частных фондах. Погашение облигаций начиналось при выходе на пенсию. Каждый рабочий получил индивидуальную пенсионную книжку, в которую заносились его личные данные и история его пенсионного страхования.

Чилийцам предоставили право выбора частного пенсионного фонда, который управляет пенсионными накоплениями. Для обеспечения гарантий сбережений были введены принцип трастового управления средствами, жесткие правила отчетности, ограничения по инвестициям и гарантии по обеспечению минимальной доходности (4% в год с учетом инфляции). Затем были ограничены операционные издержки фондов.

Каждый, кто только начинал работать, обязан был вносить 10% дохода на свой счет в одном из двадцати частных пенсионных фондов (еще 10% он мог вносить по своему желанию). Кроме того, эти отчисления снижали налогооблагаемую прибыль и включались в затраты. Одновременно были упразднены налоги на зарплату, которые платили рабочие и работодатели. Согласно закону, начисляемая работнику зарплата повышалась на размер социального налога работодателя (он был освобожден от него) и 10% этой суммы отчислялось в пенсионную систему. Помимо пенсионных выплат, обязательными были 3-процентный ежемесячный страховой взнос на случай инвалидности и смерти и 4-процентная медицинская страховка.

Важным аспектом новой системы было определение минимального размера пенсии по старости, по инвалидности и по случаю смерти кормильца. Государство гарантировало перечисление средств на индивидуальный счет рабочего при наступлении этих страховых случаев. Оно давало подобные гарантии, если при выходе на пенсию рабочий имел как минимум двадцатилетний трудовой стаж. Не были забыты и те немногочисленные старики, которые по разным причинам не имели такого стажа или достаточного количества средств. Адресная помощь и четкие условия государственного субсидирования не составляли большой проблемы для госбюджета.

Доверие к частной системе

В течение первых трех месяцев 25% рабочей силы Чили перешло в частную пенсионную систему. Через пять лет в ней участвовала уже половина населения. Сегодня участниками частной пенсионной системы являются 63% занятых в экономике. Самозанятые, т. е. индивидуальные предприниматели, сами решают, открывать им пенсионный счет или нет; две трети из них предпочитают самостоятельно заботиться о старости. Суммарный объем средств в новой системе превысил \$54 млрд. Пенсионные фонды инвестируют их в различные финансовые инструменты фондового рынка, участвуют в реализации инвестиционных проектов предприятий. Они создали более 20 тыс. рабочих мест в 447 филиалах по всей стране.

Реформа резко увеличила склонность населения к сбережению. Внутренняя норма сбережения выросла до 26% ВВП. Это значит, что одному поколению чилийцев пришлось потуже затянуть пояса, но будущие поколения могут рассчитывать на более широкие возможности как для инвестирования, так и для потребления. Среднегодовой реальный доход по пенсионным инвестициям с 1981 по 1997 гг. составил 12%. В 1998 – 2003 гг. доходность упала до 6,5%. В среднем за 25 лет доходность пенсионного счета составляет около 10% годовых. При выходе на пенсию средний чилийский рабочий будет получать 60 – 65% от средней зарплаты по стране. Отметим, что сегодня расходы государства на пенсионное обеспечение составляют только 1,5 – 2% ВВП. Для сравнения: в Беларусь этот показатель составляет около 10%. В среднем по странам ОЭСР расходы государства на пенсии составляют около 8% ВВП. Если не будет проведена пенсионная реформа, расходы на пенсии в ближайшие 10 лет могут удвоиться. В Чили же самое страшное уже позади.

Благодаря участию в новой системе граждане Чили являются держателями акций сотен акционерных предприятий первой категории, т. е. с низким риском. В результате проведенной реформы чилийцы смотрят на отчисления в систему социального обеспечения не как на очередной налог, а как на разновидность частного сбережения. Конкуренция за средства домашних хозяйств значительно расширила диапазон применения средств, углубила рынок капитала и создала условия для экономического роста. Чили стала малой страной с большим количеством мелких капиталистов. В рамках новой системы получают пенсии около полумиллиона человек. Размер пенсий на 50 – 100% выше, чем при старой государственной системе.

Убийственный для новых рабочих мест налог на зарплату Чили успешно заменила частной инвестиционной системой, стимулирующей создание рабочих мест. При этом значительно повысились доходы чилийцев после выхода на пенсию и их личное благополучие. Можно сказать,

что каждый чилиец владеет акциями экономического успеха страны, так как его сбережения инвестируются в доходные национальные и международные проекты, и сумма этих сбережений превышает половину ВВП страны. Такие средства приведут в движение любой прибыльный проект. Каждый чилиец может контролировать использование его денег. Его старость – в его руках.

Таким образом, рынок создал самую эффективную защиту от лоббистских решений отдельных социальных групп. Он доказал свою состоятельность в плане социальной защиты населения. Чилийская пенсионная система не только экономически эффективна, но и моральна. Она награждает за успех в жизни и заставляет людей избавляться от иждивенческих настроений.

Если говорить о пенсионной системе, то сегодняшняя Беларусь – это Чили 1980 г. Каждый год отсрочки пенсионной реформы увеличивает фискальное бремя будущих поколений. Чили продемонстрировала всему миру, какой должна быть ответственная пенсионная политика. К сожалению, в этой сфере мы продолжаем идти ущербным американским и европейским путем.

ЧИЛИ

- Население – 16,3 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 24,1%, 15 – 64 года – 67,4%, 65 лет и старше – 8,5%.
- Средний возраст – 30,7 лет; мужчины – 29,8 лет, женщины – 31,7 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 77 лет; мужчины – 73,69 лет, женщины – 80,4 лет.
- ВВП по ППС – \$202,7 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$99,55 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$12,6 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (5,1%), промышленность (49,8%), услуги (45,2%).
- Рабочая сила – 6,84 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 13,6%, промышленность – 23,4%, услуги – 63%.
- Инвестиции в основной капитал – 19,3% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$37,78 млрд., расходы – \$26,5 млрд.
- Госдолг – 5,4% ВВП.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- Основные сельхозпродукты: виноград, яблоки, персики, пшеница, кукуруза, овес, спаржа, лук, чеснок, бобовые, птица, шерсть, рыба, дре-весина.
- Основная продукция промышленности: медь, продукты питания, железо и сталь, изделия из древесины, транспортное оборудование, цемент, текстильные товары.
- Экспорт – \$58,12 млрд., импорт – \$35,9 млрд.
- Основные экспортные товары: медь, фрукты, рыбные продукты, бумага и сырье для производства бумаги, вино.
- Основные экспортные партнеры: США (15,6%), Япония (10,5%), Китай (8,6%), Голландия (6,7%), Южная Корея (5,9%), Италия (4,9%), Бразилия (4,8%), Франция (4,2%).
- Основные импортные позиции: нефтепродукты, химические про-дукты, электрическое и телекоммуникационное оборудование, транс-порные средства, природный газ.
- Основные партнеры по импорту: США (15,6%), Аргентина (12,6%), Бразилия (11,8%), Китай (9,7%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$174,6 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 12,45 млн.
- Число интернет-хостов – 745,4 тыс.
- Число интернет-пользователей – 4,2 млн.
- Число аэропортов – 358.

Чили в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Чили
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	40
Место по индексу глобальной конкурентоспособности, 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	26
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	28
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	34
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	22
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 страны	29
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	20
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	31
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	8

Чили. Экономические показатели 2003 – 2008 гг.

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007н	2008н
ВВП в текущих ценах, \$ млрд.	74	95,8	119	145,8	152,6	156
Реальный ВВП, %	4,0	6,0	5,7	4,0	5,8	5,3
Инфляция ИПЦ, %	2,8	1,1	3,1	3,4	2,8	3,0
Валовые национальные сбережения, % ВВП	20,1	22,2	23,5	24	24,2	22,9
Инвестиции в основной капитал, % ВВП	21,1	20,1	22,4	20,4	20,9	22,1
Динамика экспорта товаров и услуг, %	19,2	50,1	27	40,7	1,0	
Динамика импорта товаров и услуг, %	13,6	27,8	33,0	17,7	9,6	
Сальдо текущего счета, % ВВП	-0,8	2,1	1,3	5,3	5,2	1,3
Сальдо торгового баланса, % ВВП		10,0	9,1	15,2	12,7	7,1
Общие доходы центрального правительства, % ВВП	21,1	20,8	22,0	23,7	25,9	25,1
Общие расходы центрального правительства, % ВВП	22,4	21	19,9	19,1	18,2	19,1
Баланс центрального бюджета, % ВВП	-1,2	-0,2	2,1	4,6	7,7	6,0
Общие доходы местных бюджетов, % ВВП	3,1	2,7	2,9	3,0	3,1	
Общие расходы местных бюджетов, % ВВП	3,1	2,7	2,7	3,0	3,0	
Валовой госдолг, % ВВП	12,5	10,3	8,0	7,4	6,5	5,8
Безработица, %	9,5	10,0	9,3	7,9	7,8	7,9
Суверенный долговой рейтинг в иностранной валюте от S&P	A-	A-	A	A	A	

н – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org**9. НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ****СТРАНА КИВИ И ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РОСТА
Когда в противниках согласье есть**

Их в 2,5 раза меньше, чем нас, но производят они в 7 раз больше валового продукта на душу населения. В 50-е гг. XX в. их страна была одной из самых богатых в мире. Затем она решила поэкспериментировать с интервенционизмом. Наевшись его, она попала в глубокой системный кризис. Было больно, но относительно недолго. Рыночное лекарство быстро пошло на пользу.

Сейчас Новая Зеландия на всех парах движется в мировую элиту богатых. В конце 80-х гг. в тогда еще БССР приехал один новозеландский профессор. Он хотел понять суть перестройки (тогда перестройка гремела по

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

всему миру) и надеялся научиться в БССР, как делать реформы. Пробы в нашей стране несколько месяцев, профессор уехал, обогащенный рецептами белорусской кухни и знаниями о том, как не нужно делать реформы. Возможно, наш опыт помог Новой Зеландии избежать целого ряда ошибок и выбрать правильный путь. Она сумела выйти из системного кризиса и стать самой лучшей в мире страной для ведения бизнеса, страной с самыми качественными в мире услугами государства. Пришла пора Беларуси получить ответный урок от наших новозеландских коллег. Тем более что они очень гостеприимны и открыты.

Третий путь завел в тупик

Экономика Новой Зеландии была одной из самых протекционистских и зарегулированных в мире. Ею гордились сторонники так называемого третьего пути и теоретики широкого государственного интервенционизма. Смотрите, завидуйте, говорили они, вот как можно совместить эффективность рынка и социальную ориентацию государства. Совмещение было довольно продолжительным, но объективно должно было закончиться. В середине 70-х гг. в новозеландской модели появились большие трещины.

Предыдущие 50 лет Новая Зеландия служила своеобразным огородом для Великобритании, которая обеспечивала стабильный рынок сбыта новозеландской сельскохозяйственной продукции. Киви, пшеница, картофель, шерсть, говядина и баранина позволяли островитянам стабильно увеличивать уровень жизни.

В середине 50-х гг. Новая Зеландия входила в тройку самых богатых стран мира. К середине 80-х гг. она была уже на 20-м месте. В период расцвета ее экономики ВВП на душу населения был на 20% выше среднего по странам ОЭСР, а к началу реформ не дотягивал до него одну треть. Новая Зеландия получила два мощных удара. Во-первых, рост цен на нефть резко увеличил затраты производителей традиционных видов продукции. Во-вторых, потеря британского рынка оказалась большой неожиданностью для почивавших на лаврах политиков. В 70-е гг. экспорт в Великобританию составлял 35%, в начале XXI в. – только около 5% от общего экспорта страны.

Выход Великобритании из таможенного союза с Новой Зеландией стал для островного государства таким же шоком, как для Беларуси развал Советского Союза. Британцы предпочли членство в ЕС и вынуждены были повысить таможенные пошлины на новозеландские товары. Это было началом конца некогда самого богатого государства всеобщего благосостояния.

Адаптация к реальности

Почти 10 лет, с середины 70-х до середины 80-х гг., правительство пыталось решать проблемы при помощи стандартного набора мер кейнсианской политики: удешевляло кредиты для сельхозпроизводителей, списывало им долги, регулировало цены, жестко ограничивало конкуренцию на внутреннем рынке. Государство цеплялось за старые идеи и модели, не понимая, что вернуться в старую систему уже не удастся никогда.

Правильные решения пришли не сразу. Власти перепробовали (так же, как это делает сегодня белорусское правительство) инструменты монетарной и фискальной экспансии. Бизнес и сельское хозяйство получали огромные субсидии. Многочисленные промышленные проекты – точки роста – должны были дать новые рабочие места и гарантировать экспорт. Не получилось. Новозеландские чиновники и политики 25 лет назад, равно как и белорусские сегодня, не могли по определению предвидеть развитие региональных рынков и мировой экономики в целом. Справиться с вырвавшейся из-под контроля инфляцией при помощи замораживания цен, зарплат и тарифов также не представлялось возможным.

К 1984 г. новозеландская экономика стала трудно управляемой. Дефицит бюджета превысил 8% ВВП, дефицит текущего счета – 9% ВВП. Структурные диспропорции не позволяли появляться новым предприятиям, а старые компании не могли выдержать растущей конкуренции. В отличие от Беларуси начала XXI в. Новой Зеландии в начале 80-х гг. не помогли нефтяной бум и дешевые энергоресурсы. Наоборот, они послужили катализаторами кризиса. Новая Зеландия не имела собственных запасов нефти и нефтеперерабатывающей промышленности, мощных заводов и удобрений, и тем более не могла воспользоваться географическим положением для транзита торговых потоков через свою территорию. Страна простых фермеров начала понимать, что жить по-старому нельзя. Путь к прозрению занял около 10 лет, закончившихся в 1984 г. жестоким финансовым и производственным кризисом.

И здесь между Беларусью и Новой Зеландией начинаются кардинальные отличия. В то время как наши власти в середине 90-х гг. решили повернуть ход истории вспять и восстановить методы и механизмы управления экономикой по-советски, Новая Зеландия провела одну из самых последовательных системных рыночных реформ в мире. По глубине преобразований, изменению характера экономических отношений в то время в мире не было ничего подобного, хотя радикализм реформ был явно преувеличен. Отметим при этом, что альтернативой рынку было бы банкротство страны и погружение ее в хаос. Реформы стали неизбежным способом ее спасения.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

На фоне новозеландских лейбористов, которые проводили рыночные реформы, особенно во внешней торговле и в сфере госуправления, даже М. Тэтчер выглядит социалисткой. Министр финансов страны Роджер Дуглас говорил, что страна из Польши Океании станет ее Гонконгом. Далеко не все и не сразу согласились с предлагаемыми мерами по спасению экономики. Даже сегодня, 25 лет спустя, оценки этих реформ вызывают споры. Скептики говорят, что средние темпы роста экономики Новой Зеландии в течение первых 15 лет после реформ не превышали 1%. У Австралии, которая не решилась на столь глубокие перемены, темпы роста ВВП в 1985 – 2000 гг. составили 2,4%. В это же время в странах ЕС темпы роста ВВП превышали 3%. Однако следует заметить, что структурные искажения в Новой Зеландии были гораздо сильнее, чем в Австралии. Любой другой вариант развития рыночных реформ был бы еще более затратным и дорогим.

Противники рыночных решений часто проводят очень некорректные параллели. Мол, если бы Новая Зеландия не меняла все так стремительно и радикально, то она смогла бы развиваться быстрее. Через 25 лет после начала реформ, да еще сидя в Лондоне или Париже, легко давать такие советы. Однако, когда бюджет пуст, денег на выплату зарплаты нет, в долг никто не дает, решения необходимо принимать быстро. Новозеландские реформаторы принимали их в конкретной ситуации, а не в рамках некоей математической модели, изобретенной теоретиками 25 лет спустя. Не пойти на либерализацию обменного курса, снятие ограничений на финансом рынке, снижение налогов, либерализацию внешней торговли и ликвидацию субсидий сельскому хозяйству власти не могли. Однако до модели Гонконга или Южной Кореи они явно не дотянули.

Вопреки расхожему мнению, что в любой стране реформаторы обречены на всенародное презрение, новозеландские левые выиграли первые же выборы после начала реформ. Помогли широкая информационная кампания, прямой контакт с избирателями. Одним из главных факторов, обеспечивших успех реформ, был консенсус политических и интеллектуальных элит. Политики продемонстрировали мудрость и зрелость. Они не стали копаться в прошлом, подвергли ревизии свои дормы и выбрали наиболее выгодные для страны решения. Поэтому даже пришедшая в 1991 г. к власти Национальная партия не свернула, а продолжила проводимые преобразования. После финансовой стабилизации пришла очередь реформы рынка труда. Закон о трудовых контрактах 1991 г. передал право определять условия занятости на уровень «рабочий – работодатель». Права профсоюзов навязывать условия контрактов были резко ограничены. В этом смысле новозеландцы отказались от французско-немецкой модели рынка труда в пользу шведско-датской системы. Как известно, в

скандинавских странах у работодателей гораздо больше прав при найме и увольнении рабочих.

Важнейшим фактором закрепления успехов первого этапа реформ стало решение об обеспечении реальной институциональной независимости Резервного банка страны (эквивалент нашего Нацбанка). Новозеландцы одними из первых в мире стали проводить политику инфляционного таргетирования. Необходимой мерой сбалансированности денежной реформы стало принятие закона о фискальной ответственности. Данный закон ввел жесткие требования прозрачности бюджетных расходов, определил критерии оценки их эффективности. В результате после более 20 лет высокой инфляции в Новой Зеландии уже более 15 лет рост цен составляет не более 3% в год. С 1994 г. правительство страны сократило государственный долг с 50% ВВП до 20%.

Роджерономика и рутоназия

На фоне увлечения Запада идеями социализма журналисты поспешили окрестить новозеландские реформы радикальными и даже либертианскими. На самом деле правительство принимало только вынужденные меры для решения накопившихся проблем. Политические деятели страны не смогли полностью отказаться от реакционного наследства М. Кейнса и П. Самуэльсона и начать действовать по рецептам Л. Мизеса и Ф. Хайека. За последние 25 лет можно выделить всего лишь два всплеска рыночных реформ. Первый этап – роджерономика (в честь министра финансов страны Роджера Дугласа) образца 1984 – 1987 гг. и второй – рутоназия (от имени министра финансов Рута Ричардсона) в 1990 – 1991 гг. В период между ними местная бюрократия занималась лишь довольно скучной рутинной работой, ничем не отличаясь в этом от британской или голландской бюрократии.

Глубина реформ кажется такой большой только по сравнению с зарегулированной донельзя системой, которая и довела страну до кризиса. Явно преувеличенным является мнение о полном триумфе капитализма. Госрасходы в Новой Зеландии не опускались ниже 40% ВВП и стабильно оставались на 10 – 12 п.п. выше, чем в Австралии. По этому показателю Новая Зеландия имеет больший размер государства, чем в среднем по ОЭСР. Более того, до начала административной реформы, которая и сделала отечественную бюрократию одной из самых эффективных в мире, прошло как минимум 10 лет. К реформе делового климата страна также приступила со значительным отставанием.

Нельзя недооценивать издержки преодоления огромных структурных диспропорций. Более низкие темпы роста в течение первых 10 лет после

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

начала реформ стали той ценой, которую страна должна была заплатить за предыдущие 20 лет пребывания в социалистической нирване. Зато в XXI в. Новая Зеландия вышла в лидеры стран ОЭСР по темпам экономического роста. Нельзя примерять на нее «одежды» бизнес-цикла других стран, тем более наклеивать ярлык либертарианства.

Уроки «кивинов» для «бульбашей»

Прошло более 20 лет после начала системной трансформации. Далеко не все завершено. Даже достижения в области фискальной стабилизации нельзя назвать необратимыми. Однако сегодня можно поаплодировать новозеландцам за то, что они отвели страну от края пропасти и не скатились до уровня хронически развивающихся стран. Они вернули доверие бизнесу и людям, диверсифицировали внешнюю торговлю, превратили дотационное аграрное производство в высокотехнологичное и самое конкурентное в мире. Страна быстро адаптировала современные технологии в области телекоммуникаций и промышленного производства. Важно и то, что инвестиционные и производственные решения здесь принимают владельцы капитала, а не безответственные чиновники.

Несмотря на целый ряд очевидных различий между нашими странами, легко провести некоторые параллели. Мы в такой же степени зависим от рынка России, как когда-то Новая Зеландия зависела от Великобритании. В разные периоды своей истории наши страны были аграрными. Конечно, в Новой Зеландии никогда не было политического социализма и монополии, а вот национализация целого ряда секторов промышленности и рынка услуг аналогична современной белорусской практике. Как новозеландцы, так и белорусы не считали необходимым вывести деньги и банки из-под политического контроля. Островитяне обожглись и исправили эти ошибки на первом этапе реформ. Сможет ли Беларусь избежать бюджетного и банковского кризиса? Пока оснований для этого нет. Так, может, лучше начать прямо сейчас?

Белорусские политики могут извлечь из новозеландских преобразований целый ряд ценных уроков. Во-первых, рыночные реформы не ликвидируют, а при системном подходе усиливают социальную политику. Во-вторых, нужно вовремя адаптироваться к изменениям в мировой экономике, а не пытаться блокировать перемены при помощи различных государственных программ. Новая Зеландия потеряла рынок Британии, Беларусь – Советского Союза. Наше положение усугубляет глобализация мировой экономики, формирование мощного мирового финансового рынка. Оставаться за его пределами – вредить себе. Новой Зеландии удалось интегрироваться в мировую систему. Поскольку у нас, как и у них,

есть малая открытая экономика, мы тоже должны выступать за либерализацию глобальной торговли. Выполнять эту задачу вне рамок ВТО, не адаптируя на национальном уровне международные стандарты бухучета, аудита и защиты прав собственности, невозможно.

В-третьих, без реформы всей государственной системы управления трудно рассчитывать на успех в современном мире. Если Беларусь и может копировать что-то из опыта Новой Зеландии, так это ее бюрократию: прозрачную, гибкую и действующую по принципу достижения максимального результата при минимальных затратах. Лидерство Новой Зеландии в этом аспекте подтверждается тем, что эта страна занимает одно из первых мест в мире по качеству госуправления и делового климата. Ради такого результата стоило начинать реформы 22 года назад. Косвенным подтверждением правильности такого выбора является реакция людей. В Новой Зеландии давно изменилась прежде неблагоприятная демографическая ситуация, и теперь численность населения в стране постоянно растет. Только в благополучной стране в семьях модно иметь много детей.

КАК УПРАВЛЯТЬ ГОСУДАРСТВОМ

Лучшие бюрократы мира

Из всего того хорошего, чему можно научиться у Новой Зеландии, нужно особо выделить систему государственного управления. Тамошние чиновники являются самыми профессиональными в мире. Не потому, что в этой стране доминирует некая особая религия или при рождении людям вживляют чип честности. Все дело в стимулах и мотивации. Они формируются не только воспитанием в семье, образованием в школе и университете, а функциями самих государственных органов, характером полномочий и сутью системы контроля за выполнением бюрократами их работы. Новая Зеландия научила мир, как использовать конкуренцию в системе госуправления, не формируя мощных лоббистских кланов и избежав появления олигархов. В 2007 г. Новая Зеландия стала самой некоррумпированной страной мира (по индексу восприятия коррупции).

Люди хотят, чтобы государство помогало, а не мешало им жить. Мировой опыт учит нас, что помочь через бюджетные дотации и субсидии, через направление инвестиций на реализацию «стратегически важных» проектов и защиту потребителя путем фиксации цен и торгового протекционизма вредна и бесперспективна. Это не значит, что государство нужно ликвидировать и провозгласить лозунг «Да здравствует анархия!». Новая Зеландия учит нас, как государство может реально помогать бизнесу, потребителю и инвестору. Защищать права собственности одних,

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

здоровье других и свободу выбора третьих может только та власть, которая работает в условиях интенсивной политической конкуренции, прозрачности и открытости.

Бюрократы живут своей жизнью

Экономисты уже давно доказали, что провалы госуправления гораздо опаснее так называемых провалов рынка. Сторонники госуправления считают, что идеальный бюрократ управляет беспристрастно, он не участвует в политических играх и не подвержен духу партийности – *sine ira et studio* (без гнева и пристрастия). В моделях идеального госуправления профессиональную гордость бюрократа составляет его способность вне зависимости от обстоятельств выполнять свои обязанности добросовестно и щепетильно, без дискриминации одних людей и вымогательства взяток у других. Подобные догмы давно выброшены на свалку истории и науки, но как в Новой Зеландии до проведения административной реформы, так и в сегодняшней Беларуси многие политики и граждане все еще верят в чиновников-ангелов.

В реальной жизни бюрократы думают только о своих собственных интересах. Чтобы получать деньги налогоплательщиков на реализацию своих проектов, они называют их народными, одновременно провозглашая их государственную важность. Чтобы снять у населения лишние вопросы, часто используется слово «безопасность»: продовольственная, технологическая, информационная и т. п. Провалы и ошибки списываются на действие враждебных внешних сил или форс-мажорные обстоятельства. Успехи, естественно, приписываются мудрости и исключительной прозорливости чиновников и назначающих их политиков.

Новозеландские избиратели соглашались с институциональным мошенничеством на протяжении 30 лет. Когда управлять по-старому чиновники и политики уже не могли, ответственная национальная элита предложила стране новые административные решения. Правительство оказалось не в состоянии обеспечить эффективную поставку большинства товаров и услуг, в том числе в сфере телекоммуникаций, строительства, сельского и лесного хозяйства, на транспорте. За 20 лет, предшествовавших началу реформ, новозеландские власти вложили \$5 млрд. бюджетных средств в торговые операции ряда правительственный департаментов и ведомств. В 1986 г. эти организации управляли активами стоимостью более \$20 млрд., но после уплаты налогов у них не оставалось ничего, что они могли бы предложить своим «акционерам», т. е. гражданам страны. Какие еще нужны доказательства неэффективности такой формы госуправления?

Реформа госуправления включала несколько направлений. Во-первых, произошло резкое сокращение функций и полномочий правительства. Рынок, а не государство гораздо эффективнее управляет активами и поставляет товары и услуги. Способом реализации данного подхода стала приватизация. Во-вторых, чиновникам была предоставлена свобода действий, но в рамках жестких бюджетных ограничений. Политики выступали заказчиками определенных услуг, определяли бюджет, критерии оценки эффективности разных департаментов и принимали нормативные акты. Чиновники же и другие граждане могли создавать временные рабочие коллективы и участвовать в тендерах на оказание государству определенных услуг. В-третьих, чиновники обязаны были действовать открыто, чтобы их конкуренты (т. е. те, кто претендует на оказание данных услуг в будущем) могли указать на ошибки и нарушения в работе. В обязанности каждого госслужащего были вменены поддержка и развитие конкуренции.

Современное новозеландское государство создавалось следующим образом. Еще в 1982 г. был принят закон об официальной информации, который резко расширил доступ к информации о деятельности государства. Как только люди увидели, насколько неэффективно государство управляет активами, они выступили в поддержку реформ. С 1986 г. начались акционирование и приватизация предприятий, находящихся в государственной собственности. Крупные министерства подверглись реструктуризации или были упразднены. В 1988 г. началась реформа государственной службы. В 1989 г. она была усиlena реформой системы государственных финансов. Одновременно были введены новые правила отчетности и аудита. В конце 80-х гг. началась децентрализация системы здравоохранения и образования. Полномочия по их управлению были переданы на уровень местных органов власти. Следом власти провели децентрализацию системы финансирования данных секторов, а также изменили порядок работы предприятий, имеющих в уставном капитале долю государства.

Принципы конкурентного государства

С 1984 г. проводились радикальные реформы структуры, системы и процессов функционирования госсектора Новой Зеландии. Реформа затронула все его элементы. Правительство перестало играть ключевую роль в экономике и в обществе в целом. Госструктуры неясного назначения были упразднены. Перед правительственными министерствами были поставлены четкие задачи достижения эффективности, производительности, прозрачности, подотчетности и последовательности.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

В первую очередь реформаторы постарались разделить функции нормотворчества, управления, регулирования и контроля. Органы, которые определяли общие правила игры в том или ином сегменте рынка, не имели права заниматься госзакупками. Отдельные функции предоставления услуг были переданы неправительственным агентствам, известным как организации Короны.

Суть децентрализации управления в правительственные департаментах заключалась в том, что их руководителям были переданы полномочия и ответственность за принятие решений в области управления кадрами, отбора и закупки всего необходимого для поставки общественных товаров и услуг.

Если экстраполировать этот опыт на Беларусь, то получается, что президент или парламент назначает министра, а тот сам формирует свое министерство, подбирает штат и формы работы для выполнения четко поставленной законодательной и исполнительной властью задачи в рамках данного бюджета. Новозеландские законодатели пошли на изменение основ финансового менеджмента государственного сектора. Были введены накопительные счета разных госструктур, а также осуществлен переход от контроля затраченных ресурсов к контролю поставленных общественных товаров и услуг и к оценке их воздействия на развитие экономики и на качество институциональной среды. Получил деньги, полномочия и свободу действий – будь добр, произведи заказанные услуги и отчитайся за каждый потраченный цент. Сэйономил – получи премию и еще один контракт на очередные 3 – 4 года.

Основы нового новозеландского государства были заложены в четырех ключевых законах: закон о предприятиях, находящихся в государственной собственности (State Owned Enterprises Act 1986); закон о государственном секторе (State Sector Act 1988); закон о государственных финансах (Public Finance Act 1989) и закон о фискальной ответственности (Fiscal Responsibility Act 1994). Первый регламентировал отделение коммерческих функций госструктур (торговля) от некоммерческих (администрирование и регулирование). Второй ввел ответственность чиновников за производительность и эффективность управления в их организациях. Третий закон сместил акцент в управлении госфинансами с учета использованных ресурсов на учет результатов. Отчетность о текущих расходах была отделена от отчетности о капитальных затратах. Так можно было лучше оценить деятельность правительства как собственника и потребителя услуг подведомственных организаций.

Была сформирована новая система отношений между министрами и исполнительными директорами. Премьер и кабинет министров несут ответственность перед избирателями за получение объявленных экономи-

ческих результатов. Правительство определяет, какие товары и услуги (включая политические рекомендации, государственное регулирование, производство товаров и т. д.) необходимо произвести ведомствам. Оно распределяет между ними задания и ресурсы. Исполнительные же директора ведомств несут ответственность перед министрами за поставку товаров и услуг. Все эти отношения закрепляются контрактами между ведомствами и правительством.

Коронный номер Новой Зеландии

Реформа изменила и характер взаимоотношений между правительством и государственными предприятиями. Во-первых, некоммерческие функции были отделены от коммерческих. Во-вторых, было установлено, что в основе управления государственными предприятиями должны лежать принципы управления частным бизнесом. В-третьих, управляющим были переданы полномочия и установлена ответственность за использование ресурсов. В частности, заниматься ценообразованием, закупками, маркетингом разрешалось при условии увеличения прозрачности финансовой отчетности перед министрами и общественностью. Законодатели ввели принцип «конкурентной нейтральности». Он предполагает снятие барьеров для развития конкуренции в той отрасли, где работает госпредприятие.

Уникальной особенностью Новой Зеландии является создание упомянутых выше организаций Короны – квазиавтономных неправительственных организаций. Они находятся в собственности Короны, но не являются ни правительственными ведомствами, ни парламентскими организациями, ни государственными предприятиями. Такие организации существуют в сфере образования и здравоохранения, например исследовательский институт Короны, а также ряд общественных корпораций (к примеру, совет по сельскохозяйственному маркетингу). В основу деятельности таких организаций легли следующие принципы: независимость от политического контроля и прямая ответственность перед министрами, свобода от ведомственных процедур и контроля, беспристрастность в реализации своих регулирующих функций, возможность привлечения вневедомственных экспертов к процессу принятия решений, представление интересов местной общественности.

Вот так создавалось административное чудо Новой Зеландии. В том, что реформа удалась, нет никаких сомнений. Об этом убедительно свидетельствуют высокие рейтинги Новой Зеландии в ведущих агентствах мира, стабильность государственных институтов, высокий индекс доверия к ним и устойчивый экономический рост. Деловой климат – а это

конкретный результат административной реформы – является лучшим в мире.

Власти Беларуси также декларируют цель «Государство – для человека». Если речь не идет о каком-то конкретном человеке, то пора приступить к внедрению опыта Новой Зеландии в нашей стране. Это и есть лучшее в мировой практике. Это путь к народному государству. Наверное, поэтому ему противятся мощные лоббисты и монополисты не только в переходных странах, но также в ЕС и США.

КАК СТАТЬ ЛИДЕРОМ БЕЗ ДОТАЦИЙ И АГРОГОРОДКОВ Феномен новозеландского фермерства

Говорить, что все в мире дотирируют сельское хозяйство, неверно. Не все. Есть резкие, поразительно успешные исключения. В Новой Зеландии, которая как раз нарушает это правило, аграрный сектор является самым конкурентным в мире. Так было не всегда. В течение многих лет эта страна имела гарантированный сбыт на британском рынке. Думать о других схемах работы фермеры, получающие щедрые государственные дотации, не хотели. Только глубокий кризис заставил Новую Зеландию кардинально изменить отношение к сельскохозяйственному производству. Через 20 лет преобразований мы можем с уверенностью сказать, что путь был выбран правильный.

Продавать дотированную баранину и говядину, фрукты и овощи не составляет большого труда. Научиться производить и продавать в условиях жесткой рыночной конкуренции было делом государственной важности. Это сейчас стало модно говорить об отказе от дотаций, отмене ценового регулирования и снятии таможенных барьеров на торговлю продукцией сельского хозяйства. Пойти на эти меры в далеком 1984 г. было равносильно подвигу Геракла.

Фермеры, привыкшие к халяве в виде бюджетной помощи и гарантированного сбыта, без боя не сдавались. Были забастовки, требования возврата к светлому прошлому, стенания по поводу продовольственной безопасности. Аграрное лобби пугало людей тем, что введение рыночных механизмов в сельской местности превратит ее в пустыню, а снятие ограничений на рынке земли приведет к тому, что «придут японцы и все купят».

Поразительно, насколько похожая аргументация звучит сегодня в Беларуси, более чем 20 лет спустя. Печально, что наша страна в очередной раз не извлекает уроков из новейшей экономической истории.

Сразу скажем, что страшилки, о которых так эмоционально говорили сторонники государственного сельского хозяйства, так и остались плодами их воображения. Конечно, не все процессы шли безболезненно. Структурные диспропорции были настолько сильны, что переориентация на производство других товаров, изменение характера взаимоотношений между фермером и производителем, фермером и банком, не могли произойти без жертв. Полосканием горла двухстороннее воспаление легких не вылечишь.

Богатство создали, но не удержали

В начале XX в. основой слаборазвитой экономики Новой Зеландии было лесное хозяйство. Развитие тогда еще британской колонии зависело от кредитов из метрополии и небольших частных инвестиций иммигрантов. Рост экономики ускорился с началом коммерческого использования кораблей-рефрижераторов. Это позволило развивать экспорт за счет стабильного животноводства. Усилилась иммиграция, что привело к превращению лесов в пастбища. Великобритания служила основным рынком сбыта говядины, телятины, масла и сыра. С начала XX в. и до конца второй мировой войны торговый оборот с ней постоянно увеличивался. Торговали по рыночным ценам. Советы по маркетингу сельскохозяйственной продукции стали своеобразными холдингами, представляющими интересы крупных сельхозпроизводителей и распределяющими бюджетные ресурсы. О создании равных условий хозяйствования тогда не думал никто. Существовали советы по торговле молочной продукцией, мясом, шерстью, яблоками и киви. Нечто наподобие сбытовых структур советского образца.

Благодаря поставкам продовольствия и древесины, стабильному сбыту во время первой и второй мировых войн, отсутствию расходов на содержание армии Новая Зеландия быстро богатела. В конце 40-х гг. страна имела самый высокий в мире доход на душу населения. Доля сельхозпродукции в экспорте составляла около 90%.

Развитие в рамках старой модели продолжалось вплоть до начала 70-х гг. К этому времени дали о себе знать проблемы макроэкономического уровня. Кризис платежного баланса, высокие издержки обслуживания внешнего долга привели к тому, что в 1971 г. от привязки обменного курса к фунту стерлингов страна перешла к системе, основанной на американском долларе (в 1976 – 1982 гг. существовала привязка обменного курса к разнице цен между Новой Зеландией и ее основными торговыми партнерами).

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Отраслевые советы погрязли в долгах. Через госдепартаменты финансировались программы переселения служащих и горожан на фермы. Кредиты были практически бесплатными и не индексировались с учетом инфляции. В 1980 – 1984 гг. совокупная помощь растениеводству увеличилась до 33% ВВП. В этот период почти половина всех трансфертов шла на ценовую поддержку и списание долгов. С началом реформ доля трансфертов фермерам упала до 18,7% ВВП, а затем до 2,3%.

Основным колом для слабеющего тела новозеландской экономики стало вступление в ЕС Великобритании. Новая Зеландия попала под общий тариф и была ошарашена резко возросшим уровнем конкуренции. Из общих правил были исключены только масло и телятина. В 1974 и 1979 гг. по причине нефтяного кризиса условия торговли ухудшились еще больше, а сравнительные преимущества по внутренним ценам исчезли из-за высокой инфляции. В 1981 – 1984 гг. правительство экспериментировало с обменным курсом и ставкой процента по кредитам для села, но такие формы государственного вмешательства привели лишь к росту спекуляций и бюджетных заимствований.

В 1984 г. лейбористское правительство инициировало широкомасштабные реформы всех экономических институтов страны. Поскольку сельское хозяйство было ключевым сектором, то именно на него пришелся главный удар. Пакет реформ включал сокращение размера и количества импортных таможенных пошлин, либерализацию денежного рынка и обменного курса, широкую приватизацию жилищно-коммунального хозяйства, реструктуризацию системы управления государственными финансами. Были также ликвидированы механизмы поддержки сельского хозяйства, включая специальные программы кредитования, налоговые каникулы, льготные кредиты для советов по маркетингу, а также субсидии на закупку сырья и техники. Как только новое правительство провело глубокий аудит своих активов, оно ужаснулось: богатство оказалось не реальным, а бумажным.

Это сладкое слово «диверсификация»

Позиции аграрного лобби резко ослабились, особенно после того, как в 1996 г. произошел отказ от мажоритарной избирательной системы. Переход на новую систему привел к сокращению избирательных округов на 50% и дальнейшему ослаблению аграрного лобби. По мере развития других секторов доля села в национальном доходе и в ВВП сократилась с 14,6% в 1960 г. до 5,2% в конце 90-х гг. При увеличении объемов производства произошло сокращение издержек, в том числе на рабочую силу.

За этот же период по причине расширения производства лесного хозяйства (10,7% в 1998 – 1999 гг.), рыбного хозяйства (5,7%) и экспорта товаров промышленности (30,7%) доля аграрного сектора в товарном экспорте сократилась с 92,5% до 50,9%. Попав в жесткую зависимость от мировой конъюнктуры, новозеландские фермеры начали ориентировать свое производство на реальный спрос, а не на заказ советов. В результате проведения реформ резко увеличился экспорт молочной продукции, что позволило компенсировать потери от сокращения экспорта мяса и шерсти. Вырос также экспорт яблок и других овощей и фруктов. Самым значительным событием 90-х гг. стало полное изменение географической структуры экспорта. Преобладание торговли с Британией закончилось. Появились новые рынки и новые экспортные позиции. В 1959 – 1960 гг. Великобритания покупала 53% всего товарного экспорта из Новой Зеландии. Сегодня на ее долю приходится менее 5% экспорта. Среди новых внешнеторговых партнеров Новой Зеландии заметную роль играют Австралия, Япония, Южная Корея, Китай и страны Юго-Восточной Азии. Страна подписала соглашения о зоне свободной торговли с десятками стран мира, в том числе с Австралией. Отказ от протекционизма в пользу свободной торговли обеспечил стране большую устойчивость.

Экономическая реформа – вынужденное благо

В 1984 г. лейбористское, т. е. левое правительство впервые с 30-х гг. взялось за решение структурных проблем. После выборов 1984 г. возросли темпы бегства иностранного капитала из страны, что привело к кризису обменного курса. Новое правительство пошло на 20-процентную девальвацию национальной валюты. Программа системных мер предполагала проведение жесткой монетарной политики, сокращение бюджетного дефицита и поддержание реального курса новозеландского доллара. Такая политика была направлена на ускорение темпов экономического роста, придание институтам и механизмам гибкости при низкой инфляции, уравновешенном платежном балансе и более высокой безработице. Были сняты ограничения по процентным ставкам (ранее коммерческие и государственные банки не имели права самостоятельно определять стоимость кредитов для села). Активизировалась политика по реструктуризации долга, контролю над ростом кредитования и бюджетного дефицита. Резервный банк более активно проводил операции на открытом рынке, была введена система тендров на размещение ГКО. В марте 1985 г. Новая Зеландия перешла на режим плавающего обменного курса.

Бюджетная реформа предполагала сокращение госрасходов и введение НДС. Повысить эффективность размещения государственных ресурс-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

сов предполагалось за счет активизации ценовых механизмов. К 1987 г. были упразднены все схемы помощи экспортерам. Ранее селу предлагался более благоприятный обменный курс. Постепенно были сняты квоты на импорт, что способствовало отказу от политики торгового изоляционизма. В 1985 г. министр финансов огласил изменения в налогообложении фермеров, отмену многих ограничений на покупку земли иностранцами. Серьезной ревизии были подвергнуты органы государственной экономической политики. Уровень зарплаты в госсекторе был абсолютно оторван от реальной ценовой ситуации. Эти и другие препятствия сдерживали экономический рост и блокировали стимулы, необходимые для поощрения инноваций, диверсификации и разработки новых продуктов. Большинство из них было успешно ликвидировано.

Введение реальных рыночных условий в сельское хозяйство шло по следующим направлениям. Были упразднены ценовая поддержка сельхозпроизводителей и выплата им субсидий на приобретение факторов производства. Банки начали кредитовать село по реалистичным процентным ставкам. Льготные кредиты фермерам через Rural Bank (эквивалент белорусского Белагропромбанка) были отменены. До начала реформ большинство кредитов селу предоставлялось через четыре уполномоченных банка (почти как в Беларуси 22 года спустя).

К 1986 – 1987 гг. был ликвидирован счет государственных кредитов для финансирования сельского хозяйства. Новые заимствования происходили исключительно на рыночных условиях. В пакет мер вошла также отмена всех транспортных субсидий на доставку удобрений, ценовых субсидий на закупку удобрений, а также инвестиционного налога на приобретение новых средств производства и строительства новых объектов. В самом начале реформ правительство огласило план ликвидации налоговых льгот, который был поэтапно расписан на 5 лет вперед. Одновременно начался отказ от политики фиксации минимальных цен. Наконец, сельхозпроизводители начали сами платить за получаемые кредиты. До этого долги традиционно списывались на бюджет.

Результат реформ

Между началом реформ и получением первых результатов всегда существует определенный временной лаг. Инфляция (измеренная в ИПЦ) снижалась постепенно и только в 1991 – 1992 гг. достигла уровня 1% в год. Если не считать эффекта от девальвации, то с начала реформ до конца 80-х гг. роста производства не наблюдалось. Однозначный рост наметился только в 1992 – 1993 гг. (почти через 8 лет после начала реформ). Зато потом экономика вышла на устойчивую траекторию развития. Среднего-

довые темпы роста в 1995 – 2004 гг. составили 3,4%. В 1992 – 1993 гг. отсутствие экономического роста привело к росту безработицы до 11%. Затем, к середине 90-х гг., уровень безработицы снизился до 6 – 7%. Сегодня он является рекордно низким – 3,8%.

Со времени первого нефтяного шока в 1974 г. в стране существовал бюджетный дефицит, поэтому большим достижением стал выход на профицит с 1987 – 1988 гг. по 1990 – 1991 гг. Но из-за сокращения бюджетных доходов, вызванного замедлением темпов экономического роста, в 1991 – 1993 гг. дефицит появился снова. В 1991 г. были введены новые ограничения на госрасходы, что позволило выйти на профицит в размере 3,8% ВВП.

Паникерские прогнозы аграрного лобби не оправдались. Сельскохозяйственная реформа укрепила семейное фермерство. Оно по-прежнему преобладает над корпоративным по причине легкости адаптации к колебаниям конъюнктуры. Численность сельского населения не уменьшилась, а даже возросла. Наблюдался рост числа рабочих мест в садоводстве и лесном хозяйстве. Частные промышленные леса стали хитом новозеландской экономики. По мнению одного из американских экспертов, вряд ли найдется другая такая страна, где климат, цены на землю и потенциальные рынки существуют в такой гармонии.

После 1984 г. к гармонии природы правительство страны добавило гармонию аграрной политики. Не удивительно, что даже с учетом всех транспортных и маркетинговых издержек и выплаты вознаграждения посредникам мясо-молочные товары из этой далекой страны дешевле, чем аналогичная продукция белорусского производства.

Опыт Новой Зеландии учит, что причина нашего отставания кроется не в отсутствии агрогородков, а в непонимании сути современной аграрной политики в частности и мировых экономических процессов в целом.

НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ

- Население – 4,1 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 20,8%, 15 – 64 года – 67,3%, 65 лет и старше – 11,9%.
- Средний возраст – 34,2 года; мужчины – 33,5 года, женщины – 35 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 78,96 года; мужчины – 75,97 лет, женщины – 82,08 лет.
- ВВП по ППС – \$106,9 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$98,39 млрд.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- ВВП на душу населения по ППС – \$26,2 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (4,3%), промышленность (26,9%), услуги (68,8%).
- Рабочая сила – 2,2 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 10%, промышленность – 25%, услуги – 65%.
- Инвестиции в основной капитал – 23% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$45,04 млрд., расходы – \$40,98 млрд.
- Госдолг – 21,2% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: пшеница, ячмень, картофель, фрукты, бобовые, шерсть, говядина, телятина, молочные продукты, рыба.
- Основные отрасли экономики: пищевая промышленность, деревообработка и выпуск бумажной продукции, текстильная промышленность, машины, транспортное оборудование, банки и страхование, туризм, добывающая промышленность.
- Экспорт – \$22,49 млрд., импорт – \$24,61 млрд.
- Основные экспортные товары: молочные продукты, мясо, шерсть, рыба, машины.
- Основные экспортные партнеры: Австралия (20,5%), США (13,1%), Япония (10,3%), Китай (5,4%), Британия (4,9%).
- Основные импортные позиции: машины и оборудование, транспортные средства и самолеты, бензин, электроника, текстиль, пластмасса.
- Основные партнеры по импорту: Австралия (20%), Китай (12,3%), США (11,8%), Япония (9,2%), Германия (4,4%), Сингапур (4,4%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$40,62 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 3,53 млн.
- Число интернет-хостов – 1,43 млн.
- Число интернет-пользователей – 3,2 млн.
- Число аэропортов – 121.

Новая Зеландия в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Новая Зеландия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	19
Место по индексу глобальной конкурентоспособности, 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	24
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	2
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	9
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	1
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	10

Индекс	Новая Зеландия
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	6
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	22
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	6

Новая Зеландия. Экономические показатели 2002 – 2007 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^п
ВВП в текущих ценах, \$ млрд.	4,7	3,3	4,5	2,2	1,5	2,4
Экспорт товаров и услуг, %	6,2	2,2	5,7	-0,5	2,0	2,6
Импорт товаров и услуг, %	9,6	8,2	16,0	5,5	-2,4	1,0
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	2,6	1,7	2,3	3,0	3,4	2,3
Валовые национальные сбережения, % ВВП	18,8	18,6	17,9	15,5	13,8	13,7
Валовые внутренние инвестиции	2,28	23,1	24,5	24,5	22,8	22,3
Сальдо текущего счета, % ВВП	-4,0	-4,5	-6,7	-9,0	-9,0	-8,6
Сальдо торгового баланса, % ВВП	0,2	-0,6	-1,4	-2,5	-2,0	-1,7
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	31,7	33,0	33,0	34,6	37,8	36,3
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	30,2	31,5	29,3	30,7	31,9	33,2
Совокупный долг, % ВВП	110,4	104,4	108,5	107,1	116,7	119,4
Безработица, %	5,2	4,6	3,9	3,7	3,8	4,1

^п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

Новая Зеландия. Доля сельского хозяйства в ВВП

Годы	СХ, NZ\$ млн.	Вся экономика, NZ\$ млн.	Доля, %
1960 – 1961	410	2813	14,6
1970 – 1971	590	5832	10,1
1975 – 1976	1071	11668	9,2
1980 – 1981	2161	23002	9,4
1985 – 1986	2891	44719	6,5
1990 – 1991	3912	73126	5,4
1995 – 1996	5009	91461	5,5
1996 – 1997	4992	95206	5,2
1997 – 1998	5154	98247	5,2
1998 – 1999	5188	98960	5,2

Источник: R.W.M. Johnson, G. Scott 2003 How to make a reform.

Новая Зеландия. Доля сельского хозяйства в общем объеме товарного экспорта

Годы	СХ, NZ\$ млн.	Общий объем экспорта, NZ\$ млн.	Доля, %
1960 – 1961	519	561	92,5
1970 – 1971	904	1132	79,9
1980 – 1981	3787	6065	62,4
1990 – 1991	8751	15065	58,1
1995 – 1996	10924	20546	53,2

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Годы	СХ, NZ\$ млн.	Общий объем экспорта, NZ\$ млн.	Доля, %
1996 – 1997	10905	21033	51,8
1997 – 1998	11363	21990	51,6
1998 – 1999	11516	22623	50,9

Источник: R.W.M. Johnson, G. Scott 2003 How to make a reform.

Новая Зеландия.

Структура экспорта товаров и услуг по странам назначения

Страна	1959 – 1960	1998 – 1999
Великобритания	53	6,2
Франция	6,7	1,0
Германия	3,5	2,8
Италия	2,5	2,1
Другие страны ЕС		3,3
Всего в Европу	69,6	17,8
Австралия	4,4	21,4
Япония	2,9	12,7
Корея		3,9
Китай, Тайвань	0,8	8,9
Юго-Восточная Азия	0,8	8,9
США	11,9	13,3
Южная Америка		3,8
Другие страны	8,4	9,5
Остальная часть мира (кроме Европы)	30,4	82,2

Источник: R.W.M. Johnson, G. Scott 2003 How to make a reform.

Новая Зеландия. Бюджетные расходы на поддержку растениеводства (средний показатель за период, NZ\$ млн.)

Издержки	1980 – 1984	1985 – 1990	1991 – 1995	1996 – 1998
Поддержка цен	209	47	0	0
Субсидии по удобрениям	49	9	0	0
Трансферты по процентным платежам	136	186	1	0
Долг маркетинговым советам	132	158	0	0
Налоговые трансферты	73	54	1	0
Услуги по инспекции ферм	49	46	5,5	3
Консультационные услуги	10	13	1	0
Исследовательские услуги	38	54	59	61
Карантинные услуги	27	34	35,5	48
Другие	49	76	13,5	3
ИТОГО	772	677	115,5	115
ВВП, производимый фермерским сектором	2356	3619	4660	5052
Трансферты фермерству как % от производимого им ВВП	32,7	18,7	2,5	2,3

Источник: A. Ashley 2002.

Новая Зеландия. Макроэкономические индикаторы, 1982 – 1999 гг.

Годы	Реальный ВВП*	ИПЦ*	Занятость*	Торговый баланс*	Платежный баланс, % ВВП	Бюджетный дефицит, % ВВП	Безработица, %
1982 – 1983	+0,5	+16,2	-1,2	-3,9	-6,2	-5,4	6,0
1983 – 1984	+2,7	+7,3	+1,2	+1,3	-4,6	-8,9	6,1
1984 – 1985	+5,6	+6,2	+4,0	-2,6	-7,3	-8,3	4,8
1985 – 1986	+1,7	+15,4	+1,6	-2,7	-6,6	-4,6	5,7
1986 – 1987	+2,6	+18,2	+1,2	+7,2	-5,2	-3,5	4,1
1987 – 1988	+0,5	+9,6	-1,9	+9,1	-4,1	+0,7	4,1
1988 – 1989	-0,7	+4,7	-4,1	+6,0	-1,1	+2,6	5,0
1989 – 1990	+1,7	+7,2	+0,4	+2,9	-3,6	+3,9	7,4
1990 – 1991	-0,6	+4,8	+0,0	-6,6	-2,8	+2,4	7,3
1991 – 1992	+1,2	+1,3	-0,8	-1,3	-1,9	-2,5	9,9
1992 – 1993	+1,2	+1,4	+1,0	+4,1	-1,7	-4,7	11,1
1993 – 1994	+6,3	+2,8	+3,9	-0,6	-1,3	+0,7	10,2
1994 – 1995	+5,4	+4,0	+5,0	-0,3	-3,3	+3,8	6,9
1995 – 1996	+3,8	+2,2	+3,9	-1,5	-3,2	+3,8	6,5
1996 – 1997	+2,6	+1,8	+1,4	-1,0	-4,9	+2,0	6,9
1997 – 1998	+2,0	+1,1	+0,8	-0,4	-6,6	+2,8	7,5
1998 – 1999	-0,2	+0,9	+0,6	-0,6	н. д.	+1,3	7,5

Источник: A. Ashley 2002.

10. БАЛТИЙСКИЙ ФЕНОМЕН: ЛИТВА, ЛАТВИЯ, ЭСТОНИЯ

ФЕНОМЕН ПО СОСЕДСТВУ Литва, Латвия и Эстония: экономическая птица-тройка

Мы живем во времена скепсиса, цинизма и постмодернизма. Мы не верим в чудеса ни в жизни, ни тем более в экономике. Успехи США, Японии, Ирландии или Чили мы склонны объяснять просто стечением обстоятельств, удачным геополитическим положением, наличием сырьевых ресурсов или эксплуатацией бедных стран. Попав под влияние современных нигилистов, мы часто не замечаем тех процессов и явлений, которые вполне заслуживают восхищения и признания. Выход Литвы, Латвии и Эстонии на траекторию динамичного, устойчивого развития, начавшийся в 1991 г., был нелегким. Вопреки предсказаниям скептиков, Балтия стала

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

регионом сбалансированного успеха, обогнав по многим показателям страны Центральной Европы.

Конечно, далеко не все в этих странах безупречно. Не перевелись здесь коррупция и взяточничество. Еще далек путь до стандартов прозрачности Швеции или Дании. Тем не менее балтийский феномен, безусловно, существует. Литва, Латвия и Эстония, как ни одна другая страна Центральной и Восточной Европы, были завязаны на рынок стран СССР. Сильнейшая структурная зависимость вылилась в глубокие институциональные искажения. Их преодоление не могло пройти безболезненно. Политические и интеллектуальные элиты этих стран сумели минимизировать издержки создания новой, рыночной структуры экономики. Произошла диверсификация производства и торговли. Балтия стала частью единого экономического пространства Европейского союза. Данный ценностный выбор предопределил многие процессы в регионе.

Друзья-конкуренты

В Беларуси, и тем более в России, с подачи властей и СМИ люди снисходительно относятся к экономической политике балтийских стран. Размахивая по телевизионным экранам ложку дегтя, власти делают все, чтобы скрыть от глаз своих избирателей очевидный факт: экономическая модель Литвы, Латвии и Эстонии эффективнее, конкурентнее, перспективнее белорусской, украинской или российской. При всех недостатках (а у кого их нет?) страны Балтии в отличие от СНГ сумели создать социально ориентированную экономику. Рыночную, в большой степени капиталистическую, а значит, социально ориентированную. В условиях открытой политической конкуренции, бюджетной прозрачности, свободы СМИ и довольно высокого уровня экономической свободы они преодолели жесткое сопротивление социалистических традиций и привычки «совка», который почти за 50 лет сломал старые рыночные институты и знания.

Рассмотрение Литвы, Латвии и Эстонии как единого целого требует ряда методологических допущений. Каждая из трех стран имеет свои особенности. Несмотря на членство в ЕС и единое экономическое пространство, случаются торговые и инвестиционные споры. Иногда доходит до острых разногласий. Как-никак, литовский, латвийский и эстонский бизнес пересекается на многих сегментах рынка. Существует конкуренция и на внешнеполитическом фронте.

Тем не менее постоянное соперничество в рамках балтийской тройки заметно закалило бизнес и существенно повысило ответственность политиков за принимаемые решения. Привлечь больше инвестиций и новых технологий, реализовать более выгодные бизнес-планы, быстрее про-

биться на рынки богатых стран ЕС, продолжить экспансию на рынок России и других стран СНГ – конкуренция между Литвой, Латвией и Эстонией не затихает ни на минуту.

Они вместе преодолели трудности выхода из советской империи. Вместе проходили путь вступления в НАТО, ВТО и ЕС. Они не закрывались от внешнего мира, а интегрировали правила глобализации в национальное законодательство. До вступления в ЕС и даже в начальный период членства в этой организации им удалось минимизировать бюрократию и пока не допустить существенного роста налогов и бремени госрегулирования. Объективно оценив свои финансовые возможности, балты не стали противиться продаже части своей банковской и финансовой системы иностранному капиталу. В результате они получили современный, ликвидный финансовый рынок с широким выбором инструментов для сбережения и реализации инвестиционных проектов.

Литва преуспела в реформе делового климата, став 16-й страной в мире по легкости ведения бизнеса (2007). Она на одно место опередила Эстонию, которая уже прочно утвердилась в Топ-20 самых свободных экономик мира (12-е место в 2008 г., а Литва – 22-е). По легкости ведения бизнеса Латвия на 24-м месте, по индексу экономической свободы – на 38-м.

За последние 10 лет все три страны добились значительного успеха практически во всех сферах, которые влияют на развитие глобальной и микроэкономической конкурентоспособности. Налоги и торговые барьеры – одни из самых низких в ЕС-25. Четкие правила игры на финансовом рынке, внедрение полноценного механизма «прибыль – убытки» и динамичное развитие транспортной, телекоммуникационной и инженерной инфраструктуры – эти действия властей всех трех стран позволили провести глубокие структурные реформы, создать тысячи современных производств и расширить налоговую базу. И все это с электоратом, который ЦК КПСС почти полвека водил по советской идеологической пустыне.

Балтию спасла уцелевшая национальная элита, а также отсутствие сильных экономических вузов советского образца. Да-да. Пришедшим к власти политикам новой волны не составило больших трудов сломать сопротивление старой научной просоветской номенклатуры. Историк М. Лаар, физик А. Кубилиус, люди искусства и гуманитарии лучше поняли и легче приняли преимущества свободного рынка, чем их коллеги из России, Украины, Польши или Венгрии. В этих странах сломать сопротивление марксистской школы и людей, которые специализировались на критике «буржуазных теорий», было гораздо труднее.

Мы могли бы быть такой же тройкой

Наблюдая за развитием экономики Литвы, Латвии и Эстонии, невольно ловишь себя на мысли, что в таком же режиме, даже еще более успешно, могли бы развиваться Беларусь, Россия и Украина. Для этого им нужно было выбрать не монопольно-олигархический, номенклатурно-центристический, а чисто рыночный путь развития. Братья-славяне пытались налить новое вино в старые меха, т. е. заново склеить политическую империю под руководством Старшего брата. Что не получилось у славян, вышло у Балтийских государств. Факты, цифры, индикаторы и рейтинги говорят в пользу балтийской модели.

По оценке исследователей центра Economist Intelligence Unit, в 2008 г. ВВП Латвии на душу населения по паритету покупательной способности достигнет \$18,98 тыс., в Эстонии – \$23,56 тыс., а в Литве – \$19,73 тыс. В 2008 г. ВВП Латвии по рыночному курсу прогнозируется на уровне \$30 млрд., Литвы – \$41 млрд., Эстонии – \$23 млрд. Получается, что по уровню доходов на душу населения страны Балтии опережают Беларусь в 2 – 2,5 раза. При этом ни одна из них не имеет щедрого энергетического гранта из России, тем более такого легкого доступа на российский рынок, как белорусские производители.

Даже богатая сырьем и энергоресурсами Россия пока не догнала страны Балтии. В 2008 г. Economist Intelligence Unit прогнозирует ее доход на душу населения в \$14,65 тыс. В Беларуси он составит около \$10,89 тыс. Белорусское телевидение показывает репортажи-страшилки из стран Балтии, которые-де страдают под гнетом эксплуататоров из НАТО и ЕС. Только при этом бедные «поработленные» заметно веселее и богаче белорусов. При сравнении ВВП на душу населения по ППС получается, что по итогам 2008 г. литовцы будут богаче нас на 81%, эстонцы – в 2,2 раза, латыши – на 75%.

В 2001 – 2007 гг. страны Балтии продемонстрировали черты настоящего экономического чуда. Высокие темпы роста, низкая инфляция (хотя в 2007 г. этот показатель у всех трех стран явно вышел из-под контроля), стабильный обменный курс, низкий внешний долг, быстрый рост зарплат и внешней торговли – все «в одном флаконе» и все по правилам международных организаций, которые очень хорошо оценивают долговые обязательства Балтийских государств. В 2001 – 2007 гг. среднегодовые темпы роста ВВП Литвы составили 7,8%, Латвии – 8,8%, Эстонии – 8,8%. Для сравнения: в Беларуси среднегодовые темпы роста ВВП в 2001 – 2007 гг. по рыночному курсу составили 7,9%. Причем у нас при оценке динамики ВВП нужно принимать во внимание специфическое отношение белорусских властей к учету и статистике. Отметим, что такие быстрые темпы экономического роста Литва, Латвия и Эстония демонстрируют при ценах на

газ более чем в два раза выше белорусских, т. е. при отсутствии огромных субсидий со стороны России. Балтийские страны имеют гораздо худшие условия входа на российский рынок и могут рассчитывать лишь на небольшие денежные вливания со стороны ЕС, которые нейтрализуются затратами на выполнение санитарно-гигиенических и технических стандартов ЕС.

Рынок работает лучше, чем социализм

В отличие от белорусов литовцы, латыши и эстонцы уже имеют рыночную, т. е. определенную спросом реального свободного рынка, а не административно навязанную структуру производства. Они активно включились в систему разделения труда европейского рынка, создав конкурентный инвестиционный климат. С 2002 по 2006 гг. в Эстонии иностранные инвесторы начали реализацию 223 проектов «зеленого поля», в Латвии – 302, в Литве – 237. Для сравнения: в Беларусь за это же время таких проектов было только 59. Балты создают и приумножают богатство своих стран при помощи иностранного капитала и технологий, а наши власти продолжают тратить нефтедоллары на попытки реанимировать тысячи убыточных производств. В свою очередь, сами эстонские компании реализовали за рубежом 107 проектов, латыши – 76, литовцы – 162 проекта. Белорусские компании в 2002 – 2006 гг. реализовали за рубежом только 15 проектов. Очевидно, что белорусский бизнес имеет очень ограниченное влияние на ход регионального экономического развития.

На начало 2007 г. суммарный объем привлеченных Литвой прямых иностранных инвестиций составил \$10,94 млрд., или \$3225 на душу населения. По Латвии данные показатели составляют соответственно \$7,53 млрд. и \$3290, по Эстонии – \$12,66 млрд. и \$9420. Для сравнения: Беларусь за это же время привлекла \$2,73 млрд., или \$281 прямых иностранных инвестиций на душу населения. Это в 33,5 раза меньше, чем в Эстонии.

С 2002 по 2007 гг. Литва увеличила свой ВВП в долларовом выражении в 2,5 раза, Латвия и Эстония – в 1,95 раза. Эти результаты были достигнуты в жестких условиях адаптации экономических систем к требованиям ЕС и резкого повышения цен на нефть: страны Балтии являются чистыми импортерами энергоресурсов. За это же время экспорт товаров и услуг в долларовом выражении в Литве вырос в 2,6 раза (при среднегодовой инфляции за 2002 – 2007 гг. 1,9%), в Латвии – в 2,8 раза (инфляция – 5%), в Эстонии – в 2,3 раза (в евро, при инфляции 3,7%). При этом центральные банки стран Балтии не получали наград от своих президентов за стабилизацию курса, хотя им пришлось работать в условиях полной либерализации

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

не только текущего, но и капитального счетов платежного баланса. По западным меркам борьбу с инфляцией нельзя назвать успешной. Страны Балтии упустили первый шанс войти в зону евро. Тем не менее жесткая целевая установка на выполнение критериев экономического Пакта стабильности и роста (годовая инфляция до 3%), безусловно, оказывает влияние на поведение центральных банков стран.

В отличие от Беларуси рост зарплаты в странах Балтии, как и должно быть у ответственных хозяев, всегда шел вслед за ростом производительности труда и наращиванием объема добавленной стоимости. В 2000 г. средняя зарплата в Литве в долларах того времени была больше, чем в Беларуси в существенно подешевевших долларах в 2006 г. В Эстонии в 2007 г. средняя зарплата в плотную приблизилась к \$750. В 2000 г. среднестатистический эстонец получал в евро в 2 раза больше, чем белорус в 2007 г. Это еще одно убедительное доказательство преимущества балтийской модели по сравнению со славянской. Страны Балтии богатеют за счет труда частных инвесторов и предпринимателей, а не в результате распределения прибыли, зарабатываемой госпредприятиями или получаемой благодаря нефтепереработке и экспорту сырья.

Налоговая конкуренция

Еще одной отличительной чертой балтийской модели является относительно малый размер государства и высокая бюджетная дисциплина, особенно до вступления в ЕС. Доходы консолидированного бюджета Литвы до 2004 г. практически не превышали 30% ВВП. Это позволило литовскому бизнесу быстро встать на ноги. Многие компании заняли лидирующие позиции не только у себя на рынке, но и в других государствах Балтии. К сожалению, в 2005 г. под влиянием европейской модели доходы выросли до 33,7%, а расходы – до 35,6%. Это гораздо меньше, чем в среднем по ЕС, но эрозия сравнительных преимуществ Литвы не может не беспокоить. По оценке МВФ, в 2009 г. доходы консолидированного бюджета Литвы будут составлять 33,5% ВВП, а расходы – 30,4%, что позволит закрепить конкурентные преимущества Литвы в ЕС и развить именно скандинавские стандарты бюджетной дисциплины и порядка.

Размер латвийского и эстонского правительства и некоммерческого сектора несколько больше литовского, но на фоне скандинавских стран, России и Польши также выглядит прилично. В 2007 г. доходы консолидированного бюджета Латвии составили 38,3%, расходы – 39,3%, в Эстонии – соответственно 39,2% и 36,4%.

Балтийские государства стараются жить по средствам, не допуская чрезмерного роста государственного долга. По данному показателю все три

страны легко выполняют Маастрихтские требования. Совокупный долг правительства Литвы не превышает 20% ВВП, Латвии – 15%, а Эстонию вообще можно брать за образец фискальной ответственности бюрократии – менее 5% ВВП. Тем не менее балтийские страны не спешат вступать в зону евро. Когда-то эстонцы говорили, что они вступят в зону евро первыми из новых стран – членов ЕС. Сегодня страсти по евро явно утихли. Систематическое нарушение Старой Европой установленных собственными руками критериев настораживает новичков Союза. С другой стороны, балты по максимуму пытаются использовать преимущество своего членства в ЕС. За инвестиции, технологии и рынки сбыта они конкурируют с поляками, чехами и словаками. И, как показывают цифры, довольно успешно. Тем не менее становится очевидным, что альтернативы членству в зоне евро у стран Балтии нет. Малые страны мира, конечно, могут иметь свои национальные валюты, но глобализация все больше толкает их к вхождению в зону одной из признанных мировых валют.

Это только начало

Балтийские страны станут примером полноценного экономического чуда, если сохранят текущие темпы роста и качество развития еще как минимум лет десять. Они должны будут пережить падение цен на нефть, бегство западного капитала в результате обострения ситуации на мировом финансовом рынке, рецессию европейского рынка и экспансию российского капитала. Серьезной проблемой является бегство «мозгов» и квалифицированных рабочих рук. После открытия рынка труда ЕС балтийские работодатели вынуждены повышать зарплату, чтобы удержать человеческий капитал.

Балтия, по сути, потеряла одно из тех преимуществ, которые прежде привлекали сюда капитал, – дешевую рабочую силу. По этому поводу особо переживать не стоит. Это небольшая беда. Появляются другие сравнительные преимущества: развивается инфраструктура, укрепляются институты. Вильнюс, Рига и Таллинн становятся популярными европейскими городами. Как для бизнеса, так и для туризма. Самое главное, что homo soveticus в странах Балтии быстро становится достоянием истории. Если нынешнее поколение политиков, интеллигенции и бизнесменов не заразится бациллами европейского интервенционизма, если продолжатся инвестиции в «мозги», Литва, Латвия и Эстония наряду с Сингапуром, Ирландией или Южной Кореей, несомненно, войдут в экономическую историю как пример экономического чуда. И будет жаль, если наше участие в этом процессе белорусские власти сведут к шопингу в Вильнюсе или развлечениям в Риге.

БЫСТРЫЕ ЭСТОНЦЫ

Уже на полпути к среднему европейцу

На пути рыночных реформ Эстония стартовала как ракета. Она без раздумий взяла курс на свободный рынок, создание институтов современной экономики. Эстонские элиты не сомневались, что их место – в Европейском Союзе. Правительство и политические партии понимали, что экономику независимой страны нужно строить без государственного вмешательства в инвестиционный процесс. Это относилось не только к реальному сектору, но и к банкам, а также другим финансовым учреждениям. Как и белорусам, эстонцам приходилось строить главные институты независимой экономики практически с нуля. Через 15 лет созидания мы имеем все основания говорить, что у Эстонии получилось гораздо лучше, чем у нас.

В 2007 г. ВВП по паритету покупательной способности Эстонии составил около 60% от уровня ЕС-15. В 1995 г. он составлял всего 32% от этого уровня. Когда Эстония начинала реформы, этот показатель был на уровне 18%. Страна выполнила все Маастрихтские требования, за исключением инфляции. В конце 2004 г. она вступила в режим ERM II, чтобы в будущем получить полное право перейти на евро. Если экономическое развитие не будет омрачено высокими налогами или торговым протекционизмом, то к 2030 г. Эстония вполне сможет стать полноценной европейской страной со средним доходом.

Однако дорога к достижению этой цели не усыпана цветами. Эстонцам придется справиться наконец с высокой по меркам ЕС инфляцией. Больших проблем с этим быть не должно, потому что в Эстонии накоплен богатый опыт проведения денежной политики. Тем более что развитый финансовый рынок позволит реальному сектору быстро адаптироваться к темпам инфляции 2,5 – 2,6% в год.

В среднесрочной перспективе перед Эстонией стоит вызов внешнеэкономических шоков. Пока стабильно высокий дефицит текущего счета (в 1995 – 2006 гг. ~8% ВВП) еще не тормозит экономический рост, но тенденция роста задолженности и финансирования дефицита только за счет прямых иностранных инвестиций может усложнить жизнь и компаниям, и правительству. Валовой внешний долг страны (государственный и коммерческий) увеличился с 55% ВВП в 2001 г. до более 100% в 2006-м. Заметим, однако, что чистый внешний долгрос гораздо медленнее и составил около 30% ВВП. Состояние государственных финансов гораздо устойчивее.

Хорошие соседи

Эстонии повезло с соседями. Скандинавские страны не только научили их прозрачности бюджета и финансовой дисциплине, но и помогли с инвестициями в реальный и финансовый сектора. Помогли не даром, а потому, что им было выгодно сотрудничать с эстонскими партнерами. Кроме того, в Литве, Латвии и Эстонии легко прижились принципы свободной торговли. Поэтому, несмотря на низкие темпы роста в Западной Европе, Финляндия, Швеция, Норвегия и Дания проявляли растущий спрос на товары из стран Балтии, поддерживая процесс создания новых рабочих мест и финансирования социальных расходов.

Благодаря успешному проведению реформ и интеграции в ЕС Эстония успешно справилась с высокой безработицей. Если в 2001 г. она была на уровне 12,6%, то в 2007 г. – только 5,7% с четко выраженной тенденцией дальнейшего снижения. На фоне увеличения занятости рынок труда сегодня внушает больший оптимизм, чем 5 лет назад. Эстония все чаще сталкивается не с избытком рабочих рук, а с их дефицитом. Hansabank провел анализ рынка труда и установил, что от трудовой миграции среднестатистического эстонца удержала бы зарплата в 11 – 12 тыс. крон (более \$1000). Главный аналитик этого банка прогнозирует обострение проблемы оттока рабочей силы. В Германии зарплата в 6 раз выше эстонской, в Финляндии – в 4,8 раза, в Британии – в 6,2 раза. При этом уровень цен в Германии всего в 1,7 раза выше, чем в Эстонии, в Финляндии – в 1,9 раза, в Великобритании – в 1,6 раза. Дисбаланс становится очевидным, когда мы дополнительно сравним производительность труда в этих странах: в Германии она в 1,8 раза выше, чем в Эстонии, в Финляндии – в 2, а в Британии в 1,9 раза. Так что Эстонии придется либо резко повышать уровень зарплаты и занимать рыночную нишу товаров для состоятельных граждан с высокой долей добавленной стоимости, либо столкнуться с бегством лучших «мозгов» и рук.

Привычка жить в кредит

Домашние хозяйства богатеют и привыкают жить на европейский манер, т. е. все чаще в кредит. В 2004 – 2007 гг. кредитование семей росло в среднем на 30 – 35%, а в 2006 г. общий объем кредитов домашним хозяйствам вырос до 38,7%. Это самый высокий показатель среди новых членов ЕС. 80% этих кредитных ресурсов шло на строительство жилья и других объектов недвижимости. В 2005 г. цены на рынке недвижимости Эстонии выросли на 17%, что является одним из самых высоких показателей в ЕС. В 2006 – 2007 гг. цены росли медленнее, но тем не менее основания говорить о спекулятивном пузыре на рынке недвижимости есть.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

В начале 2008 г. кв. м двухкомнатной квартиры в Таллинне стоил более \$2,2 тыс. при средней зарплате в столице около \$1100. Для сравнения: в Тарту цена квадратного метра не превышала \$1000. Уровень и динамика цен говорят о том, что деньги в Эстонии явно есть. Одной из причин строительного бума является долгосрочное ипотечное кредитование.

В 2003 – 2006 гг. кредитование реального сектора шло особо бурными темпами. Если в 2003 г. доля внутреннего кредита для частного сектора составляла 31,4% ВВП, то в 2006 г. она выросла до 78,4%. Однако опасения скептиков относительно грядущего финансового кризиса явно преувеличены. В 2007 г. рейтинговые агентства Fitch, Moody's и S&P стablyно выставляют Эстонии рейтинг «A», т. е. стабильный и низкорисковый.

Эстония гордится одним из самых малых госдолгов. По размеру профицита бюджета она является лидером среди стран ЕС. В дальнейшем это позволит эстонцам сократить размер государства. Средний дефицит в 27 странах Евросоюза в 2006 г. составил 1,6% ВВП, а средний долг – 61,6% ВВП. У Эстонии же госдолг составляет 4% ВВП, а профицит – 3,6% ВВП. Заметим, что впереди Эстонии по профициту бюджета находятся три скандинавские страны: Дания (4,6%), Финляндия (3,8%) и чуточку отстала Швеция (2,5%).

В 2006 г. Латвия и Литва также имели хорошие показатели по внешнему долгу – соответственно 10,6% и 18,2%. С таким уровнем фискальной дисциплины эстонское правительство явно не будет катализатором финансового или банковского кризиса. Дышащие в затылок балтийские конкуренты также не дают расслабиться.

Эстонцы радуются успешной интеграции страны в Европу. Не только молодежь, но все чаще и пенсионеры задаются вопросом: в какую страну поехать на уик-энд? Выбор сделать нетрудно, поскольку авиакомпании предлагают множество дешевых рейсов. К примеру, авиакомпания FlyNordic по случаю майского Дня матери предлагает бесплатные авиарейсы из Таллинна в Стокгольм с уплатой одного лишь сбора аэропорта в размере около \$15. У нас дороже стоит проехаться на автобусе из Минска в Гродно. Из Таллинна в Лондон можно летать за \$50 – 70, что позволило эстонцам быстро почувствовать себя полноценными европейцами.

В 2005 г. в Эстонии было зарегистрировано рекордное число миллионеров (правда, в эстонских кронах) – 457 человек. За последующие три года их число выросло до 550 – 600 человек. Люди стали получать более высокие зарплаты и дивиденды. Самая большая зарплата, с которой был уплачен подоходный налог в 2005 г., составила более \$860 тыс. Имя того, кто получил такой доход, не называется, но эксперты подозревают, что речь идет о бывшем директоре Hansabank Индреке Нейвельте.

Лучшие продукты эстонской промышленности

В тяжелой промышленности Эстонии трудно претендовать даже на региональное лидерство. Руководство страны это понимает, справедливо считая, что можно неплохо зарабатывать и в других сегментах рынка. О том, какими продовольственными товарами Made in Estonia гордятся сами эстонцы, красноречиво говорит конкурс «Лучший продукт года». Его ежегодно проводит Эстонский союз пищевой промышленности и Институт продуктов питания.

В 2006г. победителем в категории «Лучший молочный продукт» стал глазированный сырок с вафлями и кусочками вишни Bono Luxus (производитель Nantecom), лучшим фруктово-овощным продуктом – борщ от компании Felix (производитель Põltsamaa Felix). Нравится эстонцам хлеб Tallinna Teraleib (производитель Leibur), белый шоколад с воздушным рисом и кусочками черники от AS Kalev, масло с чесночным вкусом Tooteseeria Maitseolid, пиво Saku «Kuld» (Saku Ölletehase), лосось холодного копчения от AS Spratfil. Лучшим безалкогольным напитком признан яблочно-вишнево-арониевый напиток Aura Active (производитель AS A. Le Coq Tartu Ölletehas). Национальные продукты питания доминируют на внутреннем рынке, несмотря на открытую конкуренцию с производителями из других балтийских стран.

К сожалению, из-за высоких таможенных пошлин и других ограничений в торговле белорусы лишены возможности попробовать лучшие эстонские продукты.

Не обходится в Эстонии и без скандалов. Показательно поведение государства в сделке по приватизации железной дороги. Министр экономики и коммуникаций Эдгар Сависаар предложил расторгнуть договор о приватизации Эстонской железной дороги, мотивируя это тем, что инвестор – фирма BRS – нарушил условия договора: фирма не выполнила своих обязательств по инвестированию и заложила акции Эстонской железной дороги в банки. Кроме этого, BRS оспорила в Стокгольмском арбитражном суде право государства вводить «золотую акцию». Э. Сависаар заверил, что расторжение договора не является национализацией, потому что владельцам предприятия будет выплачена за их долю полная сумма, состоящая из уплаченной государству цены и сделанных фирмой инвестиций. Вероятно, будет выплачена дополнительная компенсация за повышение цены.

Эстонцы давно поняли, что право собственности и выполнение договорных обязательств – это священные коровы современной экономики. Поэтому «золотая акция» в руках эстонских чиновников, в отличие от белорусских, совсем не похожа на смертный приговор для активов собственника.

О, LIETUVA, СОСЕДКА МОЯ Мелкими шагками к большой победе

Литва не имеет емкого внутреннего рынка, не богата природными ресурсами и не создает высоких технологий. Многие политики-глобалисты считают, что с такими стартовыми условиями любая страна обречена на вечное прозябанье. Литва демонстрирует миру, как можно преодолеть ложные стереотипы и победить мифы. Литовские интеллектуальная и политическая элиты не страдают «центропупизмом», т. е. не считают себя центром Вселенной. Они адекватны, любознательны и очень внимательно работают с каждым потенциальным инвестором и предпринимателем, который может добавить хотя бы одно новое дополнительное рабочее место, один доллар к богатству страны. Выбор стратегии малых шагов дает свои положительные результаты.

Без надрыва и политического шума Литва вышла на уровень производства 1990 г. В 2007 г. ВВП страны составил \$35,4 млрд. Чтобы оправиться от структурного шока, стране понадобилось 15 лет. Делать ставку на крупные госпредприятия как локомотивы роста литовцы не стали. Не было у них гигантов советского масштаба, а если и были, то шансы на их выживание без свободного доступа к рынку России были нулевыми. Поэтому власти решили либерализовать экономику, создать современное правовое государство и позволить людям самим выбирать сферы инвестирования. В результате получилась система, которая в отличие от белорусской опирается не на 20 – 30 крупных точек, а на 2 – 3 тыс.

Литовцы успешно интегрируются в производственно-сбытовые цепочки ТНК. Они четко уяснили, что до 80% мировой торговли ведется взаимосвязанными компаниями. Конкурировать с ними, а тем более бросать им вызов, не имея широкой сети сервиса, сбыта или продвижения товаров, – это как Моське лаять на слона. Примеров успешного сотрудничества литовских компаний с лидерами мирового рынка очень много. Группа мебельных предприятий SBA baldu grupe, входящая в один из крупнейших концернов Литвы – SBA, давно сотрудничает со шведской группой Ikea. Она производит для нее продукции более чем на \$200 млн. в год. Объем продаж SBA baldu grupe в 2004 – 2007 гг. рос на 15 – 20% в год. Более 95% производимой продукции SBA экспортует в страны ЕС, США, Россию и Японию. Литовские мебельщики четко уловили конъюнктуру. Они научились сочетать литовскую специфику с мировыми тенденциями в мебельном бизнесе.

Белорусским мебельщикам есть у кого поучиться.

Туристическая Мекка

Литва и ее столица Вильнюс не на словах, а на деле реализуют концепцию развития турбизнеса. Без госпрограмм, при полностью частных гостиничном секторе и туристической инфраструктуре Литва превращает туризм в способ зарабатывания денег и создания хорошей рекламы своей стране. В 2007 г. гостиничный сектор принял около 1,5 млн. гостей. Темпы ежегодного прироста составляют 15 – 20%. Иностранные гости с удовольствием оставляют в стране свои сбережения. Заметим, что далеко не весь рост туризма приходится на столицу. Растет туристический потенциал Друскининкай и Паланги. Развитая инфраструктура, высокий уровень сервиса и относительно недорогие услуги – вполне конкурентная комбинация факторов для развития туризма. Чаще других в Литву приезжали немцы (20%), поляки (14%), россияне (6,2%), латыши (6%).

В 2007 г. гостиницы Вильнюса приняли более 700 тыс. гостей. Средняя заполняемость отелей выросла с 45,2% в 2004г. до 64% в 2007г. Бурно развивается сельский туризм. Ежегодный рост в этом секторе в 2003 – 2007 гг. составил 40 – 60%. Услуги здесь предоставляют более 400 усадеб.

Бурный рост туризма, стремительное развитие инфраструктуры начали привлекать серьезных инвесторов. Так, в Литву пришла компания Bouygues Batiment International, принадлежащая французскому концерну по строительству и недвижимости Bouygues. В 2007 г. оборот этой ТНК в стране, по оценкам, составил около 1 млрд. евро. Компания специализируется на строительстве домов, дорогих отелей, торговых центров, больниц и т. д.

Иностранцам нравится летать в Литву, которая все шире открывает гостям свои воздушные ворота. Низкобюджетные авиакомпании Wizz Air и Ryanair летают в Варшаву, Париж, Ливерпуль, Дортмунд, Мальме, Копенгаген, Лондон и Стокгольм. Цена билета до Лондона и Стокгольма составляет от 9,99 до 19,99 евро в одну сторону, не считая налогов и сборов. Это примерно столько же, сколько стоит проезд на маршрутке из Минска в Брест или Гомель. Компания Wizz Air стала лидером в данном сегменте рынка в Польше и Венгрии. Ее новые самолеты Airbus A320 уже курсируют между 17 аэропортами. Белорусские же власти до сих пор блокируют дешевые авиамаршруты.

Многие белорусы помнят советскую Палангу. Сегодня это совершенно иной город. Но местные власти строят еще более далеко идущие планы. Они хотят, чтобы туристы были у них в гостях круглый год. Планируется создание необходимой инфраструктуры для проведения культурных, увеселительных, спортивных, реабилитационных, санаторно-лечебных и прочих мероприятий в любое время года. В летний сезон в Паланге

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

отдыхает более 800 тыс. литовцев. Причем спрос на отдых здесь растет с каждым годом.

Не менее интересный проект задумал один австралийский бизнесмен. Неподалеку от знаменитого Тракайского замка, в 30 км от Вильнюса, в долине между речками Меркис и Лукна, он планирует построить самый современный в Восточной Европе ипподром. Планируемый объем инвестиций – свыше 200 млн. евро. Реализовывать этот проект будет совместное предприятие *Baltijos hipodromai*. Иностранный инвестор планирует арендовать у государства землю (454 га) на 99 лет.

Первый этап проекта был завершен в 2007 г. (около 100 млн. евро), второй (104 млн. евро) планируется завершить в течение пяти лет. Спортивный центр будет рассчитан на тысячу лошадей. В комплексе предусмотрены тренировочные дорожки, школа жокеев, тренеров и судей, пункт продажи лошадей, центр развлечений, гостиница на 100 мест, магазины, рестораны и, конечно, тотализатор. Проект создаст более тысячи новых рабочих мест. Инвесторы планируют ежегодно получать около 130 млн. евро дохода.

Если бы белорусские власти были более расторопными, они бы давно предложили богатым людям Запада нечто подобное в нашей Ратомке под Минском.

Использование сравнительных преимуществ

Литовцы включились в активную конкурентную борьбу с латышами и россиянами за перевалку грузов через свои порты. В середине 90-х гг. нефтяной порт Клайпеды работал только с мазутом. После реконструкции ассортимент расширился до более чем десяти позиций. Причем некоторые очистные сооружения, в том числе по очистке воды, уникальны. Только в лаборатории по изучению водных стоков инвесторы вложили более 150 тыс. евро. Сейчас на территории резервуарного парка создаются два крупнейших в Литве универсальных (для мазута, нефти и дизельного топлива) хранилища по 32,25 тыс. куб. м каждое. Инвестиции составляют \$13 млн. За четыре последних года порт вернул более \$80 млн. кредитов, которые использовались для модернизации различных активов предприятия.

Не дремлет и Клайпедский порт. В 2003 – 2007 гг. крупнейшая грузовая компания этого порта – KLASCO – ежегодно увеличивала оборот на 15 – 20%. Она располагает шестью терминалами, которые обеспечивают 40% оборота всего порта. Рост происходит прежде всего за счет контейнерных перевозок. В два раза (до 1,3 млн. т) увеличился экспорт жидких и сыпучих удобрений.

В 2006 г. компания DFDS Transport закончила строительство терминала в Вильнюсе – самого крупного и современного логистического центра страны. Его площадь составляет 10 тыс. кв. м, плюс 2 тыс. кв. м административных площадей, расположенных на территории в 6,4 га. Объем инвестиций превысил \$10 млн. Терминал работает с разными грузами: от мелких партий до крупногабаритных и особо тяжелых грузов, доставляемых на автомобилях, по воде или по воздуху в любую точку земли. Планы DFDS Transport весьма амбициозны, в частности в 2008 г. она планирует увеличить оборот до \$25 – 30 млн.

Не только туризмом и портами живет Литва

Литовцы все увереннее чувствуют себя на новых рынках продовольствия. Их молочные и мясные продукты активно поставляются на рынки ЕС и США. Пятая по величине литовская пивоварня Rinkusciai начала экспорт пива в Германию и США. Предполагается, что своих потребителей на этих сильно конкурентных рынках найдет и сувенирное пиво Sambaris.

Начал потихоньку оживать некогда мощный Рокишский завод сельхозмашин. В 2005г. он продал продукции на \$1,3 млн. Это мизер, но планы у владельцев амбициозные. В 2006 г. объем продаж увеличился на 30% и еще на столько же в 2007 г. В 2005 г. литовцы продавали свои машины в Данию (21% экспорта) и Финляндию (12%). С учетом того, что страны Балтии и другие члены ЕС постоянно пользуются сельскохозяйственными субсидиями из Брюсселя, вполне вероятно, что литовцы смогут завоевать определенную нишу на рынке сельскохозяйственных машин. Заметим, что для этого используются не литовские бюджетные деньги, а частные ресурсы и средства ЕС.

Гордостью литовцев является сеть магазинов Maxima и известный белорусским любителям шопинга Akropolis. В начале 2006г. три литовских банка выдали фирме Vilniaus Akropolis кредит на 185,35 млн. евро на 9 лет. В то время это был крупнейший кредит, который когда-либо выдавался в Литве. Эти ресурсы пошли на строительство офисного здания возле вильнюсского гипермаркета Akropolis, а также на строительство подобных заведений в Каунасе (60 тыс. кв. м) и Клайпеде. Литовцы успешно дают бой крупнейшим западным торговым сетям на своем рынке, а также в соседних балтийских государствах. Опять же, это исключительно частный проект, который говорит о развитии современных технологий в области розничной торговли. К сожалению, наши власти до сих пор препятствуют работе таких инвесторов в стране, создавая административные и правовые барьеры.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Примером успешного регионального развития является кедайняйский химкомбинат Lifosa. К тому же это пример удачных российских инвестиций в литовскую экономику: предприятие принадлежит концерну «Еврохим». Годовой объем 2008 г. планируется на уровне 200 млн. евро. Lifosa – второе по величине химическое предприятие Литвы. В начале века оно было на грани банкротства. Приход в 2001 г. «Еврохима» стал новым днем рождения предприятия. На завод пошло российское сырье, что на фоне роста спроса на удобрения и позволило ему пройти быстрый курс реанимации. В 2005 г. оборот вырос на 22,4%, прибыль – в 6,4 раза и составила около 14,5 млн. евро. Конечно, до объемов «Беларуськалия» здесь далеко, но при помощи российского капитала литовцы могут серьезно потеснить наших экспортёров на европейском рынке.

Ренессанс переживает и известный производитель холодильников Snaige. Он выпускает шесть классов изделий с номенклатурой почти 65 наименований. Около 93% изделий экспортируется в 35 стран мира, главным образом в Западную, Центральную и Восточную Европу. Покупают литовские холодильники и на Украине, в Болгарии и даже в Исландии. Стратегия Snaige – ориентация на потребителей со средним достатком. Литовцы не делают холодильники за \$5 – 7 тыс. долларов, как General Electric, LG или Miele. На европейском рынке их конкурентами являются компании Bosch&Siemens, Electrolux, Zanussi, Candy и Indesit. Уровень брака на Snaige меньше 1%, в то время как на многих других предприятиях он достигает 20%. Естественно, изделия имеют сертификаты ISO 9001 и ISO 14000. Холодильники выпускаются в любой цветовой гамме, что позволяет удовлетворять вкус даже самого взыскательного покупателя.

В 2006 г. продукция Snaige появилась во всех крупных торговых сетях России. За год построив в Калининграде крупный цех, литовцы вышли на выгодный восточный рынок. Экспансия началась в марте 2005 г. Литовцы планируют продавать в России до 350 тыс. изделий. Для сравнения: мощность алматинского предприятия – 600 – 700 тыс. холодильников. Если год назад литовцев на российском рынке не было вообще, то в 2007 г. они уже занимают около 5% рынка. Неплохо для начала. Если учсть, что литовские холодильники занимают устойчивое место также на казахском и украинском рынках, то можно говорить о безусловном промышленном успехе данного проекта. Опять же, без бюджетной помощи и при работе в условиях жесткой конкуренции.

Зарплата и рынок труда

Экономическое развитие страны отражается на доходах людей. Минимальная месячная зарплата в Литве составляет около \$250. В Беларусь такой уровень дохода многие считают средним. По данным литовских органов статистики, минимальную зарплату получает около 20% населения страны. Понимая необходимость полной легализации доходов граждан, литовское правительство снизило ставку подоходного налога. К тому же данная мера направлена на стимулирование занятости в стране и предотвращение эмиграции.

В 2006 г. население страны составило 3,4 млн. человек, что на 22,1 тыс. меньше, чем в начале 2005 г. Чаще всего литовцы уезжают в Британию, Ирландию, США, Германию и Россию (1,1 тыс. в 2005 г.). С 1990 г. Литву покинуло более 334 тыс. человек. Опасность для страны заключается в том, что уезжает в основном молодежь трудоспособного возраста. По предварительным данным агентства Eurostat, в 2005 г. сальдо миграции на 1000 человек было отрицательным только в пяти государствах – членах ЕС: в Литве (-2,6), Нидерландах (-1,2), в Латвии (-0,5), Эстонии (-0,3) и Польше (-0,3).

Для борьбы с безработицей и эмиграцией литовские власти предприняли реформу рынка труда. С 2002 по 2005 гг. доля молодежи в возрасте до 25 лет в структуре рабочей силы сократилась на 3,3%, а доля граждан старше 55 лет увеличилась на 11,6%. Борьбе с безработицей мешает низкая мобильность рабочей силы. На переподготовку безработных и развитие системы информации о рынке труда правительство получило из Брюсселя более 10 млн. евро. Обучающимся безработным планируется выплачивать стипендию. Для привлечения на работу выпускников профессиональных, средних специальных и высших учебных заведений власти планируют выплачивать компенсации работодателям. В случае трудоустройства вдалеке от дома работающему будут компенсироваться расходы на поездку и проживание в размере 0,5 минимальной месячной зарплаты. Бывшие безработные, учредившие микропредприятие, получат субсидию, если в течение 36 месяцев после его регистрации трудоустроят двух безработных. Все эти меры направлены на то, чтобы ослабить напряжение на рынке труда. Благо Литве не нужно прилагать для этого чрезмерных усилий. Преимущества членства в ЕС налицо.

Интересно, динамично развивается Литва. Без надрыва и претензий на особый статус в Европейском Союзе. Без сожаления о советском прошлом и с бережным отношением к национальной культуре. Да, есть проблемы. Путь к процветанию не устлан розами. Конечно, число жалующихся на жизнь по-прежнему высоко, но сегодня литовцам едва ли приходит в голову мысль о том, что приобретенная ими в начале 90-х гг. сво-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

бода, выбор свободного рынка и европейских ценностей оказались напрасной тратой сил, энергии и ресурсов. Литва состоялась как современное европейское государство. С чем мы своих соседей и поздравляем.

СТРАНЫ БАЛТИИ

ЛИТВА

- Население – 3,58 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 14,9%, 15 – 64 года – 69,3%, 65 лет и старше – 15,8%.
- Средний возраст – 38,6 лет; мужчины – 36,1 года, женщины – 41,2 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 74,44 года; мужчины – 69,46 лет, женщины – 79,69 лет.
- ВВП по ППС – \$54,9 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$30,2 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$15,3 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (5,5%), промышленность (35%), услуги (59,6%).
- Рабочая сила – 1,59 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 15,8%, промышленность – 28,2%, услуги – 56%.
- Инвестиции в основной капитал – 23,1% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$10,05 млрд., расходы – \$10,12 млрд.
- Госдолг – 18,2% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: зерновые, картофель, сахарная свекла, овощи, говядина, молоко, яйца, рыба.
- Основная продукция промышленности: инструменты для мясной промышленности, телевизоры, холодильники, продукция нефтепереработки, мебель, текстиль, продукты питания, оптическое оборудование, компьютеры, изделия из янтаря.
- Экспорт – \$14,12 млрд., импорт – \$18,29 млрд.
- Основные экспортные товары: минеральные продукты (23%), текстиль и одежда (16%), машины и оборудование (11%), химическая продукция (6%), древесина и изделия из нее (5%), продукты питания (5%).
- Основные экспортные партнеры: Россия (12,8%), Латвия (11,1%), Германия (8,6%), Эстония (6,5%), Польша (6,1%), Голландия (4,8%), Швеция (4,5%), Британия (4,4%), Дания (4,2%), Франция (4,2%).

- Основные импортные позиции: минеральные продукты, машины и оборудование, транспортное оборудование, химическая продукция, одежда, металлы.
- Основные партнеры по импорту: Россия (24,3%), Германия (14,9%), Польша (9,5%), Латвия (4,8%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$10,19 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 4,72 млн.
- Число интернет-хостов – 1,3 млн.
- Число интернет-пользователей – 1,08 млн.
- Число аэропортов – 87.

Литва в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Литва
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	43
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	38
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	16
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	71
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	51
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	51
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	36
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	39
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	26

Литва. Экономические показатели 2002 – 2009 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 п	2009 п
ВВП, \$ млн.	14134	18558	22508	35667	29784	35370	39172	42776
ВВП, %	6,9	10,3	7,3	7,6	7,5	7,0	6,5	6,0
Экспорт товаров и услуг, %	19,4	6,9	4,4	14,5	13,7	10,0	8,9	6,7
Импорт товаров и услуг, %	17,7	10,4	14,9	16,0	15,7	10,5	6,4	5,0
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	0,3	-1,1	1,2	2,7	3,8	3,5	3,4	2,5
Валовые национальные сбережения, % ВВП	16,9	16,4	16,3	17,9	15,9	15,3	16,0	16,3
Валовые внутренние инвестиции	22,1	23,2	24,0	25,1	28,1	27,7	27,0	26,4
Сальдо текущего счета, % ВВП	-5,2	-6,9	-7,7	-7,1	-12,2	-12,3	-11,0	-10,1
Сальдо торгового баланса, % ВВП	-5,6	-5,9	-7,0	-7,3	-11,7	-11,2	-9,7	-8,7
Экспорт товаров и услуг, \$ млн.	6031	7658	9305	11776	13492	15420	17365	19113
Импорт товаров и услуг, \$ млн.	7368	9363	11688	14692	17835	20432	22430	24278
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	31,7	31,2	31,9	33,3	34,6	34,5	33,2	33,5

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 п	2009 п
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	31,4	30,9	32,2	32,5	32,9	33,1	30,9	30,4
Совокупный госдолг, % ВВП	22,3	21,2	19,4	18,7	16,3	14,7	13,4	11,9
Безработица, %	13,8	12,4	11,4	8,3	5,4	5,3	5,3	5,3
Суверенный долговой рейтинг в иностранной валюте	BBB	BBB+	A-	A	A	A		

п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

ЛИТВА

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
А. Структура доходов бюджета, % ВВП											
Косвенные налоги	12,4	11,9	13,7	13,9	13,7	12,6	12,2	12,4	11,7	11,3	11,5
НДС	7,7	7,0	8,4	8,1	7,9	7,6	7,3	7,4	6,8	6,5	7,2
Акцизы и налоги на потребление	2,4	2,6	2,9	3,6	3,8	3,2	3,3	3,2	3,3	3,0	3,0
Другие налоги на товары (включая импортные пошлины)	1,9	1,7	1,8	1,6	1,4	1,2	1,0	1,2	1,1	1,1	0,8
Другие налоги на производство	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
Прямые налоги	8,7	8,2	8,9	9,0	9,2	8,5	7,8	7,5	8,0	8,7	9,1
Подоходный налог с физических лиц (PIT)	6,5	6,3	7,2	7,7	8,3	7,7	7,3	6,9	6,6	6,8	7,0
Налог на прибыль коммерческих организаций (CIT)	2,1	1,8	1,6	1,3	0,8	0,7	0,5	0,6	1,4	1,9	2,1
Другие	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0
Социальные налоги	7,4	7,9	8,5	9,0	9,2	9,4	8,9	8,6	8,5	8,4	8,2
Которые платят наниматели	7,1	7,6	8,1	8,7	8,8	8,5	8,0	7,8	7,7	7,5	7,4
Которые платят наемные рабочие	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7
Самозанятые и незанятые	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Б. Структура доходов по уровню правительства, % ВВП											
Центральное правительство	14,0	13,0	15,7	14,6	14,0	12,7	12,2	15,2	15,2	15,1	
Местное правительство	5,2	5,2	4,5	6,0	6,5	6,1	5,7	2,8	2,6	2,8	2,8
Фонд социальной защиты	9,3	9,7	10,8	11,3	11,6	11,6	11,0	10,6	10,4	10,3	10,2
Всего	28,6	27,9	31,0	32,0	31,8	30,1	28,7	28,4	28,2	28,3	28,9
Темпы роста реального ВВП, %	4,9	5,1	8,5	7,5	-1,5	4,1	6,6	6,9	10,3	7,3	7,6

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

ЛАТВИЯ

- Население – 2,26 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 13,6%, 15 – 64 года – 69,6%, 65 лет и старше – 16,7%.

- Средний возраст – 39,6 лет; мужчины – 36,6 лет, женщины – 42,7 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 71,6 лет; мужчины – 66,39 лет, женщины – 77,1 года.
- ВВП по ППС – \$36,49 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$16,5 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$16 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (3,7%), промышленность (21,5%), услуги (74,8%).
- Рабочая сила – 1,14 млн.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 13%, промышленность – 19%, услуги – 68%.
- Инвестиции в основной капитал – 34,4% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$7,2 млрд., расходы – \$7,26 млрд.
- Госдолг – 9,9% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: зерновые, сахарная свекла, овощи, говядина, свинина, молоко, яйца, рыба.
- Основная продукция промышленности: автобусы, вэны, железнодорожные вагоны, синтетические волокна, сельскохозяйственные машины, продукция электроники и фармацевтики, готовые пищевые продукты, текстильные товары.
- Экспорт – \$6,05 млрд., импорт – \$10,99 млрд.
- Основные экспортные товары: древесина и изделия из дерева, машины и оборудование, металлы, текстиль, продукты питания.
- Основные экспортные партнеры: Литва (14,2%), Эстония (12,3%), Россия (11,5%), Германия (9,8%), Британия (7,6%), Швеция (6,3%), Дания (4,8%).
- Основные импортные позиции: машины и оборудование, химическая продукция, топливо, транспортные средства.
- Основные партнеры по импорту: Германия (15,5%), Литва (12,9%), Россия (8%), Эстония (7,7%), Польша (7,2%), Финляндия (5,7%), Швеция (5%), Беларусь (4,7%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$2,7 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 2,18 млн.
- Число интернет-хостов – 234 тыс.
- Число интернет-пользователей – 1,07 млн.
- Число аэропортов – 42.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Латвия в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Латвия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	45
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	45
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	24
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	20
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	51
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	57
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	45
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	42
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	38

Латвия. Экономические показатели 2002 – 2007 гг.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП, \$ млрд.	9,3	11,2	13,7	15,8	16,5	18,1
ВВП, %	6,5	7,2	8,6	10,2	11,0	9,0
Экспорт товаров и услуг, %	5,4	5,2	9,4	20,7	10,2	8,0
Импорт товаров и услуг, %	4,7	13,1	16,6	13,5	17,1	11,1
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	1,9	2,9	6,2	6,8	6,6	6,3
Валовые национальные сбережения, % ВВП	19,6	20,3	21,3	21,2	22,9	24,8
Валовые внутренние инвестиции	26,7	28,8	33,1	34,2	36,4	37,2
Сальдо текущего счета, % ВВП	-6,6	-8,1	-12,9	-12,4	-14,0	-13,7
Сальдо торгового баланса, % ВВП	-15,8	-17,8	-20,3	-18,9	-21,6	-21,8
Экспорт товаров и услуг, \$ млн.	2545	3171	4221	5306	6128	7045
Импорт товаров и услуг, \$ млн.	4024	5174	7002	8273	10271	12067
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	32,5	33,0	34,0	35,8	37,8	38,3
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	34,8	34,6	35,0	37,0	39,0	39,3
Совокупный госдолг, % ВВП	13,5	14,4	14,5	13,2	10,4	
Безработица, %	12,0	10,6	10,5	8,7	6,5	6,5

п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

ЛАТВИЯ

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
А. Структура доходов бюджета, % ВВП											
Косвенные налоги	14,1	13,0	13,9	15,0	13,7	12,3	11,8	11,2	12,1	11,9	12,9
НДС	9,2	8,3	8,0	8,0	7,4	7,0	6,7	6,7	7,2	7,0	7,9
Акцизы и налоги на потребление	2,1	2,6	3,2	4,1	3,6	3,4	3,1	3,1	3,3	3,5	3,7
Другие налоги на товары (включая импортные пошлины)	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5

Другие налоги на производство	1,9	1,4	2,0	2,2	2,1	1,4	1,5	1,0	1,1	1,0	0,9
Прямые налоги	7,1	7,0	7,5	8,0	7,7	7,3	7,6	7,7	7,5	7,9	8,0
Подоходный налог с физических лиц (ПИТ)	5,3	5,1	5,4	5,7	5,6	5,6	5,5	5,6	5,8	6,0	5,8
Налог на прибыль коммерческих организаций (СПТ)	1,8	1,8	2,2	2,3	2,0	1,6	1,9	1,9	1,5	1,7	2,0
Другие	0	0	0	0	0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Социальные налоги	12,0	10,8	10,6	10,8	10,7	9,9	9,2	9,3	8,9	8,7	8,5
Которые платят наниматели	11,6	9,9	8,0	8,2	8,1	7,4	6,8	6,9	6,4	6,3	6,2
Которые платят наемные рабочие	0,3	0,9	2,6	2,5	2,6	2,5	2,4	2,4	2,4	2,4	2,3
Самозанятые и незанятые	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0,1	0,1
Б. Структура доходов по уровню правительства, % ВВП											
Центральное правительство	15,1	13,7	16,2	17,5	16,3	14,6	14,4	14,1	14,5	14,5	15,6
Местное правительство	6,1	6,3	5,2	5,4	5,0	5,0	4,9	4,9	5,1	5,1	5,0
Фонд социальной защиты	12,0	10,8	10,6	10,8	10,7	9,9	9,2	9,3	8,9	8,7	8,5
Всего	33,2	30,8	32,1	33,7	32,0	29,5	28,5	28,2	28,5	28,5	29,4
Темпы роста реального ВВП, %	0,3	3,9	8,4	4,7	3,3	6,9	8,0	6,5	7,2	8,6	10,2

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

ЭСТОНИЯ

- Население – 1,34 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 15%, 15 – 64 года – 67,5%, 65 лет и старше – 17,5%.
- Средний возраст – 39,4 года; мужчины – 36 лет, женщины – 42,9 лет.
- Продолжительность жизни при рождении – 72,3 года; мужчины – 66,87 лет, женщины – 78,07 лет.
- ВВП по ППС – \$26,85 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$13,89 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$20,3 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (3,2%), промышленность (29,1%), услуги (67,8%).
- Рабочая сила – 687 тыс.
- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 11%, промышленность – 20%, услуги – 69%.
- Инвестиции в основной капитал – 33,8% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$6,06 млрд., расходы – \$5,45 млрд.
- Госдолг – 4,1% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: картофель, овощи, живой скот, молочные продукты, рыба.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

- Основная продукция промышленности: инженерные услуги, электроника, древесина и изделия из нее, текстиль, информационные технологии, телекоммуникация.
- Экспорт – \$9,65 млрд., импорт – \$12,61 млрд.
- Основные экспортные товары: машины и оборудование (33%), древесина и бумага (15%), текстиль (14%), продукты питания (8%), мебель (7%), металлы, химическая продукция.
- Основные экспортные партнеры: Финляндия (18,4%), Швеция (12,4%), Латвия (8,9%), Россия (8,1%), США (5,5%), Германия (5,1%), Литва (4,8%), Гибралтар (4,7%).
- Основные импортные позиции: машины и оборудование (33,5%), химическая продукция (11,6%), текстиль (11,6%), продукты питания (9,4%), транспортное оборудование (8,9%).
- Основные партнеры по импорту: Финляндия (18,2%), Россия (13,1%), Германия (12,4%), Швеция (9%), Литва (6,4%), Латвия (5,7%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$5,96 млрд. (2006).
- Число мобильных телефонов – 1,66 млн.
- Число интернет-хостов – 387,336 тыс. (2007).
- Число интернет-пользователей – 760 тыс.
- Число аэропортов – 76.

Эстония в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Эстония
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	44
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	27
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	17
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	31
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	28
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	36
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	19
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	20
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	12

Эстония. Экономические показатели 2002 – 2008 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007н	2008н
ВВП, млн. евро	6916	7757	8494	9375	11061	13073	15098	16848

Глава II.

Экономическое чудо

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007н	2008н
ВВП, %	7,7	8,0	7,1	8,1	10,5	11,4	9,1	6,9
Экспорт товаров и услуг, %	4,1	-1,4	9,5	18,5	30,5	22,2		
Импорт товаров и услуг, %	4,3	5,6	11,4	18,3	20,6	26,7		
Инфляция ИПЦ среднегодовая, %	5,8	3,6	1,3	3,0	4,1	4,4	6,0	6,9
Валовые национальные сбережения, % ВВП	22,9	21,7	21,4	23,6	24,8	23,3	20,8	20,8
Валовые внутренние инвестиции	28,1	32,4	33,0	36,2	35,2	38,2	37,5	36,9
Сальдо текущего счета, % ВВП	-5,2	-10,6	-11,6	-12,5	-10,5	-14,8	-16,6	-16,1
Сальдо торгового баланса, % ВВП	-12,5	-15,2	-16,3	-17,4	-13,5	-16,6	-19,4	-19,1
Экспорт товаров и услуг, млн. евро	3758	3704	4055	4806	6273	7665	8653	9472
Импорт товаров и услуг, млн. евро	4623	4883	5440	6436	7762	9834	11577	12686
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП	34,1	35,3	36,4	37,4	37,2	38,7	37,9	39,2
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП	33,7	34,2	33,9	35,7	35,6	35,4	35,7	36,4
Совокупный госдолг, % ВВП	4,8	5,6	5,7	5,2	4,4	4,1		
Безработица, %	12,6	10,3	10,0	9,7	7,9	5,7	5,7	5,5

н – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

ЭСТОНИЯ

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
А. Структура доходов бюджета, % ВВП											
Косвенные налоги	13,9	14,0	14,6	12,8	12,2	12,4	12,1	12,5	12,4	12,5	13,5
НДС	9,7	9,5	9,8	8,2	8,0	8,5	8,0	8,4	8,4	7,9	8,8
Акцизы и налоги на потребление	2,5	2,9	3,3	3,4	3,1	3,0	3,2	3,2	3,1	3,6	3,8
Другие налоги на товары (включая импортные пошлины)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4
Другие налоги на производство	1,4	1,3	1,3	1,0	0,9	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6
Прямые налоги	10,9	9,5	9,6	10,5	10,1	7,8	7,3	7,6	8,3	8,2	7,1
Подоходный налог с физических лиц (ПИТ)	8,3	7,8	7,6	8,0	8,0	6,9	6,6	6,4	6,6	6,5	5,6
Налог на прибыль коммерческих организаций (СИП)	2,4	1,6	1,8	2,5	2,0	0,9	0,7	1,1	1,6	1,7	1,4
Другие	0,1	0,2	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0
Социальные налоги	13,1	12,1	11,6	11,6	12,4	11,0	10,7	11,0	10,9	10,7	10,4
Которые платят наниматели	13,1	12,1	11,6	11,6	12,4	10,8	10,6	10,6	10,4	10,3	10,0
Которые платят наемные рабочие	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0,3	0,3	0,3
Самозанятые и незанятые	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Б. Структура доходов по уровням правительства, % ВВП											
Центральное правительство	19,5	19,3	18,9	18,1	17,2	22,5	21,8	22,4	22,7	22,2	21,9
Местное правительство	5,3	4,3	5,3	5,2	5,0	4,4	4,1	4,1	4,1	4,2	4,0
Фонд социальной защиты	13,1	12,1	11,6	11,6	12,4	4,3	4,2	4,6	4,7	4,7	4,7
Всего	37,9	35,6	35,9	34,9	34,6	31,3	30,2	31,1	31,5	31,4	30,9
Темпы роста реального ВВП, %	4,5	4,4	11,1	4,4	0,3	10,8	7,7	8,0	7,1	8,1	10,5

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

11. ШВЕЦИЯ

ШВЕЦИЯ:

От успеха капитализма до обузы государства всеобщего благосостояния. И обратно?

«Из 100 лет блестящего экономического роста на протяжении 64 лет в шведском социалистическом государстве всеобщего благосостояния не было ни социализма, ни социального государства», – утверждает экономист Питер Штайн. Сегодня об этом в Швеции мало кто помнит, а за ее пределами мало кто знает. Большинство политиков и поверхностно знакомой с экономической историей интеллигенции считает, что шведское благополучие, инновационность и конкурентоспособность – это результат усилий политиков и профсоюзов. Ну а предприниматели им просто помогали, были на подхвате. На самом деле Швеция – еще один убедительный пример превосходства идей и теории свободного рынка, ответственного отношения к себе и к соседям, строгости по отношению к тем, кто распоряжается чужим, т. е. к политикам и чиновникам. Именно этот фундамент держит крепкую шведскую модель. Механически перенести его на другую почву невозможно. Правовая имитация нереальна. Его можно взрастить, взлелеять только изнутри, начиная с каждого человека или семьи. Срезать углы в этом длительном процессе институционального строительства свободной в политическом и экономическом отношении страны не получится.

Сегодня Швеция является типичным государством всеобщего благосостояния, родиной так называемого рыночного социализма. От этого словосочетания морщатся и сами шведы (они не хотят ассоцииций с советским социализмом), и рыночники (разве можно говорить о полноценном рынке, когда государство перераспределяет каждую вторую зарабатываемую в стране крону?).

В Беларуси, как, впрочем, на всем постсоветском пространстве, очень часто неправильно определяют причинно-следственные связи между разными экономическими явлениями данной страны. Богатство Швеции приписывают интервенционистской политике государства. Именно Швецию считают примером того, как при помощи бюрократии можно ввести капитализм в цивилизованное русло, нейтрализовать провалы рынка. Именно Швецию принимают за эталон «третьего пути». Не пытаясь понять суть происходящих в Швеции экономических событий, проанализировать генезис шведской модели, политики многих переходных стран предлагают копировать эту модель. При ближайшем рассмотрении становится

понятно, что в начале XXI в. Швеция поворачивается лицом к своей собственной истории, предпринимая активные попытки стать европейским Сингапуром – страной с одним из самых высоких в мире индексов экономической свободы. В 2008 г. она была на 27-м месте. Это явно не капитализм, но за счет очень эффективной бюрократии, строжайших правил прозрачности всех финансовых и имущественных операций правительства, свободной торговли и безусловной защиты прав частной собственности Швеция успешно конкурирует с другими, более экономически свободными странами, но не имеющими столь мощного идеологического фундамента. Тем не менее даже здесь бремя интервенционизма оказалось настолько тяжелым, что от него шведские политики и чиновники решили постепенно избавляться.

Экономическое чудо: 1870 – 1930 гг.

Швеция относительно поздно вступила на путь быстрого экономического развития. В конце XIX в. она заметно отставала от других стран Западной Европы. Уже в 70-е гг. XX в. уровень благосостояния в стране достиг американского. В этот период среднегодовые темпы роста в Швеции составляли 2,1% ВВП, в то время как в остальных странах Западной Европы они были равны 1,5 – 2%, а в Японии – 3,1%. Как и в других странах, темпы экономического роста повысились после второй мировой войны.

1870 – 1930 гг. были самым впечатляющим периодом в современной истории Швеции. Страна начинала как экспортер сырья, а стала производителем высокотехнологичных товаров. В 1890 г. промышленность давала всего 2% экспорта, в 1913 г. – 13%. Для сравнения в 1946 г. - темпы роста составили 25%. В значительной степени рост обеспечивался за счет шведских изобретений: паровой турбины, шарикоподшипников и т. д. Успеху Швеции способствовали также географическое положение и исторические условия. При большой территории население страны относительно невелико. Если к этому преимуществу добавить наличие больших запасов хвойной древесины, возможность получения электричества на гидроэлектростанциях, запасы железной руды и другого ценного минерального сырья, то потенциал для экономического успеха становится очевидным.

Экономический рост привел к тому, что довольно широкие слои населения получили выгоду от растущего спроса на шведский экспорт. При этом Швеция оставалась этнически и культурно однородной страной. Поэтому здесь не возникало социальной напряженности на религиозной, расовой и этнической почве. Наоборот, в таких условиях развивалась идея социального партнерства.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

У Швеции было еще одно несомненное преимущество – 150 лет мирной жизни. Стране удалось избежать потерь от двух мировых войн, и, естественно, она пожинала плоды своего нейтралитета. Помимо этого, в Швеции были надежные институциональные основы, в частности институт частной собственности, который позволял направлять ресурсы в наиболее эффективные сферы использования. Свободу торговли и предпринимательства гарантировал закон, принятый еще в далеком 1864 г. Индустриализации предшествовал значительный рост производительности труда в сельском хозяйстве, что стало результатом реформы, направленной на укрупнение фермерских хозяйств. В середине XIX в. в стране уже существовал развитый рынок капитала. К тому же действовал один из важнейших институтов – хорошо оплачиваемые, компетентные и честные чиновники. Чрезвычайно ограниченные полномочия чиновников сводили к минимуму официальную коррупцию.

Государство было минимальным, но оно создало экономическую инфраструктуру и провело реформу системы образования. Правительство получало кредиты, но импорт капитала способствовал снижению давления на внутреннем рынке капитала, оставляя значительный объем средств для частного кредитования. За исключением отдельных тарифов на некоторые сельскохозяйственные и промышленные товары Швеция не практиковала протекционизма для продвижения экспорта и сдерживания импорта. Промышленность с самого начала должна была конкурировать с мировыми производителями, не пользуясь защитой и особым статусом. Именно в это время зародились многие ТНК.

В 70-е гг. XIX в. Швеция приняла золотой стандарт, от которого отказалась в годы первой мировой войны, но вернулась к нему в 1924 – 1931 гг. Была предпринята попытка восстановить довоенный низкий курс кроны, что создало условия для 4-процентного экономического роста на протяжении всех 20-х гг. Таким образом, в течение 60 лет Швеция была страной малого государства, свободной торговли, свободного предпринимательства и социальной мобильности. В результате в стране сложился класс способных предпринимателей, занятых в торговле, промышленности и банковском секторе.

В 1932 г. к власти пришли социал-демократы, которые с тех пор доминировали в политической жизни страны. Они начали постепенно претворять в жизнь кейнсианские экономические рецепты. Отметим еще одно популярное заблуждение. Якобы социал-демократы пришли к власти и покончили с массовой безработицей. В действительности после отказа от золотого стандарта в стране произошла серьезная девальвация кроны. Депрессия была относительно мягкой, а бум экспорта начался до прихода к власти социал-демократов.

Такую точку зрения высказывает шведский экономист Эрик Лундберг. Его коллега Ларс Йонунг утверждает, что фискальная экспансия началась только в 1933 – 1935 гг., а в 1936 – 1937 гг. фискальная политика была более жесткой. К окончанию второй мировой войны Швеция уже не была отсталой. Таким образом, страна добилась экономического успеха до введения так называемой «шведской модели», т. е. распространения кейнсианской экономической политики, господства распорядителей чужого и превращения государства в няню, работодателя, солдата, судью и учителя в одном лице. К этому времени Швеция уже имела динамичную экономику с более высоким ВВП на душу населения, чем в большинстве стран мира.

1930-е: строительство «шведской модели»

Шведы опоздали не только с экономическим ростом. Всеобщее избирательное право в этой стране было введено только в начале 20-х гг. XX в. Швеция позже других европейских стран стала строить государство всеобщего благосостояния. Первые его элементы появились в 1913 г. с принятием закона о пенсиях. Чуть позже были приняты другие социальные законы, но они не сыграли заметной роли в экономическом развитии того времени. Однако постепенно социальная система разрасталась. Она включала в себя пособия на детей, доплаты на жилье в зависимости от дохода семьи, выплаты по больничным, систему образовательных грантов, пособие по безработице и различные пенсионные схемы.

Важным элементом шведской модели являются профсоюзы, которые постоянно ведут переговоры с правительством по уровню зарплаты и других социальных платежей. Членами профсоюзов являются 90% работников интеллектуального и 80% работников физического труда. В 1938 г. был подписан договор между Организацией труда, профсоюзом работников умственного труда и Конфедерацией нанимателей Швеции. Он заложил основу согласия в сфере занятости. Эти организации периодически проводят переговоры по уровню оплаты, условиям и производительности труда, состоянию платежного баланса и другим вопросам.

Модель повышения зарплаты определила экспорториентированные отрасли промышленности. В основу ревизии уровня зарплаты легло увеличение производительности труда в конкурентном секторе, а также изменение мировых цен при существующем обменном курсе. Данное соглашение нельзя назвать идеальным, но у него было два позитивных аспекта. Во-первых, его соблюдали все. Профсоюзная дисциплина была жесткой и надежной. После заключения договора работодатели также были поставлены в определенные рамки. Во-вторых, профсоюзы признали право рабо-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

работодателя увольнять, нанимать и распределять рабочих в соответствии с планами корпорации. Шведские профсоюзы понимали важность мобильности труда, и поэтому пособия по безработице не имели большого значения. Большинство программ занятости было ориентировано на поддержание мобильности рабочей силы и создание временных рабочих мест. Поэтому безработица не превышала 3,5%.

Экономика Швеции в значительной мере зависела от внешней торговли. Экспорт и импорт составляли 30 – 35% ВНП. Именно тогда сформировалась основа консенсуса в поддержку свободной торговли. С одним важным исключением: и в далёкие 30-е гг., и сегодня сельское хозяйство оставалось под защитой протекционистских мер. В таких условиях шведская промышленность была обязана быть конкурентной, чтобы бороться за новые рынки с производителями других стран.

Социал-демократы не провели широкомасштабную национализацию промышленности, хотя это было записано в их партийной программе. До 70-х гг. государственные промышленные программы сводились к стимулированию разработки высоких технологий для производства военных самолетов и развития ядерной энергетики. В обоих случаях исследованиями занимались частные компании, а не государственные лаборатории. До 1970 г. государственные промышленные предприятия производили только 5% от общего объема продукции. При этом они работали в тех же условиях, что и частный бизнес. Политическое вмешательство не допускалось. Социал-демократы даже не предпринимали попыток навязать стране централизованное экономическое планирование советского образца. Конечно, высокие налоги приводили к перераспределению большой части национального продукта, но диспропорции в производственной и торговой структурах были значительно меньше. Мощный фундамент свободного рынка некоторое время выдерживал напор государственного вмешательства.

1950 – 1960 гг.

Этот период считается временем расцвета шведской модели. Быстрый экономический рост при одновременном постепенном разрастании государства всеобщего благосостояния происходил в условиях политического консенсуса, отсутствия конфликтов между рабочими и работодателями. К началу 50-х гг. Швеция была одной из самых богатых стран Европы. Ее ВНП на душу населения был в два раза выше среднеевропейского и на 25% выше ВНП на душу населения Швейцарии, которая занимала второе место. С 1950 по 1970 гг. ВНП рос в среднем на 4% в год, или 3,3% в расчете на душу населения. За этот период доля Швеции в мировом экспорте

существенно выросла. В то же время в 1960 г. налоговое бремя составляло 31% ВНП – столько же, сколько в США во второй половине 90-х гг. Бюджетный дефицит вообще отсутствовал. Политики сходились во мнении, что жить в долг – это предательство интересов будущих поколений населения страны.

Шведская модель предполагала развитие экспорта в капиталистических условиях. Модель строилась на принципе *quid pro quo* (услуга за услугу): в обмен на политическую власть и ресурсы для построения государства всеобщего благосостояния социал-демократы согласились на либерализацию рынка в производственном секторе. Тем не менее не нужно преувеличивать кажущуюся гармонию в Швеции.

Жесткое идеологическое противостояние между социалистами и несоциалистами началось еще в 40-е гг. После войны социал-демократы и профсоюзы хотели принять программу национализации и ввести централизованное планирование. Их планы были расстроены организациями предпринимателей и политической оппозицией. После выборов 1948 г. социал-демократы решили постепенно создавать государство всеобщего благосостояния. Предложенные в самом начале относительно скромные госпрограммы по распределению богатства во имя социальной солидарности нашли поддержку в обществе.

В главе шведских профсоюзов на протяжении многих лет стояли умные и грамотные люди. В отличие от многих своих коллег из других стран они понимали важность предпринимательства, мотива получения прибыли, перехода к новым технологиям создания богатства. Профсоюзы, социал-демократы и союз работодателей никогда не покушались на курицу, которая несла золотые яйца, – на частный бизнес. Они понимали, что является источником богатства, но делали все, чтобы люди думали иначе.

В 50 – 60-е гг. социал-демократы сумели убедить общественность, что авторами шведского экономического чуда являются распределители чужого, т. е. политики и чиновники, а не бизнес. Бизнесмены, которые, как и сегодняшнее бизнес-сообщество Беларуси, никак не могли по-настоящему консолидироваться, решили, что от социал-демократов не избавишься. Они предпочли смириться с неизбежным, на их взгляд, злом. Оппозиция была деморализована и неэффективна. Несоциалистические партии решили, что единственный способ прийти к власти – принять социал-демократическую платформу. Удачное стеченье внутренних и внешних факторов позволило Швеции почивать на лаврах. Конец 60-х гг. был отмечен небывалым оптимизмом, вызванным почти 100-летним непрерывным экономическим ростом. Но уже тогда в стране наметились негативные тенденции.

1970-е и 1980-е.: неприятное пробуждение

В 70-е гг. шведская модель начала давать серьезные сбои. К началу 80-х гг. в стране сформировалась новая группа организаций и структур. Они набирали популярность в борьбе за общественное мнение, потому что ошибки социал-демократов начали негативно сказываться на развитии страны.

В конце 60-х гг. власти приняли более жесткие правила по отношению к рынку труда. Понятие «полная занятость» стали применять не только к рынку труда в целом, но и к отдельным категориям работников, таким как замужние женщины и инвалиды, занятые в определенных сферах и регионах. Парламент принял меры, которые, по сути, гарантировали пожизненную занятость и щедрые выплаты в период безработицы. Закон расширял полномочия профсоюзов в процессе принятия корпоративных решений, легализовал их участие в работе советов директоров компаний. Были введены дополнительные меры регулирования заработной платы, которые касались выравнивания оплаты труда. В результате стирались различия в зарплате не только на данном сегменте рынка труда, но и между категориями работников с разными навыками, уровнем знаний и в различных отраслях производства.

В конце 60-х гг. социал-демократы начали проводить более активную промышленную политику. Был сделан упор не на мобильность рабочей силы, а на сохранение рабочих мест. Увеличилось число «целевых показателей». Появились такие пункты, как «региональный баланс», «окружающая среда» и «распределение богатства». Расширилась практика предоставления субсидий различным отраслям промышленности.

Усложнение экономической политики не могло не отразиться на качестве работы экономики. Коллапс Бреттон-Вудской системы в 1973 г. позволил шведским властям проводить экспансионистскую монетарную и фискальную политику. Высокая номинальная зарплата и слабый рост производительности труда привели к тому, что в 1974 – 1976 гг. в Швеции затраты росли на 30% быстрее, чем в основных странах-конкурентах. В 1974 г. уровень инвестиций упал на 40% по сравнению с рекордным уровнем начала 70-х гг. Резкое снижение доходности предприятий, угроза банкротства были характерным чертами экономики в 1976 г., когда выборы выиграла коалиция правых и центра. Номинально они не были социалистами, но имели такую мощную монополию на формирование политики, что и их платформу можно смело отнести к числу интервенционистских. Они страдали от синдрома Герберта Гувера. Социал-демократы утверждали, что они единственная партия, которая может обеспечить полную занятость, благосостояние и социальную защиту. Либералы же, по их мнению, приведут страну к массовой безработице и «дикуму капитализму».

Оказавшись у власти, несоциалистическая коалиция особенно боялась безработицы. Она выдавала субсидии предприятиям промышленности (к примеру, судоверфям), а также финансировала различные госпрограммы, направленные, с их точки зрения, на предупреждение роста безработицы.

Объем финансирования промышленных программ вырос с 1% ВНП в 1970 г. до 5% в 1979-м. Правительство национализировало три самых крупных сталелитейных завода и создало одну государственную компанию. То же самое происходило в судостроительной отрасли и текстильной промышленности. Национализация и общественные работы использовались для поддержания полной занятости. С 1970 по 1982 гг. общие расходы госсектора ежегодно увеличивались на 6%. Доля занятых с госсекторе выросла с 20% в 1970 г. до 33% в 1983-м. Но эти меры не помогли стабилизировать ситуацию.

Появились признаки надвигающегося кризиса. Дефицит бюджета увеличился с 1% ВНП в середине 70-х гг. до 14% в 1983 г. Годовая инфляция составляла 10 – 12%. Среднегодовая производительность труда, которая за 60-е гг. выросла на 55%, сократилась на 2,5% в 70-е гг. и на 1% – в 80-е гг.

Когда в 1982 г. социал-демократы вернулись к власти, они приняли программу оздоровления экономики. В очередной раз они обратили свои взоры на провалившиеся в других странах кейнсианские рецепты. Правительство девальвировало крону на 16% и подняло налоги, добиваясь профицита бюджета. Благоприятная мировая конъюнктура обеспечила стабильный спрос на шведский экспорт, что привело к сокращению числа безработных. Но облегчение было временным. С 1985 по 1990 гг. ВНП рос только на 2% в год, что было значительно ниже средних темпов экономического роста в странах ОЭСР. Швеция вступила в период стагнации. Бремя стабилизационных мер, рост номинальной заработной платы вкупе с падением производительности труда и снижением международной конкурентоспособности привели к росту инфляции и дальнейшему ухудшению ситуации. Политика третьего пути явно провалилась. В конце 80-х гг. Швеция столкнулась с кризисом, похожим на ситуацию середины 70-х гг. Экономика еще раз убедительно доказала несостоятельность интервенционистской политики. Даже в законопослушной Швеции, где есть полноценная политическая конкуренция, свобода СМИ и независимая судебная власть, активная промышленная политика, стимулирование экономики мерами монетарной и фискальной политики не помогло. Если Беларусь, Россия или Украина попытаются воспроизвести то, что делали шведы в 80-е гг., спасая свою систему тотального распределения, то мы неизбежно получим коррупцию, воровство, захват власти номенклатурными кланами и опасный крен в сторону авторитаризма.

1990-е: жизнь не по средствам заканчивается

После относительно благополучного периода экономического роста и подъема Швеция вплотную подошла к роковой грани, за которой начинаются опасные для страны экономические процессы. Поэтому находившаяся у власти в начале 90-х гг. социал-демократическая партия приняла программу выхода из экономического кризиса, посягнув на святое святых – социальные программы. «*Ни одно правительство в мире не делает того, что делаем мы*», – говорил тогдашний министр финансов Швеции Горан Перссон, оглашая план проведения экономических реформ и резкого сокращения внешнего долга страны и бюджетного дефицита. Тогда было от чего ужаснуться. В середине 90-х гг. задолженность удвоилась, безработица утроилась, дефицит бюджета возрос в 10 раз. В 1996 г. повышение налогов и сокращение расходов госбюджета составило 7% ВВП. На министра обрушились и левые, и правые. Первые – за то, что посмел пошатнуть основы самого расточительного в мире государства всеобщего благосостояния, вторые – за то, что на каждые 2 кроны сокращения госрасходов он ввел 5 крон налогов.

Шведская финансовая статистика середины 90-х гг. вызывала у аналитиков серьезные опасения. Дефицит бюджета составлял 11,2% ВВП. Долг стабильно удерживался на уровне 100% ВВП. Шведское государство всеобщего благосостояния можно сравнить с пирамидой, основанием которой является государство – монопольный поставщик социальных услуг и основной работодатель. Теплые отношения большого бизнеса и влиятельных профсоюзов составляют одну грань пирамиды. Второй гранью является идея, суть которой заключается в том, что минимальная разница между верхним и нижним уровнем зарплаты выгодна всем. Третья грань – безгранична вера в кейнсианский тип управления экономикой страны путем регулирования спроса.

Фундамент шведской пирамиды дал серьезную трещину. Взять хотя бы уравниловку в зарплате. Разница в оплате труда самых высококвалифицированных, опытных и начинающих работников составляет всего 6%. Шведскому рабочему нет смысла инвестировать в знания и квалификацию. И сейчас, когда в мире значительно расширился спрос именно на квалифицированных рабочих, Швеция может винить в падении производительности труда только собственную систему. Малый и средний бизнес просто задыхается от тяжелых налогов. Большому бизнесу, как всегда, удается договориться. Но и крупным компаниям приходится нелегко. Выплювают они в основном за счет создания зарубежных филиалов и прямых иностранных инвестиций. В 1995 г. 25 крупнейших шведских фирм имели 75% рабочей силы, производства и продаж за рубежом. Не бегство ли это «мозгов» и других форм капитала? А у себя дома за 25 лет господ-

ства государства всеобщего благосостояния частный сектор потерял 490 тыс. рабочих мест. Государство и здесь решило выручить рынок. В 1993 г. оно обеспечивало работой почти 40% от общего числа занятых. Это было накладно, но, как утверждали социалисты, лучше, чем безработица. Сегодня государство уже не в состоянии покупать дорогие рабочие места. Сколько веревочки ни виться, а платить все равно приходится. Бывший премьер-министр Швеции Карл Бильд сказал: «*Мы хотели сломать, перевернуть законы экономики, но те оказались сильнее нас. Они торжествуют. Настал наш судный день*». Сегодня этот политик вновь в правительстве, но реформа экономической системы идет крайне медленно.

Серьезных реформ ждет система социального обеспечения. При сокращении в 1996 г. госпрограмм на \$2,9 млрд. почти 40% пришлось на социальные программы: пенсионное обеспечение, систему здравоохранения, помочь безработным, социальные выплаты семьям и детям. В этой ситуации урезание госрасходов серьезно повлияло на внутренний спрос. Мировой рынок и кредиторы не смогли спокойно реагировать на такое положение дел. Рейтинг страны резко пошел вниз, не помогло даже провозглашение плана оздоровления экономики. Авторитетная американская компания по оценке кредитоспособности стран мира выразила недоверие главным вэлфэристам и по позиции «рейтинг долгосрочного валютного долга» перевела Швецию в совсем непривлекательную категорию АА3, дав ей более низкую оценку, чем Испании с ее 25-процентной безработицей. Причиной послужил «взрывной» рост задолженности госсектора с 44% ВВП в 1990 г. до 100% в середине 90-х. Благодаря принятию жестких мер по финансовому оздоровлению экономики к 2002 г. ситуация изменилась в лучшую сторону.

С 1970 по 1985 гг. производительность труда в Швеции была выше, чем в странах ОЭСР, но потом начала неуклонно падать. И сегодня вряд ли можно рассчитывать на резкое повышение этого показателя без изменения системы экономического стимулирования и привлечения капитала. Чего стоит одна лишь система налогообложения. В середине 90-х гг. налоговая система в Швеции была одной из самых репрессивных в мире. Шведское государство забирало 63% ВВП. Для сравнения: в далекой от свободного рынка Америке этот показатель в то время составлял 33%. Уровень жизни, некогда самый высокий в Европе, опустился ниже итальянского и французского. Тем не менее социал-демократы никак не могли согласиться с мыслью, что именно государство всеобщего благосостояния завело страну в экономический и финансовый тупик.

Обыкновенные люди оказываются мудрее распорядителей чужого. Результаты выборов и опросов общественного мнения показывают, что все больше шведов думает о необходимости возвращения к истокам швед-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

ского экономического чуда. Вот какой совет по реформированию государственных систем всеобщего благосостояния дал своим коллегам бывший министр финансов Швеции:

- никогда не преуменьшайте социальных последствий принимаемых мер;
- никогда не обманывайте, прибегая к бухгалтерским или терминологическим хитростям;
- никогда не говорите, что реформы пройдут безболезненно.

Данные рецепты вполне актуальны и для Беларуси. Важность комплексного анализа всех принимаемых государством программ позволяет заблокировать большинство из них. Политики склонны оставлять за кадром многие важные статьи издержек: ликвидацию рабочих мест, упущенную выгоду, бегство «мозгов» и капитала, рост иждивенчества и т. д.

«Золотая середина» покрывается ржавчиной

В 1936 г. американский журналист Маркус Чайлдз опубликовал книгу «Швеция: золотая середина», которая надолго закрепила в общественном сознании Запада образ страны, которая добилась оптимальной комбинации коллективизма и индивидуализма. С середины 30-х до 80-х гг. Швецию воспринимали как страну, которая подарила миру так называемую шведскую модель экономики. Для многих это было доказательством того, что можно сочетать свободный рынок с конкурентным способом размещения ресурсов с одной стороны и эгалитарное государство всеобщего благосостояния – с другой.

Статистика по развитию шведской экономики действительно впечатляет. За 100 лет (1870 – 1970) Швеция прошла путь от экономически неразвитой страны до страны с самым высоким доходом на душу населения. За этот период более высокие темпы роста ВВП на душу населения были только у Японии. В Швеции была построена и система самой широкой социальной помощи. Была принята резко прогрессивная шкала подоходного налога, а также другие меры, направленные на уравнивание доходов и возможностей. Создание такой системы обеспечивал надежный политический консенсус. Казалось, Швеция бросила вызов тем, кто утверждал, что высокие налоги и активное государственное вмешательство сдерживают экономический рост. Однако сколько веревочки интервенционизма ни виться, расплата неизбежна. В Швеции этот момент наступил в конце 80-х. В то время мир увидел, к чему привела страну реализация модели социального государства.

С конца 60-х гг. уровень ее конкурентоспособности в промышленности постоянно снижался. На протяжении 70-х и 80-х гг. темпы экономического роста Швеции были одними из самых низких среди стран ОЭСР. В начале 90-х гг. инфляция составила около 10%. Довольно долго инфляция была в два раза выше, чем в основных странах-конкурентах. Безработица устойчиво держалась на уровне 1,5 – 2,5%, но в начале 90-х гг. возросла до 3,5%. Официальный уровень безработицы упал ниже 4% только во второй половине 2000 г. Кроме того, с 1973 г. ни одна развитая страна не имела таких низких темпов роста производительности труда, как некогда передовая во всех отношениях Швеция.

Государственный сектор экономики страны является одним из самых больших в мире. В 2007 г. доходы консолидированного бюджета составляли 55,6% ВВП. Для сравнения: в ЕС-27 данный показатель в 2006 г. составил 46,9%.

Далеко не всегда власть распорядителей чужого в Швеции была такой огромной. В 60-е гг. государственные расходы составляли 31% ВНП, т. е. были на 3% выше, чем в США в начале XXI в. В это время в ФРГ и Великобритании госсектор был больше, чем в Швеции. В 70-е гг. другие страны ОЭСР стабилизировали госрасходы, а Швеция их значительно увеличила. В 60-е гг. уровень налогообложения в Швеции был примерно таким же, как в США. В 80-е гг. он уже опережал американский на 20%. Следовательно, Швеция добилась быстрого экономического роста до того, как было создано государство всеобщего благосостояния. Негативные последствия государственного интервенционизма удалось смягчить благодаря историческим особенностям страны. Таким образом, то, что многие люди считали успехами государства всеобщего благосостояния, при ближайшем рассмотрении оказалось его экономическим провалом.

Госсектор и налоговая система

В начале XXI в. производство классических «общественных товаров» в Швеции составляет только 10% госсектора. Подавляющая часть прироста государственных расходов приходилась на расходы местных органов власти. Увеличились расходы на здравоохранение, содержание центрального правительства, на поддержку предприятий, социальные выплаты, а также на обслуживание процентов по долгам. В секторе производства социальных услуг Швеция построила реальный социализм, основанный на государственной монополии по принципу «один размер для всех» (one size fits all).

В школах действует единая учебная программа. Система здравоохранения работает в полувоенном режиме. Система образования в целом, до-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

школьные учреждения, уход за старицами и другие сферы жестко регулируются законами. Частные структуры не могут конкурировать со щедро субсидируемым государственным сектором. Швеция построила социальное государство вопреки выводам авторов теории общественного выбора Дж. Бьюкенена, Г. Таллоха и У. Нисканена, которые доказывали, что распределение госресурсов зависит от относительной силы групп давления.

Самые большие расходы госсектора приходились на детские сады и ясли. В начале 90-х гг. субсидии составляли \$12 тыс. в год на ребенка. От этого в первую очередь выигрывали граждане с доходами выше среднего уровня. Неравенство появилось также при введении квот на получение бесплатного образования в отдельных вузах, на получение бесплатных услуг в отдельных домах престарелых. В определенной степени распределение этих благ превратилось в «лотерею государства всеобщего благосостояния». В данной сфере очень многие решения политизированы и отданы на усмотрение чиновников.

Административные расходы на содержание и управление госсектора огромны. В такой атмосфере безусловный выигрыш достается лоббистам и бюрократам. Несмотря на то, что качество услуг по-прежнему остается высоким, наметилась тенденция его ухудшения. В системе образования не хватает учителей, что приводит к снижению качества образовательных услуг. Нехватка врачей вызвала длинные очереди на проведение разного рода хирургических операций. Например, в начале 2000-х гг. операции по удалению катараракты нужно было ждать около двух лет.

Одной из основных причин быстрого экономического роста Швеции после второй мировой войны стала концентрация ресурсов в высокопроизводительных секторах экономики, что было результатом действия чисто рыночных механизмов. Но рост госсектора повернул эту тенденцию вспять. Содержание большого госсектора требует высоких налогов. Высокие предельные ставки подоходного налога породили заметные различия между вкладом в получение добавленной стоимости инвесторов, предпринимателей и наемных рабочих. «Шведская модель» вбила клин между ростом производства и индивидуальной компенсацией за вклад в этот рост. По данным ОЭСР, в 1987 г. шведские рабочие, занятые в промышленности, получали валовую зарплату (включая социальные выплаты), которая по размеру находились на 7-м месте среди 15 промышленно развитых стран. Несмотря на рост начисленной зарплаты на 72%, реальная зарплата шведов в 1980 – 1987 гг. уменьшилась на 0,6%. В 1989 г. предельная ставка подоходного налога составляла 72% (в начале 80-х гг. – даже 80%). Средний рабочий отдавал в качестве подоходного налога около 60% своего дохода. Если к этому добавить 25% НДС, 40% налога на начисленную зарплату, то объем изъятий становится похожим на экспроприацию.

Такая налоговая система вкупе с плоской шкалой зарплаты лишает стимулов хорошо работать, повышать свою квалификацию и сберегать средства. Неудивительно, что шведы работают меньше времени, чем рабочие в других странах. Поразительно воздействие налоговой системы на работу высококвалифицированных специалистов. Шведские врачи работают в среднем только 1600 часов в год (к примеру, в США – 2800 часов). Врачам выгоднее оставаться дома, чем ходить на работу. Этому способствуют щедрые выплаты по больничным. До начала 90-х гг. при практически полной компенсации зарплаты не было ограничения на количество дней, которые человек может пробыть на больничном. При этом компенсационные выплаты осуществлялись в рамках государственной страховой программы, а не за счет работодателя. При отсутствии системы мониторинга за больными такая система превратилась в источник злоупотреблений. В 1988 г. средний швед болел 26 дней в году – гораздо больше, чем житель любой другой страны.

В течение 90-х гг. данная система подверглась изменениям в сторону большей прозрачности и усиления контроля. Многие шведы поняли, что их налоговая система сдерживает стремление к повышению квалификации и сбережению. К тому же она не в состоянии справиться даже со своей изначальной целью – обеспечением равенства. На бумаге налоги действительно были прогрессивными, но в то же время в налоговом законодательстве существовали многочисленные «дырки». К примеру, люди брали кредиты и платили проценты для того, чтобы уменьшить налогооблагаемую базу, осуществляли инвестиции в сферы с низким налогообложением (например, в строительство жилья). Но доступ к налоговым привилегиям имели далеко не все. У людей с более высокими доходами мотивация уйти от налогов сильнее, и они готовы платить юристам, чтобы те помогли им это сделать. Чтобы обойти систему, работодатели вступают в различные сделки с наемными рабочими, оплачиваю им питание или участие в различных конференциях, которое напоминает отпуск. Распространился бартер: экономисты оформляли налоговые декларации для стоматологов в обмен на лечение зубов.

Проблема не в том, что в Швеции нельзя разбогатеть, а в том, что здесь трудно остаться богатым и честно заниматься производственной деятельностью. В обществе, в котором трудно накопить капитал, люди склонны полагаться на государственные подачки, а не на собственный труд. Вместе с тем нужно признать, что наряду с высоким прогрессивным налогообложением физических лиц налоги на юридических лиц остаются низкими. Система позволяет существенно уменьшать налогооблагаемую базу за счет включения в затраты различных статей расходов. В конце 90-х гг. эффективная ставка налога на прибыль предприятий составляла 25%.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Налоговая система благосклонна к большим компаниям. Новые компании, малый бизнес не могут в полной мере пользоваться системой уменьшения налогооблагаемой базы. Получается, что субсидируются инвестиции в крупные предприятия. К тому же накопленная прибыль облагается гораздо меньшими налогами, чем распределенная прибыль, что позволяет фирмам избегать уплаты налогов, оставляя деньги на будущие инвестиции. Такая практика в сочетании с более низкими налогами на доход от капитала, чем на дивиденды, привела к сосредоточению капитала в больших фирмах. Новым компаниям гораздо сложнее финансировать свой бизнес. Появление венчурного капитала крайне затруднено.

Шведскую модель государства всеобщего благосостояния можно считать гигантским экспериментом по социальному инжинирингу. Замысел был таков: дать благожелательным, рациональным политикам и чиновникам власть вводить общенациональные нормы по жилью, ведению сельского хозяйства, по вопросам защиты потребителя и т. д. В результате деятельности распорядителей чужого страна должна была получить справедливое эгалитарное общество. Шведские чиновники исторически не были коррумпированы, поэтому у простых граждан не было резкого отторжения интервенционистской политики. Но постепенно шведы поняли, что такой подход не оправдывает себя. Чиновники не всегда порядочные, а дух эгалитаризма мало чем отличается от обычной зависти. При такой системе больше всех страдают бедные. У богатых же есть только один выход – вывоз капитала. Они им давно пользуются, а простых шведов продолжают кормить баснями о всеобщей справедливости, равенстве и братстве.

Швеция стремится стать европейским Сингапуром

Вопреки желаниям распорядителей чужого, обыкновенные шведы не позволяют идеологически оболванить себя до состояния Беларуси, России или даже Польши. Они pragматичны и рациональны. Они умеют считать деньги и не ставят свои узкопартийные интересы выше национальных. Поэтому под давлением предпринимателей и сторонников свободы шведское правительство начинает возвращаться к свободному рынку, к той системе, которая и обеспечила богатство и процветание этой скандинавской стране.

Швеция стала одним из мировых центров по проведению научных инновационных работ в сфере телекоммуникаций. В 2007 г. она заняла второе место в мире по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (индекс от Всемирного экономического форума). Четвертое место в мире по индексу глобальной кон-

курентоспособности в 2007 г. говорит о том, что Швеция очень хорошо усвоила уроки как собственных ошибок, так и достижений других стран. Именно поэтому она прочно сохраняет место в Топ-10 мира по индексу развития человеческого потенциала.

Ярким свидетельством окончательного выбора в пользу рынка является пенсионная реформа. В 2000 г. Швеция ввела систему личных пенсионных счетов. Вместо крупных шведских банков шведы выбрали небольшие фонды, в том числе иностранные, для того чтобы управлять своими сбережениями. Такого развития событий не ожидал даже инициировавший реформу орган – Premium Pension Authority. Еще в большей степени он опасался непопулярности предложенной программы. Однако она тоже получила широкую народную поддержку.

Шведская система сочетает личные пенсионные счета, на которых аккумулируется 2,5% дохода работника, с номинальными счетами в рамках существующей системы, формирующимиися по солидарному принципу (pay-as-you-go). Каждый швед может выбрать пять фондов из более чем 480 ныне существующих, в числе которых 33 иностранных. Участники системы индивидуальных пенсионных счетов могут свободно переходить из одних фондов в другие, не внося дополнительных платежей и налогов. Налоги, которые уплачиваются в государственную систему, «инвестируются» с выплатой процентов в размере прироста уровня зарплаты.

Новой пенсионной системе Швеции присущи четыре основные черты:

- работники имеют право самостоятельно инвестировать 2,5% из 18,5% своего дохода, которые они обязаны вносить в пенсионную систему;
- сохраняются номинальные накопительные счета; размер пенсии определяется исходя из объема уплаченных в бюджет налогов;
- предусмотрены гарантии социальной безопасности для бедных в виде минимальной пенсии;
- предусмотрен переходный период в целях защиты интересов пенсионеров; пенсионеры и работники, приближающиеся к пенсионному возрасту, получают пенсию, исчисленную по старому принципу; рабочие, родившиеся в 1938 – 1953 гг., получают пенсии из систем как первого, так и второго уровней.

Приватизация пенсионной системы – лишь первый, робкий шаг в направлении реформы государства всеобщего благосостояния в целом. В Швеции по-прежнему сохраняются многочисленные трансферты, которые не отличаются адресностью. Они лишают человека стимулов вклады-

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

вать свои ресурсы и силы в образование, в поиск работы или в открытие собственного дела. Система основных социальных трансфертов остается сложной и запутанной. Основными их видами являются пособие по безработице, выплаты по болезни, пенсии, выплаты родителям, выплаты на детей, пособия на жилье, материальная помощь, выдача студенческих кредитов и т. д. Эффективность данных трансфертов зачастую оставляет желать лучшего. Все чаще системой социального обеспечения злоупотребляют, что создает спрос в обществе на ее реформирование.

Made in Sweden – не только шведская заслуга

Уже в конце 90-х гг. эксперты Европейского Союза отметили взрыв предпринимательской активности среди молодых людей 20 – 30 лет. Швецию эта волна тоже накрыла. Первое поколение мобильной сети телефонов было разработано Ericsson и монополистом Telia в 70-е гг. В 1981 г. была создана компания Nordic Mobile Telephony. В 1992 г. два шведских гиганта ввели цифровую систему Global System for Mobile Communications (GSM), которая быстро стала стандартом в мире мобильной телефонной связи. Швеция была одной из первых стран в Европе, которая провела deregулирование телекоммуникационного рынка. Данная мера привела к усилению конкуренции и быстрому внедрению мобильной сети и системы GSM. В дополнение к этому был создан ряд административных и налоговых стимулов для развития данного сектора. К примеру, государство субсидировало аренду компьютеров работниками компаний у своих работодателей. Специальные налоговые правила создавали стимулы к применению новых коммуникационных технологий у покупателей и продавцов корпоративных автомобилей.

Открытость Швеции существенно облегчает торговлю и снижает издержки международного обмена. К тому же инвестиции в образование помогли сформировать класс профессионалов, которые активно работали в секторе информационных и телекоммуникационных технологий. «*Новые технологии поднимают производительность труда и сдерживают инфляцию. Они создают нам лучшие условия для более продолжительного бизнес-цикла*», – говорил бывший премьер-министр страны Г. Перссон.

Многочисленные исследования показывают, что Швеция является одним из мировых лидеров в области развития информационных технологий. За первенство она борется с Норвегией, Финляндией, США, Данией, Великобританией, Сингапуром и Голландией. Швеция одна из первых в мире обеспечила стопроцентное покрытие страны сотовой связью и Интернетом.

Швеция инвестирует 7 – 9% ВВП в информационный и телекоммуникационный сектора. Развитие мобильного Интернета привлекло в страну крупные ТНК – Intel и IBM, которые открыли здесь свои лаборатории. Шведов все больше манит самостоятельный бизнес, а не пожизненная зарплата на госслужбе. В конце 80-х гг. шведы думали, что лучшей работы, чем в лидере рынка – компании Ericsson, не найти. Однако в 90-е гг. все больше молодых людей выбирало собственный бизнес. Шведские власти понимают необходимость поддержки творческого потенциала молодых людей. В университетах и на инновационных площадках развиваются биотехнологии. Примером развития одного из научных центров является город Уппсала.

Однако работа в секторе высоких технологий сопряжена с большими рисками. Компания Ericsson не может похвастаться такими же достижениями, как финская Nokia. К частью, на данном этапе государство и не думает определять приоритетные научные направления. Эта сфера характеризуется высокими рисками для венчурных капиталистов. Соблазн выкачать деньги из бюджета, безусловно, есть, но их разбазариванию препятствуют жесткая финансовая дисциплина и четкие критерии оценки эффективности бюджетных инвестиций.

Кризис экономической модели и давление глобализации заставили Швецию изменить отношение к такой чувствительной сфере, как оборонная промышленность. Еще в 80-е гг. и речи не могло быть о ее приватизации, тем более с участием иностранцев. В 90-е гг. оборонка перестала быть чисто шведской. В начале 2000-х гг. известной компанией Bofors владели американцы. Британцы купили шведский завод по производству боевых машин пехоты. Компанию по производству кораблей и морского оборудования Kockums купили немцы. Британская компания British Aerospace владеет 35% шведской авиакомпании Saab. Все это следствия переосмыслиния оборонной доктрины страны. Единственная компания, производящая военные товары, которая остается под шведским контролем, – это Saab (исключая отделение, занимающееся выпуском автомобилей). Продажа самолета Gripen считается одним из самых значительных успехов отрасли за последние годы. Это одна из лучших машин в мире, пример международного сотрудничества и эффективного управления высокотехнологическим производством. И все это делает частный сектор.

Сегодня к рыночным флагманам шведской экономики можно отнести такие компании, как Electrolux, Ericsson, Volvo, Astra (фармацевтический гигант), Ikea, Saab, Scania и Swedish Match. У каждой из них своя долгая история работы на рынке, богатейший опыт и большой финансовый потенциал. Однако на глобальных рынках конкурировать в одиночку трудно. До Швеции тоже докатилась волна слияний. Производитель бумаги –

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

фирма Stora – слилась с финской Enso, банк Nordbanken – с финским Merita. Компания Volvo продала производство легковых автомобилей компании Ford. Astra слилась с британской Zeneca. Слияния происходят и на уровне средних компаний. В конце 2000 г. Deutsche Post купила транспортную и логистическую компанию ASG.

Таким образом, крупный и средний шведский бизнес, адаптируясь к глобальной конкуренции, становится транснациональным. Число шведских компаний, которыми владеют иностранцы, только за 90-е гг. увеличилось на 40%. Большинство дивидендов шведские компании зарабатывают за пределами страны. Они предпочитают размещать свои производства за рубежом, чтобы избежать высоких налогов и двойного налогообложения дивидендов. «*Нет риска быстрого коллапса, но есть опасность постепенного сползания в посредственность*», – утверждает К. Бильдт. Компромисс между государством всеобщего благосостояния и снижением фискального бремени на корпорации невозможен.

Для того чтобы Швеция стала европейским Сингапуром, ей нужно с азиатской скоростью строить скандинавский капитализм. На повестке дня снижение налога на прибыль предприятий, на дивиденды и на личные доходы. Без реформы рынка труда также трудно претендовать на роль мирового лидера. Сокращение размера государства – еще один вызов шведским политическим и интеллектуальным элитам. Сегодня дорога Швеции к достижениям Гонконга или Сингапура – это, как ни парадоксально, возвращение к истокам шведского экономического чуда. Вот такая, понимаете ли, цикличность.

ШВЕЦИЯ

- Население – 9,03 млн. человек.
- Возрастная структура: 0 – 14 лет – 16,4%, 15 – 64 года – 65,7%, 65 лет и старше – 17,9%.
- Средний возраст – 41,1 года; мужчины – 40 лет, женщины – 42,2 года.
- Продолжительность жизни при рождении – 80,63 года; мужчины – 78,39 лет, женщины – 83 года.
- ВВП по ППС – \$290,1 млрд. (2006).
- ВВП по официальному обменному курсу – \$372,5 млрд.
- ВВП на душу населения по ППС – \$32,2 тыс. (2006).
- Отраслевая структура ВВП: сельское хозяйство (1,4%), промышленность (29%), услуги (69,6%).
- Рабочая сила – 4,59 млн.

- Занятость рабочей силы: сельское хозяйство – 2%, промышленность – 24%, услуги – 74%.
- Инвестиции в основной капитал – 17,9% ВВП.
- Бюджет: доходы – \$221,6 млрд., расходы – \$213,5 млрд.
- Госдолг – 47,8% ВВП.
- Основные сельхозпродукты: ячмень, пшеница, сахарная свекла, молоко, мясо.
- Основная продукция промышленности: железо и сталь, подшипники, радиодетали и детали к телефонам, оружие, сырье для производства бумаги, продукты питания, транспортные средства.
- Экспорт – \$153,7 млрд., импорт – \$132,8 млрд.
- Основные экспортные товары: машины и оборудование, транспортные средства, бумажная продукция, древесина, изделия из стали, химические товары.
- Основные экспортные партнеры: Германия (9,8%), США (9,3%), Норвегия (9,2%), Британия (7,1%), Дания (6,9%), Финляндия (6%), Франция (4,9%), Голландия (4,7%), Бельгия (4,5%).
- Основные импортные позиции: машины и оборудование, нефтепродукты, химическая продукция, транспортные средства, железо и сталь, продукты питания, одежда.
- Основные партнеры по импорту: Германия (17,3%), Дания (9,1%), Норвегия (8,2%), Британия (6%), Голландия (5,8%), Финляндия (5,7%), Франция (4,6%), Бельгия (4,1%).
- Рыночная стоимость котируемых акций – \$403,9 млрд. (2005).
- Число мобильных телефонов – 9,09 млн.
- Число интернет-хостов – 3,32 млн.
- Число интернет-пользователей – 6,98 млн.
- Число аэропортов – 250.

Швеция в зеркале индексов и рейтингов

Индекс	Швеция
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (Доклад 2007), 177 стран	6
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007 – 2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	4
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	13
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	42
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	4
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	8

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Индекс	Швеция
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	17
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	2
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2008, 157 стран	27

Швеция. Экономические показатели 2002 – 2009 гг.

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007г	2008г	2009г
ВВП в текущих ценах, \$ млрд.		244,5	303,6	352,5	381,6	415,5			
ВВП, %	1,1	2,0	1,7	4,1	2,9	4,8	2,6	2,2	1,8
Инфляция ИПЦ, %	2,7	1,9	2,3	1,0	0,8	1,6	1,9	1,9	1,9
Валовые национальные сбережения, % ВВП	21,9	21,7	23,7	23,1	24,2	24,2	25,3	25,3	25,3
Валовые внутренние инвестиции	17,5	16,6	16,4	16,3	17,1	18,3	18,8	18,8	18,8
Сальдо текущего счета, % ВВП	4,4	5,1	7,3	6,8	7,1	6,0	6,5	6,5	6,5
Сальдо торгового баланса, % ВВП	6,3	6,9	6,8	8,3	7,6	7,2	6,8	6,8	6,8
Экспорт товаров и услуг, %		1,2	4,5	11,1	6,6	8,5	5,5	4,5	4,3
Импорт товаров и услуг, %		5,0	7,0	6,9	9,6	6,0	4,9	3,8	4,6
Доходы консолидированного бюджета, % ВВП		56,4	54,8	55,3	55,6	56,3	55,6	53,6	53,1
Расходы консолидированного бюджета, % ВВП		53,7	55,3	55,4	54,0	53,6	52,8	51,3	50,5
Валовой госдолг, % ВВП		53,8	52,0	51,8	50,7	50,4	46,3	37,9	37,9
Безработица, %	4,0	4,0	4,9	5,5	5,8	5,5	5,2	5,2	5,2

п – прогноз

Источник: IMF 2007 www.imf.org

Швеция

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
А. Структура доходов бюджета, % ВВП											
Косвенные налоги	16,1	16,6	16,8	17,6	18,7	16,8	16,8	17,2	17,4	17,1	17,3
НДС	9,2	8,6	8,8	8,9	9,0	8,8	8,9	9,1	9,2	9,1	9,3
Акцизы и налоги на потребление	3,5	3,8	3,5	3,5	3,4	3,2	3,2	3,3	3,3	3,2	3,1
Другие налоги на товары (включая импортные пошлины)	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Другие налоги на производство	2,6	3,5	3,9	4,4	5,7	4,1	4,0	4,2	4,3	4,2	4,1
Прямые налоги	20,0	20,9	21,4	21,3	22,1	22,3	19,9	18,0	18,7	19,5	20,1
Подоходный налог с физических лиц (PIT)	16,5	17,4	17,6	17,7	18,0	17,4	16,3	15,0	15,6	15,7	15,6
Налог на прибыль коммерческих организаций (CIT)	2,6	2,6	2,9	2,6	3,1	3,8	2,7	2,1	2,3	3,0	3,8
Другие	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	0,8	0,8	0,8	0,7
Социальные налоги	12,9	14,0	13,8	13,8	12,5	14,3	14,6	14,5	14,1	13,8	13,8
Которые платят наниматели	11,0	11,6	11,1	10,7	9,4	11,1	11,5	11,4	11,0	10,8	10,8
Которые платят наемные рабочие	1,6	2,1	2,4	2,9	2,9	2,8	2,9	2,9	2,9	2,8	2,8
Самозанятые и незанятые	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Б. Структура доходов по уровню правительства, % ВВП											
Центральное правительство	29,5	30,7	31,3	32,0	33,0	32,0	29,2	27,5	27,6	28,1	29,0
Местное правительство	14,4	15,6	15,4	15,4	15,4	15,2	15,7	16,0	16,4	16,4	16,3

Глава II.

Экономическое чудо

Фонд социальной защиты	4,5	4,6	4,6	4,7	4,4	5,7	6,0	5,9	5,8	5,7	5,7
Всего	49,0	51,5	52,0	52,7	53,3	53,4	51,4	49,7	50,2	50,5	51,3
Темпы роста реального ВВП, %	3,9	1,3	2,3	3,7	4,5	4,3	1,1	2,0	1,7	4,1	2,9

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007

Рост ВНП на одного рабочего, 1960 – 1989 гг. в %

Страна	1960 – 1973	1973 – 1980	1980 – 1985	1985 – 1989
Швеция	3,6	0,5	1,1	1,1
Дания	3,3	1,3	1,9	0,2
Норвегия	3,6	2,9	2,2	3,4
Западная Германия	4,2	2,5	1,8	2
Великобритания	2,8	0,9	2,5	1,8
Франция	4,7	2,3	1,9	2,2

Источник: Sweden at the crossroads, Swedish Center for Business and Policy Studies, annual economic report (Stockholm 1991)

Рост ВНП, общий и на душу населения, 1870 – 1977 гг.

Страна	1870 – 1913		1913 – 1950		1950 – 1970		1970 – 1977	
	Общий	Per capita						
Швеция	3	2,3	2,2	1,6	4	3,3	1,2	0,8
Великобритания	2,2	1,3	1,7	1,3	2,8	2,2	1,9	1,8
Германия	2,9	1,8	1,2	0,4	6,3	5,3	2,6	2,4
Франция	1,6	1,4	0,7	0,7	5,2	4,2	4	3,3
Япония	3,3	2,3	-	-	9,5	8,3	5,2	3,8
США	4,3	2,2	2,9	1,7	3	2,1	3,1	2,3

Источник: Lennart Jorberg, Swedish Economy in a hundred Years

ВНП на душу населения в Швеции по сравнению с другими странами Европы

По отношению к среднему	1870	1900	1913	1929	1938	1950	1973	1988
	0,68	1	1,27	1,57	1,63	2,28	1,64	1,42
По отношению к самым богатым странам	0,39	0,51	0,7	0,71	0,85	1,25	0,97	0,73
Место	16	9	9	8	5	1	2	5

Источник: Center for Business and Policy Studies, Annual report (Stockholm, 1990)

12. Статистическое приложение

СТРАНЫ В СВЕТЕ ИНДЕКСОВ

Индекс	Финляндия	Ирландия	Япония	Китай	Германия	Британия
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (доклад 2007), 177 стран	11	5	8	81	22	16
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	6	22	8	34	5	9
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	14	10	11	93	21	6
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	83	6	105	168	67	12
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	1	17	17	72	16	14
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 страны	3	14	23	101	20	12
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	3	11	24	117	21	13
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	4	21	14	59	16	9
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2007, 157 стран	16	7	18	119	19	6

СТРАНЫ В СВЕТЕ ИНДЕКСОВ

Индекс	США	Чили	Н. Зеландия	Литва	Латвия	Эстония
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (доклад 2007), 177 стран	12	40	19	43	45	44
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	1	26	24	38	45	27
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	3	28	2	16	24	17
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	76	34	9	71	20	31
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	20	22	1	51	51	28
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 страны	17	29	10	51	57	36

Глава II.

Экономическое чудо

Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	15	20	6	36	45	19
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006 – 2007 WEF, 122 страны	7	31	22	39	42	20
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2007, 157 стран	4	11	5	22	41	12

СТРАНЫ В СВЕТЕ ИНДЕКСОВ

Индекс	Швеция	Сингапур	Южная Корея	Гонконг	Беларусь	Тайвань
Место по индексу развития человеческого потенциала ООН (доклад 2007), 177 стран	6	25	26	21	64	
Место по индексу глобальной конкурентоспособности 2007-2008, Всемирный экономический форум, 131 страна	4	7	11	12	81*	14
Место по индексу легкости ведения бизнеса Doing business 2008, 178 стран	13	1	23	5	129	47
Место по легкости уплаты налогов** 2008, 178 стран	42	2	106	3	178	91
Место по индексу восприятия коррупции, 2007 Transparency international, 179 стран	4	4	43	12	150	34
Место по критерию «эффективность государства» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute), 212 стран	8	2	37	12	190	36
Место по критерию «качество государственного регулирования» (компонент индекса качества госуправления World Bank Institute)	17	1	64	1	198	43
Место по степени готовности к использованию информационных и телекоммуникационных технологий (networked readiness index) 2006-2007 WEF, 122 страны	2	3	19	12	78*	13
Место по индексу экономической свободы Heritage Foundation 2007, 157 стран	21	2	36	1	145	26

*Оценка НИЦ Мизеса (Беларусь)

** PricewaterhouseCoopers, The World bank, Paying taxes 2008. The Global Picture

Расходы консолидированного бюджета

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EC-27	–	–	–	–	–	–	–	46,9	47,6	47,0	47,1	46,9
EC-25	–	–	–	47,6	47,1	45,5	46,4	47,0	47,7	47,1	47,2	47,1
EC-15	52,7	50,3	48,7	47,7	47,2	45,6	46,6	47,1	47,8	47,3	47,4	47,3
Зона евро	53,3	50,8	49,4	48,6	48,2	46,2	47,4	47,7	48,2	47,6	47,6	47,8

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Германия	54,8	49,3	48,4	48,0	48,1	45,1	47,6	48,1	48,5	47,1	46,8	45,6
Эстония	43,6	42,3	39,2	39,5	42,8	36,5	35,1	35,6	35,3	34,2	33,2	33,2
Ирландия	41,0	39,0	36,5	34,5	34,0	31,6	33,4	33,6	33,5	34,0	34,4	34,1
Латвия	38,9	37,0	36,2	40,6	42,0	37,3	34,6	35,6	34,8	35,8	35,5	37,0
Литва	35,7	37,4	50,3	40,4	40,1	39,1	36,8	34,8	33,2	33,4	33,6	33,6
Голландия	56,4	49,4	47,5	46,7	46,0	44,2	45,4	46,2	47,1	46,3	45,5	46,7
Польша	47,7	51,0	46,4	44,3	42,7	41,1	43,8	44,2	44,6	42,6	43,3	43,3
Финляндия	61,6	60,0	56,2	52,5	51,5	48,3	47,7	48,8	50,0	50,2	50,5	48,6
Швеция	67,1	64,9	62,6	60,4	60,0	57,1	56,7	58,1	58,3	56,9	56,6	55,6
Британия	44,7	42,9	41,3	40,1	39,5	39,5	40,4	41,5	42,9	43,2	44,2	44,6

Источник: Евростат 2007.

Расходы на здравоохранение в странах ОЭСР

Страна	Общие расходы, % ВВП		Госрасходы, % от общих расходов		Среднегодовые темпы роста, 2000 – 2005	Расходы на здравоохранение на душу населения, по пис	
	2005	1995	2005	1995		2005	1995
Австралия	9,5	8,0	67,5	66,7	4,4	3128	1738
Канада	9,8	9,0	70,3	71,4	3,6	3326	2057
Дания	9,1	8,1	84,1	82,5	-	3108	1843
Финляндия	7,5	7,5	77,8	75,6	5,1	2331	1429
Германия	10,7	10,1	76,9	81,6	1,3	3287	2225
Ирландия	7,5	6,7	78	71,8	7,1	2926	1211
Корея	6,0	4,1	53	35,7	8,7	1318	531
Мексика	6,4	5,6	45,5	42,1	3,2	675	388
Голландия	9,2	8,3	62,5	71	4,3	3094	1821
Новая Зеландия	9,0	7,2	78,1	77,2	5,4	2343	1244
Польша	6,2	5,5	69,3	72,9	-	867	417
Швеция	9,1	8,1	84,6	86,6	3,7	2918	1733
Британия	8,3	7,0	87,1	83,9	-	2724	1384
США	15,3	13,3	45,1	45,3	4,4	6401	3656

Источник: OECD in figures 2007.

Расходы на НИОКР

Страна	Валовые внутренние расходы на НИОКР 2005			Расходы бизнеса на НИОКР 2005			Бюджетные ассигнования на НИОКР, 2006		% ВВП	Доля на НИОКР в военной сфере %		
	% ВВП	Источник финансирования		На душу населения в \$ по пис	% от общих расходов	% добавленной стоимости	Источник финансирования					
		Правительство	Промышленность				Правительство	Промышленность				
Австралия	1,76	39,84	51,64	574	53,5	1,27	4,3	91,4	0,54	6,5		
Канада	1,98	32,93	47,85	675	53,9	1,44	2,2	82,4	0,57	3,6		

Глава II.

Экономическое чудо

Страна	Валовые внутренние расходы на НИОКР 2005				Расходы бизнеса на НИОКР 2005				Бюджетные ассигнования на НИОКР, 2006	
	% ВВП	Источник финансирования		На душу населения в \$ по пис	% от общих расходов	% добавленной стоимости	Источник финансирования		% ВВП	Доля на НИОКР в военной сфере %
		Правительство	Промышленность				Правительство	Промышленность		
Финляндия	3,48	25,65	66,86	1077	70,8	3,66	3,8	90,9	0,99	2,4
Германия	2,46	30,52	66,56	758	69,3	2,43	5,9	91,8	0,77	6,4
Ирландия	1,26	32,43	57,25	491	65,3	1,16	4,1	86,1	0,48	0,0
Япония	3,33	16,76	76,12	1023	76,4	3,40	1,2	98,3	0,7	5,1
Корея	2,99	23,02	74,96	662	76,9	3,17	4,6	94,4	0,92	16,6
Мексика	0,5	45,34	46,49	54	49,5	0,38	5,7	92,6	0,21	0,0
Голландия	1,78	36,23	51,06	598	57,8	1,52	3,4	81,6	0,73	2,0
Новая Зеландия	1,15	45,06	38,47	273	42,5	0,65	10	76,2	0,54	0,7
Польша	0,57	57,71	33,35	79	31,8	0,25	13,7	83	0,29	1,3
Швеция	3,89	23,45	64,97	1250	74	4,55	5,9	85,9	0,87	16,9
Британия	1,78	32,76	42,10	584	61,6	1,62	8,6	64,4	0,72	31,0
США	2,62	30,37	63,97	1094	69,6	2,60	9,7	90,3	1,03	57,9
G7	2,48	28,94	63,42	878	69	2,43	7,2	89,9	0,91	37
EC-15	1,86	34,97	54,14	567	63,3	1,72	7,7	82,1	0,76	13,6
EC-27	1,74	35,72	53,49	470	62,5	1,58	7,9	82	0,71	13
ОЭСР	2,25	30,20	62,10	659	67,9	2,17	6,9	89,4	0,8	32,6
Китай	1,34	26,34	67,04	88	68,3	-	4,6	91,2	-	-

Источник: OECD in figures 2007.

Расходы на образование в странах ОЭСР, 2003 г.

Страна	Расходы на образовательные учреждения				Годовые расходы на одного студента, по пис			Индекс изменения ежегодных расходов на студента		Зарплаты учителей в гос. школах, со стажем более 15 лет работы, \$ по пис 2004	
	Гос. и частные, % ВВП	Государство		частные, % ВВП				Начальное и среднее образование 1995 = 100	Высшее образование 1995 = 100	Ежегодн. оклад	ЗП за один час работы учителя
		% ВВП	1995 = 100		Начальное	Среднее	Высшее				
Австралия	5,77	4,28	132	1,49	5494	7788	12406	135	94	44139	55
Канада	5,93	4,59	106	1,34	-	6482	19992	119	128	19994	31
Финляндия	6,13	6,02	130	0,11	5321	7402	12047	121	107	38318	64
Германия	5,28	4,36	110	0,92	4624	7173	11594	105	108	48167	64
Ирландия	4,44	4,13	165	0,31	4760	6374	9341	168	121	44185	60
Япония	4,77	3,53	109	1,24	6350	7,283	11556	127	114	45753	86
Корея	7,53	4,59	-	2,95	4098	6410	7089	-	-	48754	86
Мексика	6,78	5,58	160	1,2	1656	1918	5774	132	113	21192	20
Голландия	4,99	4,55	131	0,44	5836	6996	13444	132	103	44669	60

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Страна	Расходы на образовательные учреждения			Годовые расходы на одного студента, по пис			Индекс изменения ежегодных расходов на студента		Зарплаты учителей в гос. школах, со стажем более 15 лет работы, \$ по пис 2004		
	Гос. и частные, % ВВП	Государство		частные, % ВВП				Начальное и среднее образование 1995 = 100	Высшее 1995 = 100	Ежегодн. оклад	ЗП за один час работы учителя
		% ВВП	1995 = 100		Начальное	Среднее	Высшее				
Новая Зеландия	6,84	5,67	151	1,16	4841	5693	8832	-	-	36063	37
Польша	6,44	5,76	148	0,68	2859	2951	4589	186	63	10263	15
Швеция	6,74	6,55	133	0,19	7291	7662	16073	115	100	40663	70
Британия	6,09	5,12	134	0,97	5851	7290	11866	126	100	-	-
США	7,46	5,4	139	2,07	8305	9590	24074	128	110	40088	-

Источник: OECD in figures 2007.

Государственные финансы, 2006 г.

Страна	Общие гос. доходы, % ВВП	Общие гос. расходы, % ВВП	Совокупное конечное потребление гос-ва, % ВВП	Социальные трансферты, % ВВП	Чистые сбережения правительства, % ВВП	Чистые кредиты консолидированного правительства, % ВВП
Австралия	36,1	34,4	18,2	7,9	2,5	1,7
Канада	40,7	39,3	19,3	9,8	2,2	1,4
Финляндия	52,3	48,6	21,4	15,9	4,1	3,8
Германия	44	45,7	18,5	18,6	-1,0	-1,7
Ирландия	35,5	34,4	15,9	8,7	3,8	1,0
Япония	31,7	38,1	18,1	11,3	-4,4	-6,4
Корея	30,6	28,1	13,5	2,5	8,3	2,5
Мексика	21,7	21,1	11,9	1,9	2,7	0,6
Новая Зеландия	42	38,1	17,5	10,2	5,4	3,8
Польша	39,6	43,6	18,2	15,5	-1,5	-4,0
Швеция	57,6	55,5	26,7	16,7	3,2	2,1
Британия	42,2	45	22,2	13	-1,2	-2,8
США	33,1	36,6	16	12	-2,5	-3,5

Источник: OECD in figures 2007.

**Ежегодные средние темпы роста ВВП, 1996 – 2006 гг.,
безработица, %**

Страна	Темпы роста ВВП, %	Размер государства, общие госрасходы в 2006 г., % ВВП	Безработица, 2005 (доля гражданского населения)	Молодежная безработица, (до 25 лет) 2006
Ирландия	7,2	34,4	4,3	8,4
Корея	4,2	28,1	3,7	10
Польша	4,2	43,6	17,7	29,8
Финляндия	3,8	48,6	8,4	23,9
Мексика	3,6	21,1	3,5	6,2
Канада	3,6	39,3	6,8	11,6
Австралия	3,4	34,4	5,1	10,4
США	3,2	36,6	5,1	10,5
Швеция	3,1	55,5	7,8	21,3
Новая Зеландия	2,8	38,1	3,7	9,6
Британия	2,8	45	4,6	13,9
Голландия	2,5	46,7	5,2	7,6
Зона евро	2,2			
Германия	1,5	45,7	11,2	13,5
Япония	1,1	38,1	4,4	8

Источник: OECD in figures 2007.

Совокупный долг консолидированного бюджета, % ВВП

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ЕС-27	–	–	–	–	–	–	60,8	60,2	61,8	62,1	62,7	61,4
ЕС-25	–	–	–	–	–	–	61,0	60,4	62,0	62,4	63,1	61,9
ЕС-15	–	–	–	–	–	63,0	62,1	61,4	63,0	63,3	64,2	63,0
Зона евро	–	–	–	–	–	68,7	68,1	67,9	69,3	69,7	70,5	68,8
Германия	55,6	58,4	59,7	60,3	60,9	59,7	58,8	60,3	63,8	65,6	67,8	67,5
Эстония	9,0	7,5	6,3	5,5	6,1	5,2	4,8	3,5	5,5	5,1	4,4	4,0
Ирландия	–	73,4	64,2	53,5	48,4	37,9	35,6	32,2	31,1	29,5	27,4	25,1
Латвия	15,1	13,9	11,1	9,6	12,5	12,3	14,0	13,5	14,4	14,5	12,5	10,6
Литва	11,9	14,3	15,6	16,6	22,8	23,7	23,1	22,4	21,2	19,4	18,6	18,2
Польша	–	–	–	–	–	36,8	37,6	42,2	47,1	45,7	47,1	47,6
Финляндия	56,7	56,9	53,8	48,2	45,5	43,8	42,3	41,3	44,3	44,1	41,4	39,2
Швеция	73,1	73,9	71,8	70,0	65,6	54,4	55,3	53,7	53,5	52,4	52,2	47,0
Британия	50,6	50,8	49,4	46,3	43,6	41,0	37,7	37,5	38,7	40,4	42,1	43,2
США	74,2	73,4	70,9	67,7	64,1	58,2	57,9	60,2	62,5	63,4	–	–
Япония	87,1	93,9	100,3	112,2	125,7	134,1	142,3	149,5	157,6	164,0	–	–
Канада	100,8	100,3	96,2	93,9	89,5	81,9	81,0	77,9	73,4	70,7	–	–

Источник: Евростат 2007.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Дефицит консолидированного бюджета, % ВВП

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ЕС-27	—	—	—	—	—	0,6	-1,4	-2,5	-3,1	-2,8	-2,4	-1,6
ЕС-25	—	—	—	—	—	0,7	-1,4	-2,5	-3,1	-2,8	-2,5	-1,6
ЕС-15	—	—	—	—	—	0,8	-1,2	-2,3	-3,0	-2,7	-2,4	-1,5
Зона евро	—	—	—	—	—	0,1	-1,8	-2,5	-3,1	-2,8	-2,5	-1,5
Зона евро 13	—	—	—	—	—	0,0	-1,8	-2,5	-3,1	-2,8	-2,5	-1,5
Зона евро 12	—	—	—	—	—	0,0	-1,8	-2,5	-3,1	-2,8	-2,5	-1,5
Бельгия	-4,4	-3,8	-2,0	-0,8	-0,5	0,1	0,6	0,0	0,0	0,0	-2,3	0,4
Болгария	—	—	—	1,3	0,2	-0,6	1,6	-0,1	0,0	2,3	2,0	3,2
Чехия	-13,4	-3,3	-3,8	-5,0	-3,7	-3,7	-5,7	-6,8	-6,6	-3,0	-3,5	-2,9
Дания	—	—	—	—	—	2,2	1,3	0,2	-0,1	1,9	4,6	4,6
Германия	—	-3,3	-2,6	-2,2	-1,5	1,3	-2,8	-3,7	-4,0	-3,8	-3,4	-1,6
Эстония	0,4	-2,0	1,7	-0,4	-3,7	-0,2	-0,1	0,2	1,8	1,8	1,9	3,6
Ирландия	-2,0	-0,1	1,1	2,4	2,7	4,7	0,9	-0,4	0,4	1,3	1,2	2,9
Греция	—	—	—	—	—	—	—	-4,1	-5,6	-7,3	-5,1	-2,5
Испания	-6,5	-4,8	-3,4	-3,2	-1,4	-1,0	-0,6	-0,5	-0,2	-0,3	1,0	1,8
Франция	-5,5	-4,0	-3,3	-2,6	-1,8	-1,5	-1,5	-3,1	-4,1	-3,6	-2,9	-2,5
Италия	-7,4	-7,0	-2,7	-2,8	-1,7	-0,8	-3,1	-2,9	-3,5	-3,5	-4,2	-4,4
Кипр	-0,8	-3,2	-5,0	-4,1	-4,3	-2,3	-2,2	-4,4	-6,5	-4,1	-2,4	-1,2
Латвия	-2,0	-0,5	1,4	-0,6	-3,9	-2,8	-2,1	-2,3	-1,6	-1,0	-0,4	-0,3
Литва	-1,6	-3,3	-11,9	-3,1	-2,8	-3,2	-3,6	-1,9	-1,3	-1,5	-0,5	-0,6
Люксембург	—	—	3,7	3,4	3,4	6,0	6,1	2,1	0,5	-1,2	-0,1	0,7
Венгрия	—	-4,7	-6,2	-8,2	-5,5	-2,9	-4,0	-8,9	-7,2	-6,5	-7,8	-9,2
Мальта	-4,2	-8,0	-7,7	-9,9	-7,7	-6,2	-6,4	-5,5	-9,9	-4,9	-3,1	-2,5
Голландия	—	-1,9	-1,2	-0,9	0,4	2,0	-0,2	-2,0	-3,1	-1,7	-0,3	0,6
Австрия	-5,6	-3,9	-1,7	-2,3	-2,2	-1,5	0,0	-0,5	-1,6	-1,2	-1,6	-1,4
Польша	—	—	—	—	—	-3,0	-5,1	-5,0	-6,3	-5,7	-4,3	-3,8
Португалия	—	—	—	—	—	-2,9	-4,3	-2,9	-2,9	-3,4	-6,1	-3,9
Румыния	—	—	—	—	—	—	—	-2,0	-1,5	-1,5	-1,4	-1,9
Словения	-8,6	-1,2	-2,4	-2,4	-3,1	-3,8	-4,0	-2,5	-2,7	-2,3	-1,5	-1,2
Словакия	—	—	—	—	—	-12,2	-6,5	-8,2	-2,7	-2,4	-2,8	-3,7
Финляндия	-6,2	-3,5	-1,2	1,7	1,6	6,9	5,0	4,1	2,5	2,3	2,7	3,8
Швеция	-7,5	-3,3	-1,6	1,1	1,4	3,8	1,6	-1,2	-0,9	0,8	2,4	2,5
Британия	-5,9	-4,2	-2,2	-0,1	0,9	3,6	0,6	-1,9	-3,3	-3,4	-3,3	-2,7
Хорватия	—	—	—	—	—	—	—	-4,1	-4,5	-5,0	-3,9	—
Македония	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Турция	—	—	—	—	—	—	-33,0	-12,9	-11,3	-5,7	-1,2	—
Исландия	-3,0	-1,6	-0,0	0,5	2,4	2,5	0,2	-0,4	-1,6	0,1	—	—
Швейцария	-1,3	-1,5	-1,5	0,0	-0,8	0,9	-0,3	-0,8	—	—	—	—
США	-3,1	-2,2	-0,8	0,4	0,9	1,6	-0,4	-3,8	-4,6	-4,4	—	—
Япония	-4,7	-5,1	-3,8	-5,5	-7,2	-7,5	-6,1	-7,9	-7,7	-6,5	—	—
Канада	-5,3	-2,8	0,2	0,1	1,6	2,9	1,1	0,3	0,6	1,1	—	—

Источник: Евростат 2007.

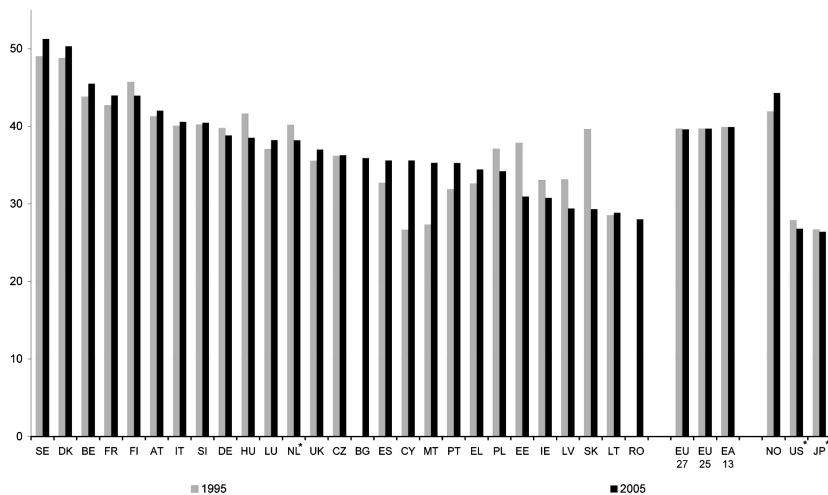
**Общая налоговая нагрузка в ЕС–27,
включая социальные налоги, 1995 – 2005 гг., % ВВП**

Страна	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Рейтинг	Средний 1995 – 2005	Разница между 1995 и 2005
Германия	39,8	40,7	40,7	40,9	41,7	41,9	40,0	39,5	39,7	38,8	38,8	9	40,2	-1,0
Эстония	37,9	35,6	35,9	34,9	34,6	31,3	30,2	31,1	31,5	31,4	30,9	22	33,2	-6,9
Ирландия	33,1	33,1	32,4	31,7	31,8	31,7	29,8	28,5	29,1	30,5	30,8	23	31,1	-2,3
Латвия	33,2	30,8	32,1	33,7	32,0	29,5	28,5	28,2	28,5	28,5	29,4	24	30,4	-3,8
Литва	28,6	27,9	31,0	32,0	31,8	30,1	28,7	28,4	28,2	28,3	28,9	26	29,4	0,3
Голландия	40,2	40,2	39,7	39,4	40,4	39,9	38,3	37,7	37,4	37,7	38,2	12	39,0	-2,0
Польша	37,1	37,2	36,5	35,4	35,3	34,0	33,6	34,3	33,4	32,6	34,2	21	34,9	-2,9
Румыния							27,8	28,2	27,6	27,3	28,0	27	27,8	
Финляндия	45,7	47,0	46,3	46,1	45,8	47,2	44,6	44,6	44,0	43,4	43,9	5	45,3	-1,8
Швеция	49,0	51,5	52,0	52,7	53,3	53,4	51,4	49,7	50,2	50,5	51,3	1	51,4	2,2
Британия	35,6	35,1	35,7	36,7	37,1	37,6	37,3	35,8	35,6	35,9	37,0	13	36,3	1,4
EC-27														
Средне-взвешенный	39,7	40,4	40,7	40,5	41,0	40,7	40,0	39,3	39,3	39,2	39,6		40,0	-0,1
Средний арифметический	37,7	37,7	37,9	38,0	38,2	37,7	36,8	36,7	36,7	36,8	37,4		37,4	-0,4
Зона евро 13														
Средне-взвешенный	39,9	40,9	41,3	41,1	41,6	41,3	40,4	40,0	39,9	39,6	39,9		40,5	0,0
Средний арифметический	38,6	39,2	39,5	39,6	39,9	39,9	39,3	39,0	38,8	38,7	39,1		39,2	0,5
EC-25														
Средне-взвешенный	39,7	40,4	40,7	40,6	41,1	40,9	40,0	39,4	39,4	39,2	39,7		40,1	0,0
Средний арифметический	37,7	37,7	37,9	38,0	38,2	37,9	37,4	37,2	37,2	37,3	37,8		37,7	0,1

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

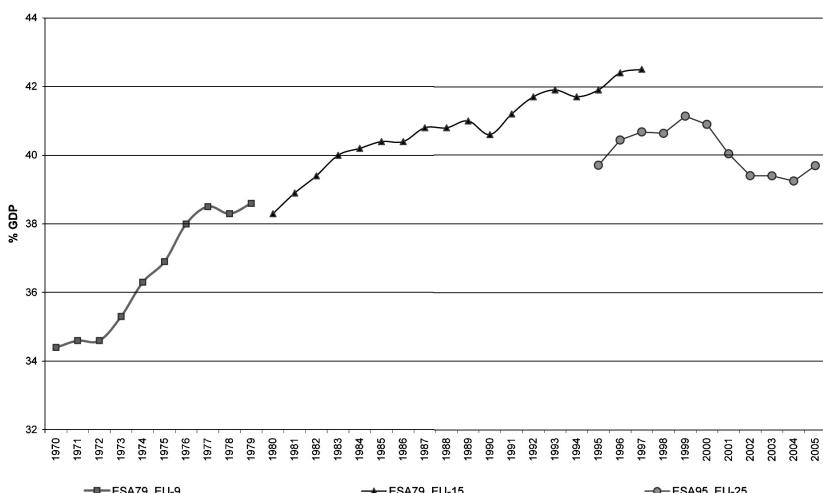
В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Налоги к ВВП в странах ЕС, США, Японии и Норвегии, 1995 и 2005 гг., % (страны расположены по уровню в 2005 г.)



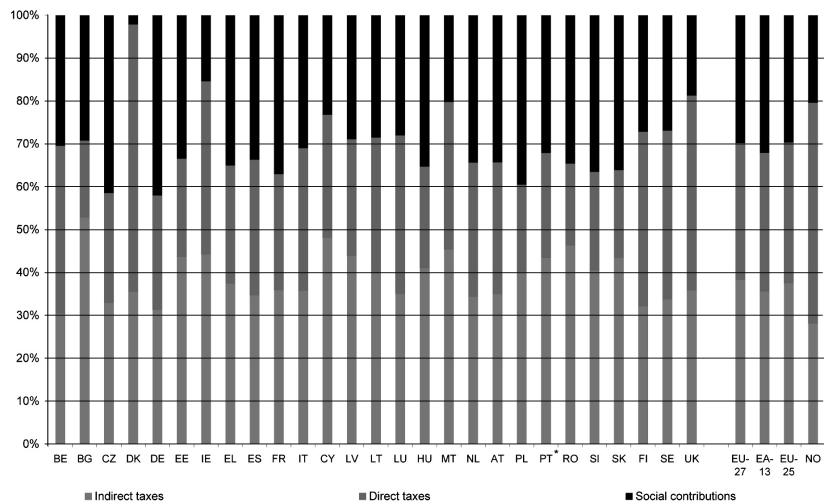
Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

Долгосрочные тренды в совокупной налоговой нагрузке (включая социальные платежи), 1970 – 2005 гг., % к ВВП



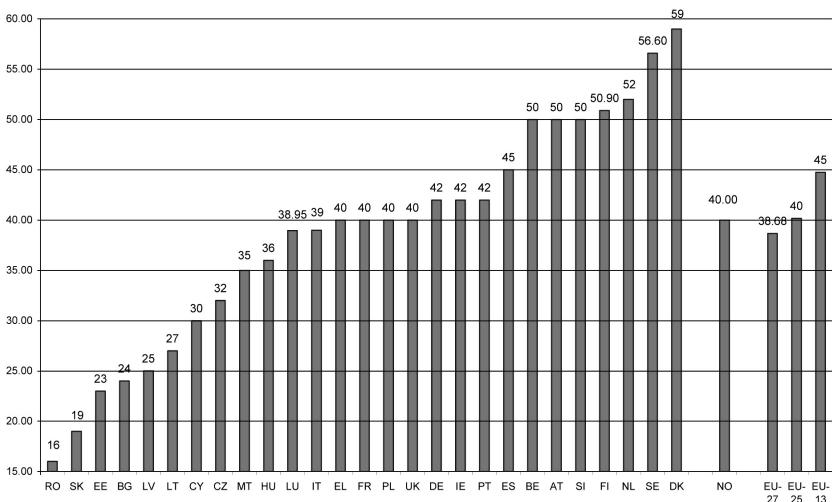
Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

Структура налоговых поступлений по главным налогам, 2005 г., % общей налоговой нагрузки



Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

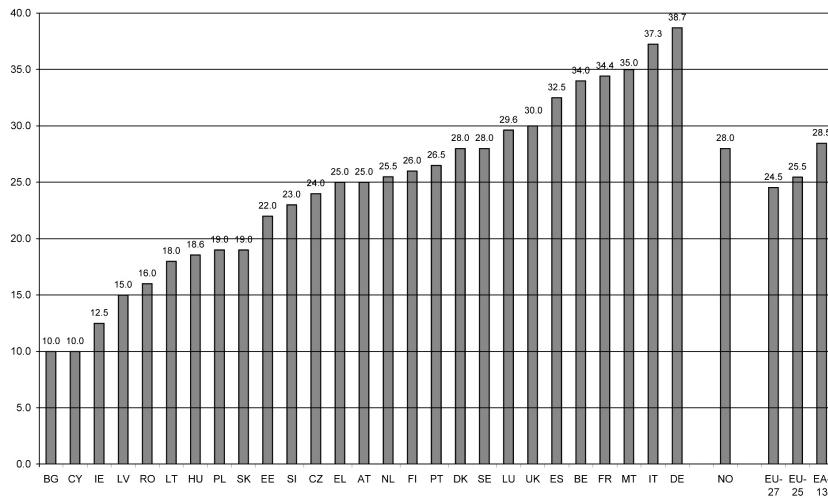
Предельные ставки подоходного налога с физических лиц, 2006 г., %



Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

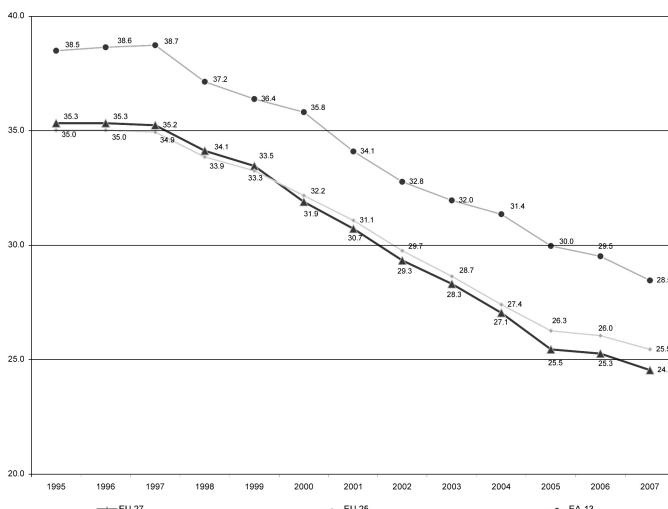
В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Предельные ставки налога на прибыль предприятия (CIT)



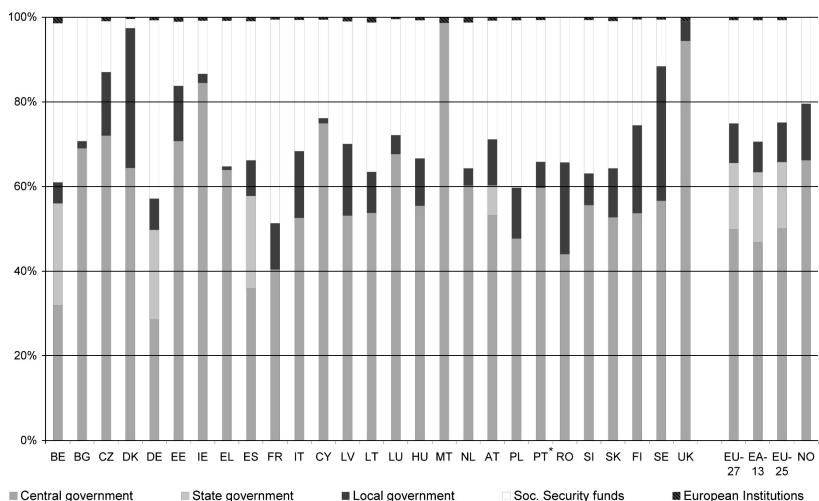
Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

Динамика предельных ставок налога на прибыль предприятия (CIT)



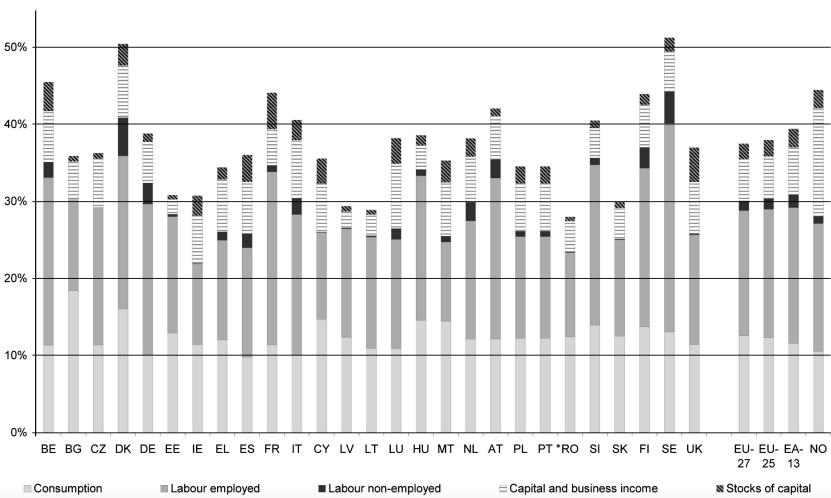
Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

**Классификация налоговых доходов по бюджетам разных уровней,
2005 г., % общей налоговой нагрузки**



Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

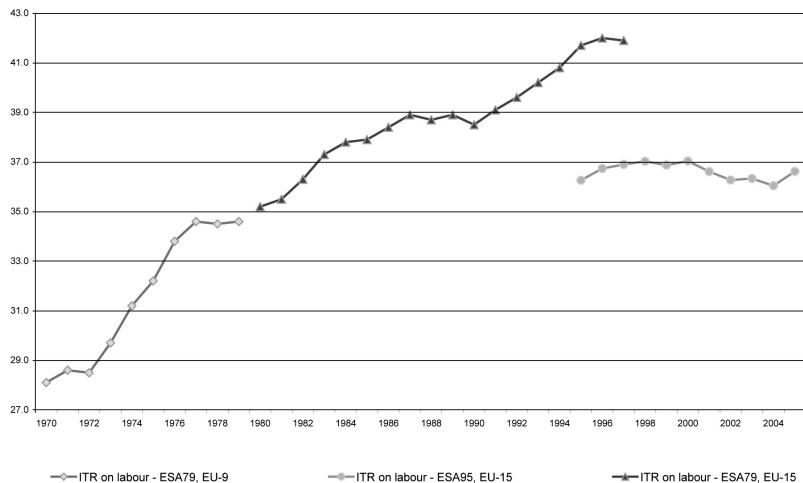
**Распределение общей налоговой нагрузки по экономическим функциям. Налоги на труд (занятых и незанятых), потребление и капитал (капитал, доход предприятий и накопленный капитал),
2005 г., % ВВП**



Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Налоги на труд, 1970 – 2005 гг., %



Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway. Eurostat 2007.

Ставки НДС в странах ЕС, 2005 г., %

Страна	Стандартная ставка	Льготная ставка	Суперльготная ставка
Бельгия	21	6	-
Болгария	20	7	-
Чехия	19	5	-
Дания	35	-	-
Германия	16	7	-
Эстония	18	5	-
Ирландия	21	13,5	4,4
Греция	19	9	4,5
Испания	16	7	4
Франция	19,6	5,5	2,1
Италия	20	10	4
Кипр	15	5	-
Литва	18	5	-
Латвия	18	5/9	-
Люксембург	15	6	3
Венгрия	25	5/15	-
Мальта	18	5	-
Голландия	19	6	-
Австрия	20	10	-
Польша	22	7	3

Страна	Стандартная ставка	Льготная ставка	Суперльготная ставка
Португалия	21	5/12	-
Румыния	19	9	-
Словения	20	8,5	-
Словакия	19	-	-
Финляндия	22	17	-
Швеция	25	12	-
Британия	17,5	5	-

Источник: Taxation trends in the European Union. Data for the EU member states and Norway.
Eurostat 2007.

Компоненты Индекса глобальной конкурентоспособности¹

**Что нужно учитывать, чтобы стать конкурентным
в современном мире**

БАЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

1-я группа факторов. Институты

A. Государственные институты

1. Права собственности

- 1.1. Права собственности.
- 1.2. Защита прав интеллектуальной собственности.

2. Этика и коррупция

- 1.3. Отвлечение государственных средств.
- 1.4. Общественное доверие политикам.

3. Неуместное влияние

- 1.5. Независимость судебной власти.
- 1.6. Фаворитизм в решениях госслужащих.

1. The Global Competitiveness Report 2007-2008 World Economic Forum. 2007.

4. Неэффективность правительства (бюрократия, чрезмерное регулирование и расточительство)

- 1.7. Расточительство государственных расходов.
- 1.8. Бремя государственного регулирования.
- 1.9. Эффективность правовой среды.
- 1.10. Прозрачность процесса принятия решений полисимейкерами.

5. Безопасность

- 1.11. Издержки бизнеса в связи с терроризмом.
- 1.12. Издержки бизнеса на нейтрализацию преступности и насилия.
- 1.13 Организованная преступность.
- 1.14. Надежность услуг милиции.

Б. Частные институты

1. Корпоративная этика

- 1.15. Этическое поведение фирм.

2. Подотчетность

- 1.16. Сила аудиторских и бухгалтерских стандартов.
- 1.17. Эффективность советов директоров фирм.
- 1.18. Защита интересов миноритарных акционеров.

2-я группа. Инфраструктура

A. Общая инфраструктура

- 2.1. Качество общей инфраструктуры.

Б. Специфическая инфраструктура

- 2.2. Качество дорог.
- 2.3. Качество ж/д инфраструктуры.
- 2.4. Качество инфраструктуры портов.
- 2.5. Качество инфраструктуры авиации.
- 2.6. Наличие посадочных мест в самолетах (seat kilometers).
- 2.7. Качество системы предложения и подачи электроэнергии.
- 2.8. Количество телефонных линий.

3-я группа. Макроэкономическая стабильность

- 3.1. Дефицит/профицит бюджета.
- 3.2. Национальная ставка сбережения.
- 3.3. Инфляция.
- 3.4. Спред процентной ставки.
- 3.5. Государственный долг.

4-я группа. Здравоохранение и начальное образование

A. Здравоохранение

- 4.1. Влияние бизнеса на малярию.
- 4.2. Количество случаев заболевания малярией.
- 4.3. Влияние бизнеса на туберкулез.
- 4.4. Количество случаев заболевания туберкулезом.
- 4.5. Влияние бизнеса на ВИЧ/СПИД.
- 4.6. Количество случаев ВИЧ.
- 4.7. Детская смертность.
- 4.8. Продолжительность жизни.

B. Начальное образование

- 4.9. Качество начального образования.
- 4.10. Покрытие населения начальным образованием.
- 4.11. Расходы на образование.

УСИЛИТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

5-я группа. Высшее образование и тренинг

A. Объем образовательных услуг

- 5.1. Покрытие средним образованием.
- 5.2. Покрытие высшим образованием.
- 5.3. Расходы на среднее и высшее образование.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Б. Качество образования

- 5.4. Качество образовательной системы.
- 5.5. Качество математического и естественнонаучного образования.
- 5.6. Качество школ менеджмента.
- 5.7. Доступ к Интернету в школах.

В. Тренинг на рабочем месте

- 5.8. Наличие на местном уровне специализированных организаций по предоставлению тренинговых и исследовательских услуг.
- 5.9. Покрытие сотрудников компании тренинговыми услугами.

6-я группа. Эффективность товарных рынков

A. Конкуренция

1. Внутренняя конкуренция

- 6.1. Интенсивность внутренней конкуренции.
- 6.2. Уровень рыночной доминации.
- 6.3. Эффективность антимонопольной политики.
- 6.4. Уровень и эффект от налоговой системы.
- 6.5. Совокупный уровень налогообложения.
- 6.6. Число процедур, необходимых для начала бизнеса.
- 6.7. Время, необходимое для начала бизнеса.
- 6.8. Издержки с/х политики.

2. Иностранный конкуренция

- 6.9. Распространение торговых барьеров.
- 6.10. Средневзвешенная ставка таможенного тарифа.
- 6.11. Распространение случаев владения иностранными компаниями.
- 6.12. Влияние бизнеса на правила привлечения прямых иностранных инвестиций.
- 6.13. Бремя таможенных процедур.
- 6.14. Доля импорта к ВВП.

Б. Качество условий спроса

- 6.15. Степень ориентации потребителя.
- 6.16. Опытность покупателей.

7-я группа. Эффективность рынка труда***A. Гибкость***

- 7.1. Сотрудничество между нанимателем и наемным работником.
- 7.2. Гибкость в определении уровня зарплаты.
- 7.3. Издержки, не связанные с выплатой зарплаты.
- 7.4. Жесткость найма рабочей силы.
- 7.5. Практика найма и увольнения.
- 7.6. Уровень и эффект от налогообложения.
- 7.7. Общая налоговая ставка на фонд оплаты труда.
- 7.8. Издержки увольнения.

Б. Эффективное использование талантов

- 7.9. Оплата труда и производительность.
- 7.10. Доверие к профессиональному менеджменту.
- 7.11. Утечка мозгов.
- 7.12. Участие женщин в рабочей силе.

8-я группа. Развитость финансовой инфраструктуры***A. Эффективность***

- 8.1. Развитость финансового рынка.
- 8.2. Уровень финансирования через местный рынок ценных бумаг.
- 8.3. Легкость доступа к кредитам.
- 8.4. Доступность венчурного капитала.
- 8.5. Ограничения на перемещение капитала.
- 8.6. Степень защиты инвестора.

Б. Доверие

- 8.7. Надежность банков.
- 8.8. Регулирование рынка ценных бумаг.
- 8.9. Индекс правовой защиты.

9-я группа. Технологическая готовность

- 9.1. Наличие самых современных технологий.
- 9.2. Использование фирмами новейших технологий.
- 9.3. Законодательство в сфере информационных и телекоммуникационных технологий.
- 9.4. Трансферт технологий и прямых иностранных инвестиций.
- 9.5. Число пользователей мобильной связью.
- 9.6. Число пользователей Интернетом.
- 9.7. Число персональных компьютеров.
- 9.8. Число пользователей широкополосным Интернетом.

10-я группа. Размер рынка

A. Размер внутреннего рынка

- 10.1. Индекс размера внутреннего рынка.

Б. Размер внешнего рынка

- 10.2. Индекс размера внешнего рынка.

**ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОСТИ И
МОДЕРНИЗАЦИИ**

11-я группа. Опыт и уровень знаний бизнеса

A. Сети и поддерживающие сектора

- 11.1. Число местных поставщиков.
- 11.2. Качество местных поставщиков.
- 11.3. Состояние развития кластеров.

Б. Качество операций фирмы и ее стратегии

- 11.4. Суть конкурентных преимуществ.
- 11.5. Широта цепочки производства ценности.
- 11.6. Контроль международного распределения товаров.
- 11.7. Качество производственного процесса.
- 11.8. Уровень и развитость маркетинга.
- 11.9. Желание делегировать полномочия.
- 11.10. Доверие профессиональному менеджменту.

12-я группа. Инновации

- 12.1. Способность к инновациям.
- 12.2. Качество научно-исследовательских институтов.
- 12.3. Расходы компаний на исследования и развитие.
- 12.4. Сотрудничество между университетами и реальной экономикой в сфере научных исследований.
- 12.5. Закупка государством высокотехнологичных продуктов.
- 12.6. Наличие ученых и инженеров.
- 12.7. Число полезных патентов.
- 12.8. Защита прав интеллектуальной собственности.

13. ЭПИЛОГ

Об опасности физиков и лириков

Много бед в нашей жизни от физиков. Не меньше – от лириков. Они давно ведут ожесточенный спор между собой. Выясняют, кто прав, кто лучше понимает жизнь и дает более ценные советы. Поглощенные своим междусобойчиком, они часто игнорируют саму жизнь. Во всей ее целостности и многообразии. Они не замечают, как дружно выступают против еще одного персонажа – реалиста. Они никак не хотят признать за ним статус равного в споре. Тем более выслушать аргументы и увидеть его научное и практическое превосходство. Физики и лирики ополчились против аксиом, логики и аргументации реалиста. Они выбрали очень коварный, но эффективный способ борьбы – экскоммунициацию, т. е. исключение из дискуссии, игнорирование и замалчивание.

Физикам и лирикам bipolarный мир их извечного спора кажется привычным и понятным. И единственным правильным. Черное против белого. Огонь против воды. Молодость против старости. Дополнение этого смыслового ряда тезисом «физики против лириков» стало едва ли не каноническим. Это грубейшая ошибка. Ставить в один смысловой ряд мир живой природы и мир идей – значит игнорировать суть явлений и событий, допускать грубые упрощения во имя пиара, манипуляций или просто из-за интеллектуальной лени и расхлябанности.

Мы изучаем жизнь. В ней нет чистых образов и архетипов. Любой физик, как бы он ни был поглощен миром своих формул, опытов и экспериментов, имеет ценности. За пределами своего рабочего места он каждый день совершает десятки, сотни разных выборов. Малых и больших. В семье, магазине, картинной галерее, на прогулке или в общении с друзьями он испытывает чувства и проявляет эмоции.

Физик – живой человек, но с большой изюминкой в голове. Он склонен объяснить всю Вселенную, людей, искусство, а не только мир его любимой физики (это метафора для обозначения любой естественной науки) законами науки, которую так страстно и самозабвенно изучает.

Если чувства и эмоции попадают под действие законов физики, то что тут говорить об экономике? Там, где есть цифры, взаимодействие субъектов и обмен, физик сразу же видит действие хорошо известных ему постулатов. Он сводит причинно-следственные связи в обществе к понятным и привычным ему законам Архимеда (о теле, погруженном в жидкость), Гука (об упругих деформациях), Кулона (о силе взаимодействия зарядов), Ньютона (классическая механика) или термодинамики.

В общем, физика (математика, химия) рулит. Физики пребывают в полной уверенности, что только их законы научны и объективны. Что именно им подчиняется весь мир: все, что движется, дышит, бегает, любит и взаимодействует друг с другом. Причем не лишь бы как, хаотично, а по хорошо им известным формулам и постулатам. Физики без раздумий применяют свои профессиональные знания и выдают лабораторные рецепты. Высокая инфляция и безработица? Логика первого закона Ньютона о находящейся в движении материальной точке тут как тут. Падает конкурентоспособность, ухудшается финансовое положение и растут складские запасы? Решить проблемы без знания второго закона термодинамики о количестве теплоты, полученной от нагревателя, нельзя. Осталось лишь определить, где находится нагреватель, и административными методами разблокировать процесс обмена.

Острый дефицит платежного баланса, нехватка инвестиций и бегство капитала? Закон Паскаля о давлении внешних сил и закон сохранения заряда помогут найти узкие места в экономической политике. Доза госинвестиций, льготы одним и барьеры другим – и дорога к полному спокойствию открыта. Нет полной занятости, проблемы с бедностью и бегством «мозгов»? Правило левой руки о направлении силы действия на проводник с током и, конечно, закон Ома о силе тока, напряжении и сопротивлении дадут рекомендации для распорядителей чужого.

Ну а если нужно просчитать состояние будущего равновесия экономики, определить количественные индикаторы оптимального распределения, условия идеальной конкуренции, тут физики (они же математики) со своими компьютерами и логарифмическими линейками тут как тут. Аргументы типа «так человек же не молекула и не камень» не действуют. То, что человек имеет ценности, живет в уникальном и по определению неполном информационном поле, что он думает, действует, ставит цели и проявляет волю сам, физика особо не смущает. Всеми этими «мелочами», с его точки зрения, можно пренебречь. Закон больших чисел, макроурожень, мегапроекты с использованием нанотехнологий и компьютеров решают все наши проблемы. «А чувства и эмоции? А глупости и слабости, лень и страхи?» – возразите вы. В масштабе страны, континента, планеты и Галактики, с ухмылкой возражают физики, эти факторы не имеют значения.

В своей лаборатории, в своей среде обитания физик общественно неопасен и, может быть, даже очень полезен. В физике, математике, химии и других естественных науках физики добились поразительных открытий. Они позволили человечеству совершить огромный цивилизационный прыжок вперед.

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

Однако если со своими формулами, уравнениями, методикой анализа и теоремами физик выходит в сферу человеческой деятельности, в экономику, он становится смертельным оружием. Угрозой свободному рынку и даже демократии. Физики часто обслуживаются недалеких, но наделенных властью политиков. Они завораживают их профессиональным сленгом и простотой предлагаемых решений.

Это физики вытеснили человека из экономической теории. Это они «убили» моральную философию и предложили вместо нее макроэкономику. Это они предложили решить нехватку денег ликвидацией золотого стандарта. Это они уверовали, что распорядители чужого (политики и чиновники) будут вести себя благородно, добродетельно и не допустят провалов государства. Это физики забили своими формулами и уравнениями учебники по экономике и лишили их не только смысла, но и человеческой души. Это они внущили президентам, министрам и директорам государственных монополий, что те чуть ли не помазанники Божие, что они вправе забирать миллиарды долларов у одних и распределять среди других – во благо народа, национальных интересов или для обеспечения безопасности. Это физики придумали экономику развития и применили ее как страшное оружие против бедных стран Африки, Азии и Латинской Америки. Это физики свели законы экономики чуть ли не к производным постулатов математики и физики.

Физики снисходительно и часто пренебрежительно относятся к лирикам с их образами, метафорами, способами изучения человека, с их гуманизмом и пессимизмом, страхами и предрассудками. Лирики мечтательны и нешаблонны, часто бесшабашны и непредсказуемы. Для лириков физики – это сухари, технари, ботаники без души и сердца.

Лирики живут, будто не касаясь поверхности земли. Живут эмоциями, чувствами, грезами – в бестелесном, нематериальном, безденежном мире. Их благие намерения нацелены на рай, но часто приводят в ад. Они проповедуют свободу, равенство и братство и по-детски обижаются, когда им говорят о неких ограничениях. Частная собственность для них – одно большое ограничение: туда не ходи, этого не делай, тому заплати. Это доступно, но только за деньги. «Какая же это свобода?» – восклицает в сердцах лирик. Еще больше возмущает его неравенство. У одних миллиарды, другие с голода умирают. Одни покупают часы за полмиллиона долларов, другие всю жизнь пашут и не могут скопить на квартиру.

Лирики хотят наслаждаться красивой, чистой природой, свежим воздухом, прозрачными озерами и густыми девственными лесами. Для них заводские трубы, сбрасывающие отходы в реки, – исчадье цивилизационного зла. Лирикам кажется, что возможна жизнь без издержек. Не особо вникая в политику, не понимая сути частной собственности и вытекаю-

щей из нее ответственности, лирики по простоте душевной, а многие из-за зависти к богатым, поручают государству разобраться с заводами и богатыми. Если не получается регулировать, лирики не прочь национализировать. Ведь в этом случае от имени народа, как они думают, выступают благородные, беспристрастные, охваченные страстью сеять разумное, доброе, вечное политики и чиновники, т. е. распорядители чужого. По простоте душевной, наивности или глупости, лирики считают их едва ли не бестелесными ангелами. Как будто у них нет своих интересов, друзей, как будто мотив получения прибыли или личной выгоды им чужд.

Лирики борются за мир и счастье для каждого – каким они сами его видят. Причем с их точки зрения борьбу желательно вести без насилия и крови – интеллигентно. По возможности за кружкой пива, с сотовым телефоном в руке и круглосуточным доступом в Интернет. Этакий тусовочный вариант хиппи XXI в. Для фундаменталистов, террористов и агрессоров, которые не выпускают из рук автоматы, пластид и стремятся заполучить ядерное оружие, лучшего оппонента не надо.

Лирики упоительно воюют против глобальной торговли, капитализма, олигархов, транснациональных корпораций и вообще против богатых людей. Воюют не только на площадях, саммитах «Большой восьмерки», МВФ, Всемирного банка или ВТО. Для них все они одним миром мазаны. Богатый – значит злой. А если богатый, потому что трудолюбивый, творческий, активный и небезразличный? Все равно обязаны делиться, утверждают лирики. Причем не добровольно, а через налоги. Не отдашь добровольно – заберем руками государства. Чтобы богатым было легче расставаться со своими деньгами, придумали концепцию социальной ответственности бизнеса. Лирики голосуют за прогрессивное налогообложение, ограничение рентабельности ТНК и жесткое регулирование бизнеса. Они до сих пор не разобрались, что не рынок, а государство является источником монополий.

Лирики борются за свои благородные цели словом (СМИ), образом (кино и литература) и действом (театр, перформанс). Они апеллируют к чувствам, играют на эмоциях. Зачастую их аргументы оказываются сильнее аргументов физиков. Данко или Прометей, которые воспевают культуру жертвовования собой ради других, сделали для торжества идей социализма в мире, в том числе западном, не меньше К. Маркса или В. Ленина.

Лирики не утруждают себя вопросами о ресурсах, деньгах, механизмах принятия решений, объективных ограничениях (ассиметричность информации, редкость, к примеру), субъективных особенностях (личные мотивы, лень, зависть, жадность). Самый ненавистный вопрос лирику: «За чей счет?». Для них желание, эмоциональный импульс, благие намерения

В ПОИСКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА

превыше всего. Плевать на все! Власть – народу! Искусство – в массы! Все люди – братья! Природа – мать наша! Привет из Космоса!

Понятно, почему физики так снисходительны к лирикам. Очевидно, почему лирики обвиняют физиков в грубом материализме, прагматизме и бездуховности. Эти два архетипа непримиримы в своей противоположности. Они позиционируют себя как огонь и вода, земля и воздух. Они догматичны, упрямы, закрыты от новой информации и аргументов. Несмотря на формальную несовместимость, физиков и лириков объединяет одно – отторжение реалиста. Для физиков реалист слишком эмоционален, подвержен слабостям, чувствам, ориентируется на ценности – оттого «кненаучен». Для лириков реалист слишком материалистичен, прагматичен и постоянно приземляет их высокие помыслы и идеи. Для физиков и лириков реалист неудобен. Он разрушает борьбу противоположностей. Более того, он объединяет эти самые противоположности. Он не упрощает жизнь и не усложняет теорию. Реалист уважает правду, сказку называет сказкой, а живет былью. В ней и ищет гармонию и удовольствие, благополучие и счастье.

Данная книга – это проект реалиста. Я глубоко уважаю законы природы. Не подчиняться им – смешно, не изучать – глупо. Я рассматриваю человека действующего не в условиях вакуума, полной информации и «идеальной» конкуренции. Мне интересен живой, реальный человек, в котором дух и плоть, сердце и разум вместе делают выбор. Это явно не homo economicus. В равной степени это не идиллический Атлант или литературный ангел. Не боги горшки обжигают. Не боги стали авторами экономического чуда в десятках стран мира. Люди наделены разумом и волей, укреплены духом, чтобы вершить добродетель: творить, расширять свое понимание Вселенной, создавать богатство и делиться счастьем с ближним. Я с вами поделился. Сейчас ваша очередь.

Ярослав Романчук



**Ярослав
РОМАНЧУК**

Руководитель научно-исследовательского центра Мизеса АЦ «Стратегия», заместитель председателя Объединенной гражданской партии. Окончил Минский госпединститут иностранных языков, аспирантуру по экономической теории РИВШ БГУ, школы Всемирного банка по микро-, макроэкономике и пенсионной реформе, первый Международный летний институт государственного управления (Латвия). Прошел целый ряд стажировок в летних школах в США.

Работал директором иностранного предприятия, в СМИ и парламенте Беларусь. Организатор и руководитель летних школ, семинаров выходного дня и экономических салонов. Автор более тысячи публикаций в Беларусь и за рубежом. Автор законопроектов, программ и концепций реформ белорусской экономики. Признанный в мире эксперт по экономической политике и реформам. Член всемирной сети аналитических и исследовательских центров Atlas Economic Research Foundation. Основатель белорусской экономической школы либерального устойчивого развития.

Лауреат ежегодной награды Свободы от International Society for Individual Liberty (2003), награды фонда экономических исследований Atlas имени сэра Энтони Фишера (2006), лауреат международных наград фонда экономических исследований Atlas Templeton Freedom Award (2006, 2007).

Основные книги:

«Выбор экономического будущего» (1999)

«Беларусь: дорога в будущее.
Книга для парламента» (2005)

«Бизнес Беларусь. В круге первом» (2006)

«Либерализм.
Идеология счастливого человека» (2007)

«Экономическая конституция
Республики Беларусь» (2007)

www.liberty-belarus.info

