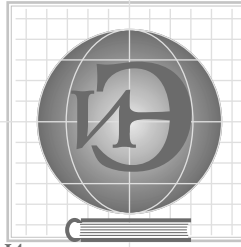


Российская академия наук



Институт экономики

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Л.И. ЦЕДИЛИН

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ:
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ
ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ

МОСКВА
2013

ББК 65.9(2)-1
Ц 30

Ц 30 **Цедилн Л.И.** Протекционизм в российской экономической политике: институциональный исторический опыт. – М.: Институт экономики РАН, 2014 – 208 с.

ISBN 978-5-9940-0455-5

В монографии исследуется эволюция теоретической парадигмы протекционизм/открытость, прежде всего, с точки зрения постановки целей и задач хозяйственной политики на различных этапах экономического и общественно-политического развития. Представлен краткий обзор теорий международных экономических отношений. Освещается дореволюционный и советский опыт проведения протекционистской политики России. Анализируются проблемы российского протекционизма в трансформационный период с позиций влияния на внутреннюю конкуренцию и обеспечения защиты отечественного товаропроизводителя. Подводятся некоторые итоги периода нахождения России вне ВТО. Рассматриваются интеграционные перспективы российской экономики.

ISBN 978-5-9940-0455-5

ББК 65.9(2)-1

© Институт экономики РАН, 2013

© Л.И. Цедилн, 2013

© В.Е. Валериус, дизайн, 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
РАЗДЕЛ I. ПРОТЕКЦИОНИЗМ / ОТКРЫТОСТЬ — ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	13
Глава 1. Меркантилизм: внешняя торговля как игра с нулевой суммой	14
Глава 2. Адам Смит и Давид Рикардо: теории абсолютного преимущества и сравнительных издержек	17
Глава 3. «Воспитательный протекционизм» Фридриха Листа ..	20
Глава 4. Марксизм о протекционизме и фритредерстве	25
Глава 5. Неоклассические теории: развитие идей Смита — Риккардо	27
Глава 6. Альтернативные теории: внешняя торговля в глобальной экономике	32
Глава 7. Современный протекционизм: идеология и инструментарий	38
7.1. «Другой канон» Эрика Райнерта: вперед к меркантилизму?	43
7.2. Инструменты торговой политики: тарифные и нетарифные ограничения	49
РАЗДЕЛ II. Из истории российского/советского ПРОТЕКЦИОНИЗМА	59
Глава 8. Внешнеэкономическая политика конца XIX — начала XX в.	60
8.1. Таможенный протекционизм	60
8.2. Иностраннный капитал во благо отечественной индустрии?	64

Глава 9. 20–30-е гг. XX в. — защита социализма в отдельно взятой стране	73
9.1. Национализация внешней торговли	73
9.2. Внешнеэкономическая политика периода нэпа	76
9.3. Изоляционизм эпохи социалистической индустриализации	82
Глава 10. Внешнеэкономическая политика 60-х–80-х гг. XX в.	89
10.1. «Хлеб для народа и безопасность страны»	89
10.2. Социалистическая экономическая интеграция	94
Глава 11. Советский период протекционизма: итоги	103
 РАЗДЕЛ III. ПРОТЕКЦИОНИЗМ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ	
Глава 12. Конкурентная среда России: внешний фактор	114
12.1. Приватизация и проблема эффективного собственника	122
12.2. «Защита отечественного производителя»	131
12.3. Иностраннный капитал в современной России	143
Глава 13. Россия вне ВТО — <i>cui prodest?</i>	150
13.1. Аргументы противников вступления	150
13.2. Таможенная защита: чьи приобретения и чьи потери	157
13.3. Банки и страховые компании: защита снимается? ..	166
Глава 14. Интеграционный вектор: Евразийский союз <i>versus</i> ЕС?	172
 ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	182
ЛИТЕРАТУРА	187
ПРИЛОЖЕНИЯ	194

Введение

Экономическая история России XX в. представляет исследователям богатый материал для анализа форм, методов и последствий активного участия государства в экономических процессах. И хотя проведение промышленной и протекционистской политики далеко не всегда благоприятно сказывалось на благосостоянии населения, государство как институт авторитарной власти, как правило, оказывалось в выигрыше. Протекционизм и промышленная политика в данном контексте — однопорядковые и взаимодополняющие экономико-политические механизмы, поскольку в обоих случаях речь идет о создании определенных преимуществ для отдельных секторов и сфер экономики. При этом, в условиях авторитаризма, выполняется еще одна важнейшая функция — институциональной защиты всей национальной системы, как экономической, так и, в конечном счете, общественно-политической. Задача настоящего анализа заключается в исследовании вопроса о том, какие цели и почему преследовались в прошлом и преследуются теперь государством при оказании им покровительства тем или иным отраслям, секторам, группам, какие аргументы при этом используются. В качестве объектов исследования выступают не столько субъекты экономической системы, сколько сложившиеся в свое время и складывающиеся теперь ее институты. И, соответственно, главный вопрос ставится следующим образом: что, для чего и от чего оберегается в России с помощью мер протекционистской защиты.

Протекционизм (от *лат.* *protectio* – прикрытие, покровительство) определяется в Рунете чаще всего и прежде всего как политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему определенных ограничений¹. Более емкое – расширительное – определение представлено, например, в Экономическом словаре, в котором протекционизм трактуется как политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка, с одной стороны, и активное поощрение выхода национальных компаний на внешние рынки – с другой². Как правило, в Интернет-статьях по протекционизму отмечается его двойственный характер: он может как содействовать развитию национального производства, так и тормозить его, способствуя усилению позиций отечественных монополистов на внутреннем рынке.

В современных печатных справочно-энциклопедических изданиях по экономике протекционизм трактуется, главным образом, как таможенная защита. Так, в Современном экономическом словаре под протекционизмом понимается «экономическая политика государства, проявляющаяся в целенаправленном ограничении внутреннего рынка своей страны от проникновения на него иностранных товаров» (СЭС, 2013, с. 335). Новая экономическая энци-

-
1. См., например: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> Здесь и далее ссылки на Википедию, как на Интернет-источник. даются постольку, поскольку его можно считать в настоящее время наиболее доступным и, соответственно, популярным. Хотя достоверность предлагаемой в Интернете информации в научно-исследовательском сообществе в ряде случаев ставится под сомнение и высказываются претензии по части соблюдения авторских прав, нельзя не признать, что именно Интернет главным образом предоставляет первичные сведения о предмете или явлении. Кроме того, Интернет-источник нередко отличает более полная информация и более широкий охват рассматриваемых материалов по соответствующей тематике в сравнении со многими современными российскими справочно-энциклопедическими печатными изданиями. Так, например, в Новой экономической энциклопедии (НЭЭ, 2013), равно как и в Большом экономическом словаре (БЭС, 2010) нет специальных статей об ордолиберализме (о сути учения см. далее). Тогда как Интернет-источники предоставляют достаточно исчерпывающее представление о данном направлении экономической теории, оказавшем сильное, во многом определяющее влияние на экономическую политику такой страны, как Германия.
 2. <http://abc.informbureau.com/html/idioaeoieieci.html>

клопедия вроде бы предлагает более широкое толкование протекционизма, как «государственной политики защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции» (НЭС, 2013, с. 537). Однако, судя по дальнейшему тексту соответствующей статьи, речь идет все-таки о защите именно от товарного импорта, чем, на наш взгляд, исследуемое понятие, по крайней мере в контексте народнохозяйственного опыта России, как отдаленного, так и ближайшего, все же не исчерпывается.

Теоретические аспекты протекционизма/открытости прежде в основном рассматривались в разделах, посвященных теории международной торговли. Однако в современных условиях всеохватывающей глобализации сферой внешней торговли проблема далеко не исчерпывается: защита от иностранной конкуренции по определению должна распространяться не только на потоки товаров и услуг, но и на движение капиталов, рабочей силы. При этом политика протекционизма отдельных государств, как правило, была и остается чаще всего селективной и «разноскоростной»: меры по защите от одних потоков могут быть не равноценны мерам защиты по другим направлениям. Более того, например, ограничения импорта товаров и услуг нередко сопровождаются стимулированием иностранных инвестиций в «защищаемые» секторы. Однако главным все же остается создание своего рода «парникового эффекта» для избранных секторов и направлений, ограждение их от открытой конкуренции. Именно такое понимание протекционизма, как политики ограждения от внешней конкуренции в широком смысле, принято за основу при проведении настоящего исследования.

В свою очередь «политика открытости» понимается как комплекс мер, направленных на последовательное интегрирование народнохозяйственного комплекса в систему мирохозяйственных связей. Открытость выступает при этом не просто терминологическим антиподом протекционизма — она в любом случае предполагает не избегание, а

поощрение конкуренции, в том числе и с иностранными контрагентами на основе конституирования свободы перемещения товаров, капиталов и рабочей силы.

В работе рассматривается российский/советский опыт проведения протекционистской политики. В первом разделе дается краткий обзор теорий международных экономических отношений. Во втором рассматриваются основные этапы эволюции протекционизма на территории Российской империи – СССР – РФ, главным образом, на протяжении XX в. Каждый из рассматриваемых временных отрезков, несомненно, заслуживает отдельного тщательного и глубокого анализа. Автор, однако, не ставил перед собой задачу проведения собственно исторического исследования. Речь скорее идет об осмыслении и собственной трактовке достаточно широко известных и изученных фрагментов и фактов российской/советской экономической истории. Возникающие при этом допущения, упрощения и, возможно, произвольные толкования остаются, естественно, на совести автора. Одним из таких допущений, о котором следует предупредить с самого начала, является трактовка автором советской внешнеэкономической политики как политики протекционистской. Понятно, что в классическом понимании протекционизм, хотя и противостоит «фритредерству» и ограничивает экономические свободы – торговли для продавцов и выбора потребителя, – однако не отменяет их совсем. В рамках командно-административной системы, базирующейся на марксистско-ленинских схемах производства и распределения, места для этих свобод вообще практически не оставалось. Однако в широком контексте осуществлявшиеся в советский период меры по защите «народного хозяйства» от «пагубного» воздействия внешней среды – Запада – можно, на наш взгляд, также рассматривать как особый случай все того же протекционизма. И с достаточным основанием можно считать, что протекционизм в современной российской экономической политике немало унаследовал от подходов и предубеждений

именно «советского» протекционизма. Институциональная память не отличается избирательностью: институты настоящего складываются под воздействием, прежде всего, институциональной среды ближайшего, а не более отдаленного прошлого, даже если тогда проводилась более адекватная, более соответствующая внешним и внутренним условиям страны экономическая политика.

В заключительном разделе рассматриваются актуальные институциональные проблемы протекционизма/открытости в современной экономической политике России. Особое внимание при этом уделяется проблеме формирования интеграционной модели, обеспечивающей помимо прочего эволюцию и реформирование институциональной среды. Отдельно рассматриваются некоторые последствия невступления/вступления России в ВТО.

РАЗДЕЛ I

Протекционизм/открытость —
теоретические аспекты

Глава 1. Меркантилизм: внешняя торговля как игра с нулевой суммой

Экономическая теория, как известно, берет свое начало с учений физиократов и меркантилистов. Меркантилизм доминировал в XVI—XVIII вв. практически во всей Европе, но наиболее последовательно его идеи разрабатывались и претворялись в экономическую политику в Англии и Франции. Большинство экономистов указанного периода придерживались соответствующих взглядов. В духе эпохи меркантилистом был, в частности, и Уильям Петти (1623—1687), которого Маркс называл «отцом политической экономии» и основоположником трудовой теории стоимости. Основным положением меркантилизма была непреложная вера в то, что стране для процветания безусловно необходим активный торговый баланс. При этом страна должна в первую очередь накапливать золотые и серебряные слитки, проводя политику так называемого буллионизма (от *англ.* *bullion* — слиток). В теории меркантилизма внешняя торговля воспринимается как «игра с нулевой суммой» (*trade as a zero-sum game*), поскольку превышение экспорта у одной страны предполагает в свою очередь превышение импорта и дефицит торгового баланса другой, а протекционизм становится таким образом краеугольным камнем учения. Последовательный протекционизм со всей отчетливостью проявляется в манифесте меркантилизма, сочиненном австрийским

юристом *Филиппом Вильгельмом фон Хорником* и опубликованном в 1684 г. Характерно, что некоторые из перечисленных ниже девяти его постулатов (*Ekelund, Hebert, 1997*) до сих пор сохраняют, по мнению отдельных политологов, и даже экономистов, свою экономико-политическую актуальность:

- a. «Каждый дюйм почвы» в стране должен использоваться для сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, или производства промышленных товаров.
- b. Все добытое в стране сырье должно использоваться для внутреннего производства, поскольку готовые изделия ценятся больше сырья.
- c. Подлежит поощрению рост рабочего населения.
- d. Должен быть запрещен вывоз золота и серебра, а внутренние деньги должны находиться в обращении.
- e. Всемерному ограничению подлежит импорт иностранных товаров.
- f. Необходимый импорт следует выменивать, в первую очередь, на товары, а не на золото и серебро.
- g. Импорт должен ограничиваться ввозом сырья, которое можно переработать в стране.
- h. Следует изыскивать возможности для продажи иностранцам произведенных в стране товаров в обмен на золото и серебро.
- i. Подлежит запрету импорт товаров, которые могут быть произведены в стране в достаточном количестве и приемлемым способом.

Меркантилизм как доминирующее экономическое учение прекратил свое существование с наступлением эры классицизма, после того как Смит и Рикардо произвели переворот в теории международной торговли. Однако его идеи воплощались в жизнь в экономической политике многих европейских государств вплоть до середины XX столетия. Закат меркантилизма уже как экономико-политического течения связан с отказом от концепции национального централистского государства и распростра-

нением идей глобализма. В советской экономической истории идеи меркантилизма, по существу, были востребованы; это имело место особенно в эпоху социалистической индустриализации и послевоенного восстановления народного хозяйства. В период правления Сталина накопление золота стало *idée fixe*. Ради пополнения золотого запаса в 20-е гг. распродавались художественные ценности, в 30–40-е гг. добыча золота осуществлялась в беспрецедентных масштабах, с привлечением труда заключенных. Так что к концу жизни Сталина золотые резервы СССР достигли рекордной отметки за всю историю России — СССР и составили, по разным оценкам, от 2 051 до 2 804 т золота³. Притом, что население городов ютилось в коммуналках и подвалах, а жителям деревень не выдавали паспортов во избежание массового бегства из колхозов.

3. Осокина Елена. Золото Сталина (<http://www.forbes.ru/ekonomika/vlast/55689-zoloto-stalina>).

Глава 2. Адам Смит и Давид Рикардо: теории абсолютного преимущества и сравнительных издержек

В своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776) шотландский экономист Адам Смит (*Smith*, 1776 (*Смит*, 1962)) изложил свои взгляды на значение предпринимательства, роль государства в экономике и влияние внешней торговли на развитие, которые впоследствии назвали классической теорией. В отличие от меркантилистов Смит утверждал, что международная торговля может приносить выгоды обеим участвующим в ней сторонам и потому не является игрой с нулевой суммой. В основе взаимовыгодной торговли лежит различие в абсолютных издержках при производстве товаров: торгующие страны выигрывают от торговли, если специализируются на производстве товаров, в котором они обладают абсолютным преимуществом, обменивая часть его на товары, в производстве которых таким преимуществом обладают другие страны. Концепция Смита означала переворот в понимании природы и потенциалов международной торговли. Она, однако, базировалась на допущениях и ограничениях, не позволяющих экономической теории полностью освободиться от протекционистских предубеждений меркантилизма. Основным таким ограничением считается идея об абсолютном преимуществе в производстве

того или иного товара, лишь при наличии которого страна может выигрывать от торговли. Соответственно непроясненным оставался вопрос о выгодности торговли для стран, абсолютными преимуществами не обладающими.

Поскольку Адам Смит выступал активным проводником идеи «фритредерства», т.е. «свободы торговли», то у сторонников протекционизма благодаря пробелам в теоретических построениях Смита оставались возможности для того, что называется контригрой. Утверждалось, в частности, что теория в обоснование фритредерства выгодна в первую очередь Англии, вырвавшейся вперед благодаря промышленному перевороту и действительно обладавшей в то время абсолютным преимуществом при производстве едва ли не большинства промышленных товаров.

Биржевой маклер *Давид Рикардо* в своей работе «Принципы политической экономии и налогового обложения» (1817) обосновал теорию сравнительных издержек, позволяющих извлекать выгоду из международного товарообмена всем его участникам (*Ricardo, 1817 (Рикардо, 1955)*). Для взаимовыгодной торговли достаточно обладать не абсолютным, а сравнительным преимуществом. В формализованном виде теория может быть изложена следующим образом:

$$(alx / aly) < (blx / bly),$$

где alx — количество единиц труда, необходимое для производства 1 ед. товара X в стране A ;

blx — количество единиц труда, необходимое для производства 1 ед. товара X в стране B ;

aly — количество единиц труда, необходимое для производства 1 ед. товара Y в стране A ;

bly — количество единиц труда, необходимое для производства 1 ед. товара Y в стране B .

Теория сравнительных издержек подводит, таким образом, к выводу о том, что до тех пор, пока существует различие в относительной эффективности при производ-

стве разных товаров, даже бедная страна имеет возможность для извлечения выгоды из международной торговли, поскольку может всегда предложить для обмена продукты, при производстве которых она обладает сравнительным преимуществом. Приверженцы протекционизма были, следовательно, вроде бы как фактически лишены большей части своих — теоретических — аргументов.

Глава 3. «Воспитательный протекционизм» Фридриха Листа

Сторонники протекционизма, однако, несмотря на резоны Смита—Рикардо, не собирались сдавать позиции — в силу, прежде всего, прагматических соображений экономической политики и того очевидного факта, что фритредерство выгодно в первую очередь Англии. Теоретические изыскания в духе протекционизма в XIX в. прославили, в частности, *Фридриха Листа* (1789—1846), немецкого экономиста, одного из основоположников исторической школы. Его идеи были весьма популярны в его эпоху, причем не только в Западной Европе. На него, как на авторитет в области экономической науки, ссылались также русские экономисты. С.Ю. Витте в главном произведении Листа нашел искомую основу российской экономической доктрины (см. п. 8.1). До сих пор противники мейнстрима в теории международной торговли, прежде всего российские, но также и зарубежные (см. п. 7.1), считают идеи и аргументы, высказанные и предложенные Листом, актуальными. При этом не обходится без интерпретаций и толкований, не всегда, как представляется, соответствующих изначальным идеям автора. Между тем, свериться с первоисточником нетрудно: труды Листа многократно издавались и переиздавались в русском переводе.

Основная работа Листа «Национальная система политической экономии» (*List*, 1841, (*Лист*, 2005)) вышла в свет

в 1841 г. и сразу вызвала ожесточенную полемику из-за критики автором идей Смита—Рикардо. Заметим, однако, что «глубокое теоретизирование» для Листа было не свойственно. Вопросы теории затрагиваются им, прежде всего, ради обоснования и детальной проработки чисто прагматических соображений.

Как экономист Фридрих Лист занимался, главным образом, проблемой «догоняющего» хозяйственного развития. В указанной работе он выделяет пять периодов экономического развития, которые, по его представлениям, проходит в своем развитии каждая страна⁴:

- 1) охоты и собирательства;
- 2) кочевого скотоводства;
- 3) земледельческий;
- 4) агрокультуры и мануфактуры;
- 5) агрокультуры, мануфактуры и торговли.

Единственной страной, находящейся на высшей стадии, Лист считал Англию. США, Францию и Германию Лист видел на четвертой ступени, а Испанию и Португалию — на третьей. Место России однозначно не определяется, однако из текста главы под названием «Русские» можно сделать осторожный вывод о том, что Россия занимала в то время по Листу промежуточное положение между третьей и четвертой стадиями. Лист хвалит Россию за поощрение развития мануфактур и за протекционистские меры по отношению к Англии. Он предлагает отменить таможенные пошлины в торговле между Францией, Австрией, Германским таможенным союзом и Россией, указывая при этом, что опасаться надо, в первую очередь, могущества Англии.

Фритредерство Лист подвергает критике постольку, поскольку передовое в техническом отношении производство сосредоточено главным образом в одной стране — Англии. Менее развитые в промышленном отношении нации оказываются отрезанными от технического про-

4. <http://etextread.ru/Book/Read/30209>.

гресса и обречены на второстепенные роли. Решение Лист видел в проведении активной хозяйственной политики, включающей в себя имитацию, меры защитного характера и «целевое стимулирование проектов развития» ради индустриализации Германии. Он требовал дефеодализации общественных отношений и всемерного развития транспортной инфраструктуры — шоссейных и железных дорог, каналов. Покровительственные пошлины должны, по мнению Листа, сохраняться до тех пор, пока «молодая промышленность» страны не станет конкурентоспособной и в международной торговле. Торговые ограничения, однако, не должны распространяться на импорт машин и собственно технических знаний (того, что теперь называют know-how). Издержки, которые вследствие удорожания импорта при этом приходится нести потребителям, Лист называл «платой за обучение» (*«Lernkosten»*). Эти временные потери должны, по его мнению, с лихвой компенсироваться последующим ростом благосостояния. При этом Лист подчеркивал, что таможенные покровительственные пошлины являются временной мерой, и по достижении определенной стадии развития страна должна перейти к свободе торговли.

Имея в виду особое значение покровительственной пошлины в переходный период, Лист употреблял термин «воспитательная пошлина» (*«Ezibungszoll»*), давший обозначение для предложенной им системы — «воспитательный протекционизм». «Таможенная система как средство, способствующее экономическому развитию нации при помощи регулирования иностранной торговли, должна постоянно иметь в виду принцип промышленного воспитания нации», — пишет он в предисловии к «Национальной системе»⁵. При этом «запретительные пошлины» он считал крайне вредными и опасными, прибегать к ним можно лишь в исключительных случаях во время продол-

5. Там же.

жительной войны. Обращает на себя внимание и другое предупреждение Листа, также содержащееся в предисловии к его книге: «Слишком возвышенные ввозные пошлины, которые совершенно исключают иностранную конкуренцию, вредны для той самой страны, которая их вводит, так как вследствие этого исчезает у заводчиков и фабрикантов стремление к соревнованию с другими странами и появляется равнодушие»⁶.

Пожалуй, главными «проблемами» предложенной Листом системы можно считать, во-первых, явное преувеличение национального компонента, что собственно свойственно в целом исторической школе. И во-вторых, в его концепции нет предпосылок для количественного анализа, он не предоставляет каких-либо «зацепок» для того, например, чтобы определить, когда «на смену иностранной является внутренняя конкуренция», не говоря уже об установлении количественных границ для пошлин того или иного вида. Сам он по этому поводу в главе VIII пишет: «Теория не может ответить на вопрос, насколько должны быть повышены ввозные пошлины при переходе от свободной конкуренции к протекционной системе или насколько они должны быть понижены при переходе от запретительной системы к системе умеренного покровительства. Это повышение или понижение пошлин не может быть определено заранее; все зависит от обстоятельств и тех торговых отношений, какие существуют между страной, наименее развитой, и страной, опередившей ее в развитии»⁷. Это положение, похоже, до сих пор сохраняет актуальность.

Творчество Листа и его вклад в теорию международных экономических отношений вряд ли целесообразно оценивать вне конкретного исторического контекста. Его «национализм», в частности, во многом обусловлен германской раздробленностью и даже разобщенностью, которую он, как и многие его современники, искренне хотели пре-

6. Там же.

7. Там же.

одолеть. Характерно, что его соотечественники в настоящее время считают его убеждения вполне прогрессивными для первой половины XIX в. В немецкой Википедии Фридриху Листу отводят «важную роль в развитии либерализма в Германии»⁸.

8. http://de.wikipedia.org/wiki/Friedrich_List#cite_note-7

Глава 4. Марксизм о протекционизме и фритредерстве

При рассмотрении вопроса об институциональных особенностях российского протекционизма важно, видимо, упомянуть о том, как дилемма «протекционизм — фритредерство» воспринималась классиками марксизма, поскольку именно эта идеология предопределяла экономическую историю страны на протяжении большей части XX столетия.

Карл Маркс обращался к проблеме в одной из своих ранних работ и анализировал ее исключительно с позиций классовой борьбы:

«Система протекционизма вооружает капитал одной страны для борьбы с капиталом других стран, она усиливает его для борьбы с иностранным капиталом, и в то же время сторонники этой системы уверяют, что этот капитал, таким образом вооруженный и усиленный, становится мягким, слабым и уступчивым, когда он противостоит труду...

... Мы стоим за свободу торговли, потому что с введением ее все экономические законы с их самыми поразительными противоречиями будут действовать в более широкой сфере, на более обширной территории, на территории всего мира; и потому, что сплетение всех этих противоречий в единый клубок, где они столкнутся, породит борьбу, которая в свою очередь завершится освобождением пролетариата» (*Маркс, Энгельс, 1955*).

Фридриха Листа Маркс резко и даже издевательски критиковал в своей ранней работе «О книге Листа "Национальная система политической экономии"» за его неприятие теории Смита—Рикардо (Маркс, 1956).

Советской политэкономией эта оценка Маркса — осуждение протекционизма и позитивное отношение к свободе торговли — не была воспринята в качестве «руководства к действию». Более того, как будет показано в главе, посвященной монополии на внешнюю торговлю, Ленин утверждал, казалось бы, прямо противоположное: фритредерство противопоказано для становления экономической системы в стране победившего пролетариата. Правда речь шла о принципиально иных рамочных условиях, чем о тех, которые имел в виду Маркс, т.е. о построении социализма в отдельно взятой стране.

В Большой Советской Энциклопедии протекционизм капиталистических государств определялся и трактовался отстраненно, как явление, присущее капиталистическому способу производства. При этом протекционизм так называемых «развивающихся государств» определялся как «прогрессивное явление», поскольку «их внешнеэкономическая политика направлена на защиту формирующихся отраслей национального хозяйства от экспансии со стороны империалистических держав. Этот протекционизм содействует достижению экономической независимости молодых суверенных государств»⁹. Как представляется, именно такое понимание протекционизма, как меры прогрессивной, если речь идет о защите «молодых» отраслей, определяет позицию едва ли не большинства носителей и современной экономической политики России. С определенной долей допущения и упрощения можно говорить об идеологической окраске постсоветского восприятия протекционизма в России.

9. Протекционизм / Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. М.: «Советская энциклопедия», 1969–1978.

Глава 5. Неоклассические теории: развитие идей Смита—Рикардо

Модель Рикардо базировалась на трудовой теории стоимости, соответственно иные факторы производства во внимание не принимались. Американский ученый-экономист Г. Хаберлер, известный в советское время как критик кейнсианства, в своей книге «Теория международной торговли» (Haberler, 1936) обосновал теорию альтернативных издержек, доказывающую, помимо прочего, что сравнительные преимущества необязательно должны базироваться на трудозатратах. Хаберлер предложил иной способ демонстрации выгод от торговли (gains from trade) – через альтернативную стоимость произведенных благ. В соответствии с полученными им выводами страна имеет сравнительное преимущество в производстве некоего товара, если ее альтернативные издержки¹⁰ на производство этого товара меньше, чем у другой страны.

Центральное место среди неоклассических теорий, обосновывающих взаимовыгодность международной торговли, очевидно занимает теорема Хекшера—Олина. Шведский экономист Эли Хекшер предложил в статье «Влияние внешней торговли на распределение дохода» (Heckscher, 1919)

10. Альтернативные издержки (от *англ.* opportunity cost(s)) – стоимость одного товара, выраженная в стоимости другого товара, от которого приходится отказаться. Термин введен в оборот австрийским экономистом Фридрихом фон Визером в монографии «Теория общественного хозяйства» (Wieser, 1914).

новый подход к анализу взаимовыгодности международной торговли, который спустя полтора десятилетия был развит и дополнен его соотечественником Бертилем Олином в монографии «Межрегиональная и международная торговля» (*Ohlin, 1933*). Хекшер и Олин связывали успех страны во внешней торговле с обеспеченностью всеми тремя факторами производства. Их модель обосновывала взаимовыгодность торгового обмена различиями в обеспеченности стран факторами производства и в пропорциях факторов — труда, земли и капитала, необходимых для производства разных товаров. Разница факторных цен в разных странах предопределяет заинтересованность страны в производстве товаров, требующих относительно большего количества того фактора, который имеется у нее в изобилии, и в обмене его на товар, требующих затрат дефицитного для страны фактора. Соответственно страна, обладающая избытком, например, трудовых ресурсов, должна специализироваться на производстве и экспорте трудоемких изделий и импортировать, например, капиталоемкие продукты.

Впоследствии выводы теоремы Хекшера—Олина были дополнены и расширены в трудах неоклассиков Самуэльсона, Джонса, Столпера, Рыбчинского. В статьях 1948—1949 гг. Пол Самуэльсон доказал обратное влияние, которое оказывает выравнивание относительных цен на товары на цену факторов производства в соответствующей стране (*Samuelson, 1948, 1949*). Повышается цена факторов, используемых в производстве экспортных товаров, и снижается цена дефицитных факторов преимущественно в отраслях, конкурирующих с импортом. Согласно теореме Столпера—Самуэльсона (*Stolper and Samuelson, 1941*), повышение цены любого товара при неизменных остальных факторах приводит к повышению цен тех ресурсов, которые используются относительно интенсивно в производстве этого товара, и к снижению цен тех ресурсов, которые в его производстве используются менее интенсивно. Под тем же названием известна также теорема, отно-

сящаяся к количественному анализу внешней торговли. Она гласит: при определенных условиях свободный международный товарообмен снижает реальную оценку ограниченного фактора производства, а протекционизм, напротив, ее повышает.

Важное место в ряду неоклассических теорий международной торговли занимает теорема Рыбчинского — английского экономиста польского происхождения, изложенная в работе «Обеспеченность факторами производства и относительные цены товаров» (*Rybczynski*, 1955). В соответствии с положениями этой теоремы расширение производства на экспорт с помощью относительно избыточного фактора ведет к падению производства в других отраслях, для которых данный фактор не является избыточным. Причем, как свидетельствует практика, подтвердившая справедливость выводов Рыбчинского, негативные следствия такого падения в масштабах национальной экономики могут превысить положительный эффект от расширения производства и экспорта. Впервые проблема резкого изменения структуры экспорта вследствие перелива капитала в отрасль, ставшую на порядок прибыльнее остальных, возникла в Голландии. После открытия месторождений природного газа в Северном море интенсификация его добычи и, соответственно, вывоза привела к сокращению промышленного экспорта страны, поскольку добывающий сектор оттягивал ресурсы из обрабатывающей промышленности. Данный эффект получил название «голландской болезни». Хотя от этого недуга, который некоторые эксперты склонны именовать «рахитом», пострадали также и такие развитые страны с весьма диверсифицированной структурой экспорта, как Великобритания, Норвегия, Австралия, его симптомы наиболее ярко проявляются, прежде всего, в России. В настоящее время, как представляется, есть все основания для его переименования: «голландскую болезнь» следовало бы идентифицировать как «российскую», тем более что наша страна заболела намного раньше.

Основополагающее положение теоремы Хекшера—Олина — страна специализируется в международной торговле, используя избыточный для нее фактор производства, — было поставлено под сомнение (иные авторы считают, что было опровергнуто) *Василием Леонтьевым (Leontieff, 1953)*. Он применил свой метод input-output при исследовании структуры внешней торговли США за 1947 г. и пришел к выводу, что американский экспорт является трудоинтенсивным, а продукты, замещающие импорт, — капиталоемкими. Импорт оказался примерно на 30% более капиталоемким, чем экспорт. Согласно заключениям теоремы Хекшера—Олина, структура внешней торговли США должна была быть принципиально иной, поскольку США были тогда и остаются по сей день страной с избыточным капиталом. Объяснению этого «парадокса Леонтьева» были посвящены сотни работ. Сам Леонтьев уже в 1956 г. привел несколько причин получения именно таких результатов в ходе эмпирической проверки теоремы Хекшера—Олина (*Leontieff, 1956*). Наиболее убедительным представляется объяснение парадокса тем, что труд в США более квалифицированный, чем в других странах. Леонтьев, считавший именно такое объяснение своих результатов предпочтительным, говорил о трехкратной разнице в производительности труда между США и другими странами. Хотя это, надо признать, лишь отчасти объясняет доминирование в американском экспорте трудоемких товаров.

Как бы то ни было, на основе большинства иных проведенных эмпирических проверок получен однозначный вывод — теорема Хекшера—Олина вполне пригодна и полезна для анализа торговли между развитыми и развивающимися странами, поскольку налицо очевидное различие в обеспеченности факторами производства.

Данная теорема является частным случаем стандартной модели международной торговли, базирующейся на основополагающих постулатах неоклассического подхода. Соответственно неоклассическая идея рыночного равно-

весия в стандартной модели предстает в форме установления относительно равновесной мировой цены в результате взаимодействия мирового относительного спроса и мирового относительного предложения на торгуемый товар в условиях совершенного рынка (см., например, *Волгина*, 2010, с. 61–110). В разработку неоклассической стандартной модели международной торговли основной вклад внесли *Г. Хаберлер*, *Ф. Эджуорт*, *А. Маршалл* и др. В стандартной модели международной торговли выгодоприобретателями от торгового обмена, можно сказать, неизбежно, становятся обе стороны. Под выгодами здесь понимается рост благосостояния от участия в международной торговле по сравнению с ситуацией «опоры на собственные силы» – т.е. автаркией.

Вместе с тем именно постулат рыночного равновесия экономики совершенной конкуренции (основная заслуга в разработке этой идеи принадлежит, как известно, *К.Вальрасу*) видимо не дает достаточных возможностей для полноценного объяснения всех сложных явлений современной международной экономики. Весьма плодотворными, однако, оказались различные альтернативные теории, объясняющие, в частности, мотивацию, интересы и поведение не столько стран, сколько собственно фирм в условиях распространения глобализма.

Глава 6. Альтернативные теории: внешняя торговля в глобальной экономике

Предубеждения относительно фритредерства, как экономической политики, выгодной только развитым в технико-технологическом отношении странам, как известно, оставались и на протяжении большей части XX столетия одним из основных доводов в защиту протекционизма. В советских учебниках политэкономии утверждалось, что в условиях монополистического раздела мира отсталые страны (позднее названные «развивающимися») непременно оказываются в проигрыше в условиях свободы торговли, поскольку из-за недоступности для них новых технологий они обречены на неэквивалентный обмен сырья и полупродуктов на готовые изделия. В свою очередь, развитые страны Запада, равно как и их национальные, а также и транснациональные корпорации, заинтересованы в сохранении статус-кво в виде некоего технологического разрыва. Понятно, что соответствующая идеология находила множество сторонников в третьем мире, поскольку позволяла, с одной стороны, объяснять отсталость исключительно как последствие колониализма и монополизма, а с другой — исключить либерализацию во внешнеэкономической сфере как альтернативу протекционизму.

В таком идеологическом антураже большее значение приобретали беспристрастные теоретические выводы, к которым подводила «неотехнологическая» концепция раз-

вития международной торговли. Наиболее детально, как представляется, влияние технологического фактора на развитие международной торговли проанализировано в работах таких авторов, как *Познер и Хафбауэр*, вышедших в 60-х гг. прошлого века.

Майкл Познер в работе «Международная торговля и технические изменения» (*Posner, 1961*) обосновал взаимовыгодность торгового обмена и для тех случаев, когда одна из стран «уходит в отрыв» благодаря применению новых технологий, или когда соответствующая компания с выводом нового товара на рынок обретает право на сверхприбыль. Познер для объяснения постоянно существующей международной торговли вводит понятие «потока нововведений», возникающего в разных отраслях и разных странах. Со временем, однако, по мере распространения новой технологии прибыльность нововведения снижается, «передовая страна» постепенно утрачивает свои позиции, тогда как «догоняющие страны» продолжают выигрывать. Познер по существу обосновал, как представляется, оптимальную стратегию поведения на рынках в условиях ускоренного НТП: выпускать не то, что относительно дешевле, а нечто новое, что необходимо другим и что другие еще не успели освоить. Вместе с тем даже «вторичное» освоение этого нового другими в свою очередь и для них становится выгодным. Приоритетное значение приобретают соответственно не только финансирование науки внутри страны, но и заимствование современных технологий, равно как и ввоз интеллектуальных трудовых ресурсов. В любом случае, согласно Познеру, основой для взаимовыгодного товарообмена могут быть не только данные природой или «традиционные» преимущества, но и приобретенные.

Хафбауэр через исследование отрасли синтетических материалов (*Hufbauer, 1966*) подводит к выводу об определяющей роли квалификации рабочей силы для удержания сравнительных технологических преимуществ. В инновационных секторах обучение происходит в процессе производ-

ства (*learning-by-doing*), растет опыт рабочей силы, приобретаемый при повторении уже освоенных операций, соответственно сокращаются средние издержки по мере роста объема производства. На основании выводов Хафбауэра у ряда авторов (Волгина, 2010, с.136) возникают сомнения относительно высокой квалификации российской рабочей силы, позволяющей без проблем «вписаться» соответствующим производствам в высокотехнологичные рынки и успешно конкурировать на них. Дело в том, что в последние 10–15 лет работники в основном были заняты на производствах с устаревшими технологиями.

Неоклассическая теория, как указывается во всех современных учебниках по международной экономике, не дает удовлетворительного ответа на вопрос, почему страны и регионы со схожими по обеспеченности факторами производства (Западная Европа и Северная Америка) торгуют друг с другом намного «интенсивнее», чем со странами третьего мира. Более того, все более расширяется внутриотраслевой обмен почти идентичной продукцией. Упомянутые выше альтернативные «технологические» теории, в конечном счете, возвели фундамент для решительного переосмысления реалий международной торговли, по существу отказа от важнейшей неоклассической предпосылки — совершенного рынка. Возникла необходимость возведения постройки на новом фундаменте, что и сделал американский экономист Пол Кругман — нобелевский лауреат по экономике за 2008 г., автор новой теории международной торговли и новой теории экономической географии (Krugman, 1983; Кругман, Обстфельд, 1997).

Кругман разработал модель монополистической конкуренции, позволяющую определить равновесное предложение и число фирм в отрасли. Когда на рынке лишь один оператор предлагает товар/услугу, он, естественно, получает монопольную прибыль. Но сразу же в условиях глобализации появляется множество конкурентов, предлагающих свои разновидности товара/услуги. С ростом числа конку-

рирующих фирм продажи каждой из них падают, соответственно растут средние издержки производства до тех пор, пока последние не достигнут уровня цен «первопроходца». На внутреннем рынке появляются еще и иностранные продуценты, объем предложения растет, но, в конечном итоге, число фирм сокращается, а оставшиеся становятся крупнее и эффективнее. Считается, что теория Кругмана точно описывает процессы, происходящие в международной торговле, начиная со второй половины XX в. Более того, модель Кругмана снимает противоречие теории Хекшера-Олина, проявившееся именно в условиях глобализации, поскольку согласно неоклассической модели должны были появиться выигравшие и проигравшие. Из теории же Кругмана следует, что в результате снятия барьеров и большей открытости в процессе глобализации выигрывают все участники мировой торговли — за счет снижения средних издержек и обогащения ассортимента. Но в действительности проигравшие все же возникают, это — владельцы, топ-менеджеры и персонал менее эффективных компаний, вытесняемых с рынка. Правда, высвобождаемая рабочая сила, как предполагается, должна поглощаться оставшимися компаниями в процессе их укрупнения. Ограничения своей модели Кругман осознавал. Однако разрабатывал он ее для объяснения торговли между промышленно развитыми странами, тогда как для торговли между странами разного уровня развития более приемлемой, как считается, остается теорема Хекшера-Олина (Захаренко, 2008, с. 133).

Теория Кругмана подводит вплотную и к ответу на вопрос о субъекте международных экономических отношений. Если на протяжении всей предыдущей истории развития мирохозяйственных связей, вплоть до 60–70-х гг. XX столетия, основной единицей теоретического анализа в международной экономике считалась страна (в XIX в. говорили о «торгующей нации»), то в глобализирующемся мире ею становится фирма — такова объективная реальность, с которой нельзя не считаться. Собственно сами фирмы и

глобализируют экономику, размещая производство, нанимая работников и продавая продукцию по всему миру. Если, скажем, шведская компания, специализирующаяся на производстве и сбыте мебели и предметов интерьера, размещает производство в Китае, Румынии, Белоруссии, России и т.д. и открывает сбытовые филиалы едва ли не во всех странах мира, то может ли такая деятельность быть описана с помощью моделей, в которых основными контрагентами выступают национальные экономики? Притом, что ключевой проблемой становится выявление факторов успеха на уровне предприятий, какие страны, собственно, должны считаться выгодоприобретателями?

В модели Кругмана фирмы тоже присутствуют, но они совершенно симметричны. Тогда как в реальности действует эффект масштаба — либо фирма становится крупнее и соответственно эффективнее, либо она теряет статус значимой величины на международном рынке и даже вовсе исчезает. В 1999 г. молодой исследователь из Мичиганского университета Марк Мелиц предложил модель (*Melitz, 2003*), по сути вытекающую из теории Кругмана, задача которой заключалась в описании зависимости процесса от размеров фирм и времени их выхода на рынок. Теория Мелица приобрела сразу же после выхода работы в 2003 г. множество сторонников, и специалисты придерживаются мнения, что и он вслед за Кругманом может стать нобелевским лауреатом (*Захаренко, 2008, с. 134*).

Целью представленного здесь весьма беглого и далеко не полного обзора теорий (не упомянута, например, концепция жизненного цикла Вернона) является выявление тренда развития научной мысли в такой сфере, как международные экономические отношения. При всем разнообразии подходов теории не опровергают основного вывода классики и неоклассики о взаимовыгодности свободной международной торговли, наоборот — скорее еще более его обосновывают. При этом, что важно отметить особо, ни одна из известных (хотя бы по современным учебни-

кам) теорий не предлагает в качестве альтернативы огораживание барьерами или обособление внутренних рынков для создания особых условий избранным национальным секторам или отраслям. Хотя протекционистские меры со стороны тех или иных государств и могут учитываться в отдельных моделях, однако их «полноценного» теоретического обоснования автору настоящей работы обнаружить не удалось.

Глава 7. Современный протекционизм: идеология и инструментарий

В современной экономической литературе, как и в XIX в., протекционизм рассматривается, прежде всего, как экономико-политическая система, направленная на ограничение конкуренции ради создания особых условий для отечественных секторов и отраслей. Однако к настоящему времени возобладали представления относительно чрезмерности потерь и издержек от уклонения от конкуренции, при том что приобретения, т.е. позитивный эффект, от такой политики далеко не очевидны, если не сказать, сомнительны. Весьма показательна трансформация восприятия ограничения международной конкуренции через возведение барьеров в торговле, произошедшая в экономической науке Германии, — на родине автора концепции «воспитательного протекционизма». Теоретической основой для немецкого социального рыночного хозяйства стало, по признанию ее конструктора и «главного инженера» Людвиг Эрхарда, учение ордолиберализма, самым видным представителем которого был *Вальтер Ойкен* (1891–1950). По Ойкену рынок без конкуренции становится фикцией, а государство, поддерживающее монополистические объединения, — все менее эффективным. «Оно начинает разрастаться, вмешиваться в экономику, поддерживать «своих», защищая от нарастающей глобальной конкуренции, ссылаясь на требования снизу, а в конечном итоге — слабеет и разлагается» (*Eucken*, 1932 (*Ойкен* 2002, с. 13–33)).

В. Ойкен специально не занимался теорией международной торговли. Вопросы таможенного протекционизма он затрагивал постольку, поскольку они соотносились с постулируемым им конкурентным порядком. В своей главной работе «Основные принципы экономической политики» он, в частности, пишет:

«Подобные пошлины (речь идет о покровительственных пошлинах. — Л.Ц.) прямо не разрушают конкурентного порядка. Они оказывают такое же влияние, как и увеличение расстояния между странами. Они изменяют соотношение цен. Но эти пошлины не исключают того, что механизм цен совершенной конкуренции осуществляет регулирование экономики...

И все же, несмотря на это, пошлины опосредованно могут стать весьма опасными для конкурентного порядка, в частности там, где они облегчают возникновение монополий» (Ойкен, 1995, с. 351).

Видимо, целесообразно и в данном случае принимать во внимание исторический контекст: эти строки были написаны в конце сороковых годов, когда германская экономика только начинала восстанавливаться и когда она совершенно определенно, казалось бы, нуждалась в защите от иностранной конкуренции — в духе Листа без каких-либо оговорок.

Экономическая теория наших дней допускает оправдание протекционизма как ответной меры на субсидирование экспортных отраслей иностранными правительствами (например, при проведении этими правительствами промышленной политики). Однако подобные ответные меры несут с собой риски поощрения «рентоориентированного» поведения. Последствия при этом просчитать бывает достаточно трудно (Boudreaux, 2011). Как бы то ни было, при принятии решений о выделении субсидий для каких-либо отраслей, видимо, следует считаться с возможными трудностями в случае экспорта соответствующей продукции, поскольку приходится принимать во внимание упомянутые ответные меры.

В экономической же практике наиболее часто в качестве довода в пользу протекционистских мер приводится защита от демпинга, поскольку речь в данном случае идет о противодействии недобросовестной конкуренции.

Выделяют три вида демпинга: случайный, преднамеренный и постоянный (устойчивый).

Случайный демпинг — эпизодическая продажа товара на внешнем рынке по ценам ниже либо внутренних цен, либо издержек производства. Речь может идти, например, об избавлении от излишков, как это случается во внутренней торговле. Такой демпинг не может служить основанием для принятия защитных мер, поскольку, как правило, не наносит существенного ущерба местным производителям.

Преднамеренный демпинг — это спланированная акция, направленная на вытеснение конкурента путем поставки товара на иностранный рынок по ценам ниже издержек производства в данном регионе. После устранения местных производителей соответствующего продукта зарубежные поставщики, пользуясь монопольным положением, резко поднимают цены и не только компенсируют потери, но и получают сверхприбыль. Хотя на преднамеренный демпинг, по крайней мере в России, наиболее часто указывают — в целях обоснования протекционизма — как на наибольшую опасность, на практике, однако, случаи такого рода довольно редки. Во-первых, реализация стратегии по захвату зарубежного рынка предполагает сговор, причем на международном уровне: ведь вытеснению подлежат не только местные производители, но иные экспортеры того же товара. То есть речь должна идти о скоординированной атаке, направленной против производителей отдельно взятой страны, что весьма маловероятно в условиях жесткой глобальной конкуренции. Во-вторых, фирмы-захватчики должны считаться с большими рисками невосполнения потерь от продаж по заниженным ценам в течение продолжительного периода времени, например, если местные производители ответят на вызов и также снизят цену, изы-

скав ли внутренние ресурсы, прибегнув ли к заимствованию или получив господдержку.

Наиболее опасным считается устойчивый демпинг — когда продажа продукта на зарубежном рынке осуществляется длительное время по цене более низкой, чем цена того же товара на внутреннем рынке, или по цене ниже издержек производства. Устойчивый демпинг обусловлен возможностью реализации на практике так называемой ценовой дискриминации: установление разных цен для разных потребителей на основе различий в эластичности спроса на внутреннем и внешнем рынках. Фирма может длительное время поставлять на внешний рынок товары по заниженным ценам, компенсируя потери за счет выручки на внутреннем рынке, где эластичность спроса ниже. Особенно «благоприятные» возможности для проведения такой стратегии открываются, если компания занимает на внутреннем рынке монопольное положение. Устойчивый демпинг возможен также и в случае перманентного субсидирования отрасли/сектора государством. Также как и в случае с преднамеренным демпингом, столкновение с устойчивым демпингом дает основания для принятия ограничительных мер защиты местных отраслей от недобросовестной конкуренции иностранных компаний. В июне 2013 г. возникли серьезные разногласия между Евросоюзом и Китаем по поводу поставок из КНР солнечных батарей. ЕС считает себя вправе защититься от этого импорта антидемпинговыми пошлинами, обосновывая это тем, что соответствующее производство в Китае субсидируется государством. Это — весьма показательный пример того, как мера в духе промышленной политики одного государства воспринимается другими — импортерами субсидируемой продукции.

Едва ли не самым главным доводом в пользу протекционизма, как внешнеэкономической политики развивающихся стран, является аргумент «защиты молодых отраслей» на стадии догоняющего развития. Под «молодыми» понимаются отрасли, в которых еще не достигнут эффект

экономии от масштабов производства, позволяющий на равных конкурировать с аналогичными отраслями других стран. Ввозные пошлины вводятся на период становления отрасли и используются (так, по крайней мере, предполагается) в качестве временной защитной меры. То есть речь идет, по сути, о реализации идей Листа. Аргумент «защиты молодых отраслей», однако, имеет признаваемые многими экономистами недостатки. Во-первых, трудно определить технологические и коммерческие перспективы тех или иных «молодых отраслей» особенно в настоящее время, в условиях бурного развития науки и техники и перманентных технологических переворотов. Во-вторых, протекционизм, как известно, не поощряет стремление к минимизации издержек, соответственно «период становления» может затянуться на неопределенное время.

Некоторые авторы считают непосредственное предоставление субсидий и льгот «молодым отраслям» более эффективным средством поддержки, чем таможенный протекционизм¹¹. На наш взгляд, применение покровительственной пошлины и предоставление субсидий и льгот в рамках национальной промышленной политики — суть меры одного порядка. Упомянутые выше риски, возникающие в результате таможенной защиты молодых отраслей, вполне можно отнести и к непосредственному субсидированию. Вопрос лишь в том, кто должен нести издержки — бюджет (в случае с субсидированием) или непосредственно потребитель (в случае установления покровительственной пошлины), притом, что конечные результаты остаются неопределенными. (Как нам представляется, развитие «молодых отраслей» следует стимулировать не за счет обособления, а посредством «интернационализации» процесса, поощряя международное сотрудничество и кооперацию на всех стадиях цикла «исследование—производство—сбыт» с тем, чтобы, помимо прочего, по возможности разделить и соответственно минимизировать риски.)

11. См. например: *Фролова Т.А.* Конспект лекций по дисциплине «Мировая экономика». Тема 4 «Внешнеторговая политика». М: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.

7.1. «Другой канон» Эрика Райнерта: вперед к меркантилизму?

Описанные выше подходы, допускающие протекционистские меры лишь как ответ на недружественные действия либо в отдельных случаях для «защиты молодых отраслей» считаются общеприменимыми постольку, поскольку лежат в основе правил ВТО, и де-юре все государства-члены этой организации обязуются основанные на этих принципах правила соблюдать. Однако, как видно, не все согласны с этим положением вещей. По крайней мере в России весьма распространено мнение о необходимости продолжения и даже усиления долгосрочной политики защиты целых отраслей от иностранной конкуренции до той поры, пока последние также не станут конкурентоспособными. Сторонники подобного подхода встречаются и за рубежом, это, главным образом, исследователи, настроенные антиглобалистски, а иногда и антиевропейски. К их числу, видимо, следует отнести норвежского экономиста *Эрика Райнерта* (1949), старшего научного сотрудника Норвежского института стратегических исследований, профессора Таллинского технического университета. Он разработал концепцию «Другой канон», в целях популяризации которой им был основан одноименный международный фонд – The Other Canon Foundation.

В России Райнерт стал популярным автором прежде всего благодаря статье в журнале «Эксперт» «Забывшие уроки прошлых успехов» (*Райнерт*, 2009) и русскому переводу своей книги «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными» (*Райнерт*, 2011). Поскольку большинство положений концепции Райнерта, тезисно изложенные в статье и в предисловии к книге, затрагивают аспекты настоящего пункта, целесообразно, видимо, рассмотреть их насколько возможно подробно.

«Другой канон» Райнерта – это нечто прямо противоположное «классике» Смита и Рикардо и, разумеется, совре-

менным неолиберальным учениям. Наибольших успехов удавалось, согласно Райнерту, добиваться там и тогда, где и когда государство не просто сотрудничает с бизнесом, а занимает командные высоты и «сознательно делает выгодными инновации». Правильным пониманием значимости инноваций и индустриализации руководствовались, по мнению Райнерта, «и Генри Форд, и Сталин, и авторы «плана Маршалла», и японские стратеги бизнеса, и европейские социал-демократы» (Райнерт, 2009).

Экономика, полагает Райнерт, не всегда развивалась «по Смиту» и не всегда была неоклассической. Более того, «одним из первых современных экономистов» (так в тексте статьи в «Эксперте». — Л.Ц.) следует считать Антонио Серра, предложившего в 1613 г. «теорию хозяйственного развития на основе синергетического разделения труда и увеличивающейся отдачи». За этим основоположником у Райнера в списке якобы приверженцев «другого канона» следуют Александр Гамильтон, Фридрих Лист, С.Ю. Витте. Из авторов, более современных, там числятся Йозеф Шумпетер, Карл Поланьи, Гуннар Мюрдаль, Канаме Акамацу (модель «летающих гусей»), Михаль Калецкий («Кейнс Восточной Европы»), Николай Калдор, Тамаш Балог, Поль Баран, Александр Гершенкрон, а также русские экономисты Николай Кондратьев и Александр Чаянов. Всех их объединяет то, что их идеи, по мнению Райнерта, «восходят» не к Смиту, а к Серре.

О последнем, видимо, стоит сказать поподробнее. О его жизни известно лишь то, что он сидел в тюрьме по обвинению в изготовлении фальшивой монеты в одной камере с известным итальянским утопистом Кампанеллой. В единственном дошедшем до нас его произведении («Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства, лишённые рудников драгоценных металлов», 1613) излагаются идеи в духе меркантилизма. Серра, однако, выступает против запрещения вывоза денег — в отличие от сторонников системы денежного баланса —

и предлагает регулировать движение товаров, а не денег. Антонио Серра отдает предпочтение ремеслам перед земледелием. Ремеслам надо оказывать всяческое содействие и покровительство. Его также отличает (и видимо, это также может импонировать Райнерту) особое акцентирование роли правителя в регулировании экономических процессов. Вывод Серры сводится к тому, что «политика правителя при надлежащем ее направлении является величайшим из всех средств и, по сути, содержит в себе все другие средства»¹². Вполне вероятно, что таким образом Серра стал первым экономистом, указавшим на обязательность проведения промышленной политики «сверху» для государств, «лишенных рудников драгоценных металлов».

Трансформирующимся странам, считает Райнерт, соответственно, не следует полагаться на правильность идей Рикардо, поскольку это равносильно возврату к «колониальной практике». Тем более, им не следовало ориентироваться на «неолиберальный Вашингтонский консенсус». Следование его рецептам приводит к обвальному крушению торговых барьеров, в результате чего бывшие прежде индустриальными страны потеряли свое «технологическое преимущество»(?!). Как следствие, «происходит примитивизация экономики с возвратом к изначальным «преимуществам» сырья и дешевой рабочей силы, захлебывается догоняющее развитие». И тогда уже «богатые страны богатеют, но бедные их вовсе не догоняют» (Райнерт, 2009).

Вообще, считает Райнерт, современный капитализм нуждается в координации и стратегическом управлении: либо через банки (по Шумпетеру), либо «это может быть централизованный план, как действовали Сталин и многие успешные правители XX века»(!). Либо через сочетание обоих методов. Главное — не забывать уроков прошлого.

Если в статье в журнале «Эксперт» Райнерт лишь упоминает бывшие социалистические страны, как постра-

12. Биографический словарь: зарубежные экономисты, 2002 г. Антонио Серра (<http://vocabulary/dictionary/534/word/antonio-sera>).

давшие от «неолиберализма», то в своей упоминавшейся выше книге он оперирует уже конкретными примерами из страновой практики. Так, в Монголии — лучшей, по его мнению, «ученицы Всемирного банка» — 90% промышленности было уничтожено за два—три года. Ссылка на Монголию достаточно, на наш взгляд, показательна, если учесть то, какой ценой в этой стране создавалась промышленность. Как известно, Монголия в свое время пыталась совершить «большой скачок» из феодализма в социализм, проводя ускоренную индустриализацию. К концу существования социалистической системы по величине внешнего долга на душу населения Монголия вышла на первое место в мире. Главным кредитором был Советский Союз, который и поставлял Монголии промышленное оборудование как бы в кредит. Впоследствии эти долги, естественно, списали. Рухнула индустрия Монголии по той же причине, что и промышленность других стран социализма, отгородившихся от международной конкуренции монополией на внешнюю торговлю, — в силу неэффективности этой промышленности и этой политики. После периода деиндустриализации экономика Монголии развивается ускоренными темпами: прирост ВВП Монголии в 2012 г. составил 17,3% — второе место в мире!¹³

Таким образом, если судить по указанию на монгольский опыт, по Райнерту, действительно «стране лучше иметь неэффективную собственную промышленность, чем не иметь никакой»¹⁴. Однако позиция автора далеко не столь однозначна. В приложении к основному тексту своей упоминавшейся книги Райнерт сопоставляет два идеальных типа протекционизма: Восточная Азия — правильный и Латинская Америка — неправильный протекционизм. Для первого в отличие от второго типа характерны (*Райнерт*, 2011, с. 344–345):

13. CIA World Factbook <http://www.indexmundi.com/g/r.aspx?v=66&l=de>

14. *Райнерт Эрик*. Как богатые страны стали богатыми. Рецензия из украинского журнала «Эксперт». 2011. 28 мая.

- 1) временная, а не постоянная защита новых отраслей промышленности;
- 2) резкий рост производительности;
- 3) созидательное разрушение (по Шумпетеру) в противоположность плановой экономике;
- 4) сохранение высокого (у второго типа – низкого) уровня конкуренции на внутреннем рынке;
- 5) в случае первого типа, по Райнерту, основная технология контролируется внутри страны, у второго типа – импортируется из-за границы;
- 6) распределение капитала, рабочих мест и привилегий согласно квалификации – в первом случае, и nepoтизм (кумовство) при их распределении – во втором;
- 7) равномерное против неравномерного распределение доходов внутри страны;
- 8) в первом случае прибыль создается при помощи динамического (по Шумпетеру) соискания ренты, а не статического, как во втором;
- 9) активное сотрудничество производителей с местными поставщиками в первом случае и их противостояние – во втором;
- 10) в первом случае распространение технологий регулируется так, чтобы максимизировать количество переданных знаний, а во втором – «чтобы избежать ловушек»(?)

С таким пониманием «правильности» протекционизма можно было бы согласиться, но с учетом некоторых существенных, на наш взгляд, оговорок.

Во-первых, сопоставление Восточной Азии (имеются в виду, очевидно, Япония, Южная Корея, возможно, Тайвань и, вероятно, КНР) со странами Латинской Америки, на наш взгляд, не совсем правомерно. В группе латиноамериканских стран, якобы проводящих ныне или прежде проводивших активную протекционистскую политику, есть и такие (современная Бразилия, Чили), которые по большин-

ству характеристик ближе к первому, чем ко второму типу по Райнерту. Вызывает недоумение сопоставление по п.3. Где еще в Латинской Америке, кроме как на Кубе, экономика длительное время развивается по плану? В этом смысле было бы корректнее сравнивать «правильный» протекционизм с «плановым» на примерах Тайваня и коммунистического Китая или Южной и Северной Кореи. Далеко не бесспорным представляется тезис в п. 5: практически все упомянутые страны Восточной Азии прошли через этап активного заимствования технологий путем не только скупки лицензий и ноу-хау, но и через непосредственный импорт оборудования.

Во-вторых, страны Восточной Азии действительно показали ранее (Япония) и демонстрируют по сей день (Южная Корея, Китай) несомненные успехи догоняющего развития. Однако среди специалистов нет единого мнения относительно того, что является главной составляющей этих успехов: протекционизм и промышленная политика или то, что ордолибералы именовали «конкурентным порядком»? Некоторые авторы склонны считать, что скорее второе. Так, немецкий исследователь данной проблематики Вернер Паша, например, считает, что «сегодня действенность конкуренции важнее всего для промышленной политики», и что «в успешно индустриализирующихся странах степень индустриализации настолько высока, что контроль за деятельностью предприятий (важная предпосылка промышленной политики) практически неосуществим» (Паша, 2000, с. 92–93).

Во всяком случае, и это отмечает также Райнерт (п.4), в странах первого типа поощрялась конкуренция на внутреннем рынке, а что касается конкуренции международной, то указанные страны никогда от нее не уклонялись, а наоборот, всегда отвечали на ее вызовы.

В-третьих, если иметь в виду исходную установку Райнерта на опровержение рикардианских принципов, то страны Восточной Азии, как представляется, вряд ли могут

служить убедительной иллюстрацией для этой концепции. Особенно на начальном этапе, когда эти страны, безусловно, вступив на путь «открытия дверей» (если сравнивать с предыдущим этапом), использовали свои исходные сравнительные преимущества по Рикардо — относительную дешевизну рабочей силы и, что не менее важно, преимущество в «качестве» человеческого капитала — по части трудолюбия и работоспособности, прежде всего. На этапе догоняющего развития в Южной Корее нормой была 60-ти часовая рабочая неделя. В Германии профессора экономики и сейчас в частных беседах признают, что жители Южной Кореи превосходят немцев по части готовности и способности трудиться.

Наконец, в-четвертых, при сравнении двух типов протекционизма, на наш взгляд, следовало бы отметить, что страны первой группы намного более последовательно шли по пути заимствования и даже имплантации западных институтов либеральной экономики. Особенно это было характерно для послевоенной Японии.

В целом, оценивая концепцию и подходы ставшего популярным в России Э. Райнерта, необходимо, видимо, иметь в виду своеобразие взглядов автора на экономическую науку вообще. Во введении к переведенной на русский книге автор пишет: «Эта книга возрождает традицию, согласно которой экономика не только не является точной наукой, но и никогда не сможет ею стать». Такое понимание, на наш взгляд, многое объясняет.

7.2 Инструменты торговой политики: тарифные и нетарифные ограничения

Из сказанного в предыдущем пункте можно сделать осторожный вывод о том, что доводы против свободы торговли и в пользу протекционизма и промышленной политики для стран с переходной экономикой все же недостаточно обоснованы и доказуемы. Тем не менее, очевидно

и другое: открытие экономики приводит к различным и противоречивым последствиям. Эффекты свободной торговли распределяются неравномерно как между странами, так и между различными группами населения. К тому же в одной и той же стране баланс сил выигрывающих и проигрывающих как от протекционизма, так и от политики открытости со временем, как правило, меняется. Как бы то ни было, но в практике всех достаточно крупных стран (не говоря уже об экономических группировках) используются те или иные меры ограничения свободы торговли. В теории их принято определять достаточно нейтрально — как «инструменты торговой политики». В экономической практике они используются преимущественно как протекционистские меры.

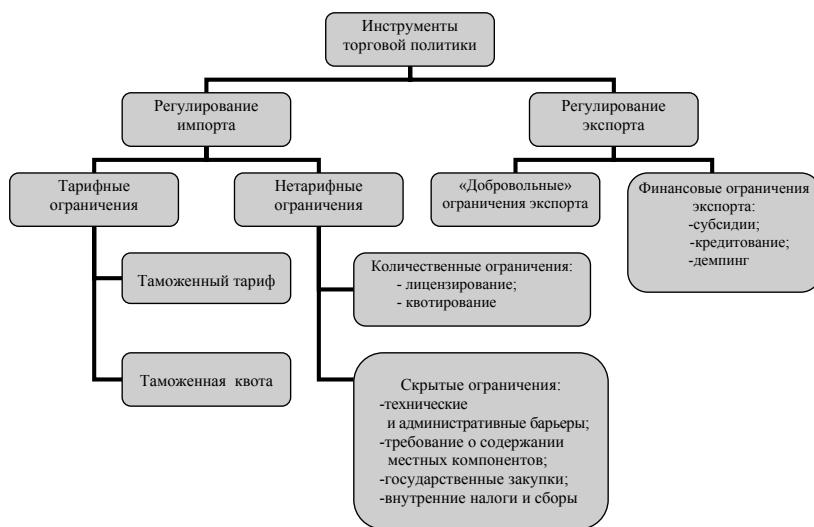


Рис. 1.1. Инструментарий внешнеторговой политики

Источник: (Киреев, 1997, ч.1, с. 200; Волгина, 2010, с. 206).

Самым распространенным и наиболее важным — из представленных на рис. 1.1 — инструментом торговой политики является **таможенный тариф**, в данном контексте

понимаемый как ставка таможенного платежа (пошлины), взимаемого при пересечении таможенной границы. При этом, если импортные пошлины — явление повсеместно распространенное, пошлины экспортные используются в мировой практике значительно реже. В России, напротив, вывозные пошлины активно используются по сей день, как средство ограничения экспорта, прежде всего, сырьевых товаров. Так, по состоянию на 2009 г. список товаров, облагавшихся пошлиной при вывозе с территории РФ, включал более 120 наименований. Это нефть сырая и нефтепродукты, сжиженный природный газ, руды и концентраты, цветные металлы, некоторые виды морепродуктов и некоторые другие товары, плата за их вывоз составляет важнейшую часть доходов госбюджета (о целесообразности взимания этих пошлин — см. главу о ВТО).

В зависимости от способа исчисления ставок таможенные пошлины подразделяют на:

- адвалорные (от *лат.* *ad valorem* — от стоимости) — определяются в процентах от таможенной стоимости товара;
- специфические — фиксируются в виде конкретной денежной суммы за единицу (веса, объема, штуки и др.) товара. Применяются, как правило, к готовым изделиям, в России устанавливаются чаще всего в евро за килограмм;
- смешанные — представляют собой комбинацию первого и второго видов пошлин, например, 8% от таможенной стоимости, но не менее 0,3 евро за 1 кг.

Важнейшей функцией импортного таможенного тарифа была и остается защита экономики страны. Ввозные пошлины могут в защитных целях использоваться для сокращения импорта вообще и уменьшения на этой основе дефицита торгового баланса. Однако наиболее распространенная причина использования тарифов — защита отдельных отраслей или секторов экономики от международной конкуренции при проведении структурной поли-

тики. Второй по значимости можно считать фискальную функцию тарифа, как своеобразного акцизного налога. Развитые страны редко используют таможенный тариф для пополнения доходов бюджета. В России, как известно, таможенные платежи и, как отмечалось выше, прежде всего, поступления от взимания экспортных пошлин, представляют собой не менее важную часть доходной статьи бюджета, чем внутренние налоги. (По состоянию на 1.03. 2013 г. доля таможенных пошлин в доходах федерального бюджета РФ составила около 29%; доля поступлений от налога на добычу полезных ископаемых — следующей по величине доходной статьи — 21,5%¹⁵.)

Влияние таможенных тарифов на экономику страны в теории различается в зависимости от того, относится ли страна к группе так называемых малых, спрос со стороны которых не приводит к существенным сдвигам в цене на импортируемые товары, либо к группе больших, изменение спроса которых ведет к изменению мировой цены. Оставляя в стороне эконометрические доказательства, которые можно легко найти в современных учебниках, укажем на конечные выводы. В условиях малой страны от введения пошлин выигрывают местные производители и государство, в проигрыше остаются потребители. Чистый эффект от введения тарифа — отрицательный. Выигрыш местных производителей при этом базируется на том, что они могут конкурировать по цене с иностранными производителями без повышения собственной конкурентоспособности.

Введение импортного тарифа в стране, спрос со стороны которой влияет на мировую цену, вызывает так называемый перераспределительный эффект. Даже если это выгодно большой стране, ее выигрыш результируется из потерь иных стран, вынужденных соглашаться с более низкими ценами на свой экспорт в большую страну. И в этом случае имеет место отрицательный эффект для благо-

15. Рассчитано на основе данных, опубликованных на официальном сайте Министерства финансов РФ (http://info.minfin.ru/kons_doh.php).

состояния, но уже не в границах одной страны, а в международных масштабах. Итоговый вердикт современной теории — импортные тарифы стимулируют неэффективность производства и потребления, деформируют рынки и ведут к потере части выгод от торговли. И все же тарифы остаются, как отмечалось, «популярным» средством не только торговой, но и экономической политики вообще.

Российский специалист в области международной экономики, сотрудник МВФ, проф. А.П. Киреев приводит следующие аргументы противников и сторонников таможенного протекционизма (Киреев, 2007), которые, похоже, устоялись и не меняются на протяжении многих десятилетий.

Аргументы противников тарифов — базируются, главным образом, на выводах современной теории:

- **тарифы замедляют экономический рост**, что следует из описанного выше их влияния на экономику отдельных стран и мировую экономику в целом;
- **одностороннее введение тарифов нередко приводит к торговым войнам**;
- **тарифы приводят к увеличению налогового бремени на потребителей**, которые из-за них вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам;
- **тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны**, поскольку вследствие их введения — общий рост цен и издержек производства. Исследования влияния импортного тарифа на экспорт семи латиноамериканских стран в послевоенное время показали, что по меньшей мере половина номинального размера импортного тарифа оплачивается экспортерами, которые страдают от его введения;
- **тариф ведет к сокращению уровня занятости в экспортных отраслях и общему росту издержек из-за стагнации конкурентоспособности.**

Аргументы приверженцев тарифов основываются на доводах идеологов протекционизма — основоположников и их последователей, а также на сложившихся под влиянием местных условий патриотических представлениях определенной части общества — об интересах государства и о критериях его безопасности. Набор аргументов широк и, как указывает А.П. Киреев, каждая страна делает особый акцент на те из них, которые больше подходят к ее местным условиям. В России наиболее часто приводятся доводы, что тариф это:

- **защита «молодых отраслей»** (*infant industry argument*). Новые отрасли промышленности, которые еще только нарождаются в одних странах, но уже достаточно сильно развиты в других, нуждаются во временной таможенной защите со стороны государства;
- **средство стимулирования отечественного производства;**
- **важный источник бюджетных доходов;**
- **защита национальной безопасности, международного престижа страны, ее культуры и традиций.**

Импортный тариф, как показывает практика, — вполне допустимая и рациональная мера защиты «молодой» промышленности. Однако вряд ли оспорим и тот факт, что во всех случаях за подобную защиту местного производителя в конечном счете расплачивается местный потребитель. Соответственно к данному инструменту экономической политики следует относиться как к обоюдоострому оружию. Введение ввозной пошлины для защиты «молодых» отраслей должно быть, на наш взгляд, не просто декларативно временной мерой, но недвусмысленно и жестко ограниченной конкретными сроками. При этом весьма желательным также представляется применение регрессивной шкалы исчисления пошлины. Например, если в первый год введения пошлина взимается со 100% ввозной цены, то на

девятом году она уже составляет 10%, а на десятом отменяется совсем. Иными словами, пошлина действительно должна нести ту «воспитательную» функцию, о которой писал Фридрих Лист и, в конечном итоге, содействовать росту конкурентоспособности. Наконец, оптимальным представляется нацеленность таможенной политики на привлечение прямых иностранных инвестиций во временно защищаемые отрасли: иностранные производители, столкнувшись с ограничениями товарного экспорта, проникают на рынок данной страны посредством организации на ее территории соответствующего производства. Понятно, что таможенная политика в этом случае становится составной частью целого комплекса мер по привлечению ПИИ.

Таможенные или тарифные квоты (не путать с импортными квотами) — вспомогательный инструмент, дополняющий основное таможенно-тарифное регулирование. Они представляют собой ограничения на количество товаров, в отношении которых применяется обычная таможенная пошлина. В отношении товаров, перемещаемых вне квоты, как правило, действует запретительная пошлина. Тарифные квоты могут быть установлены в отношении импорта и экспорта, однако в России до настоящего времени они применялись только к импортируемым товарам, причем главным образом — сельскохозяйственного происхождения. Кроме того, предоставление квот активно использовалось в 90-е гг. в качестве поощрения деятельности общественно-политических структур (патриотических, спортивных, религиозных).

Инструменты торговой политики, объединенные термином **«нетарифные ограничения»**, относятся к числу мер, все чаще используемых в рамках так называемого «нового протекционизма». Они все более вытесняют традиционные методы защиты внутреннего рынка — пошлины. Однако некоторые из них не связаны напрямую с протекционистской политикой и скорее отражают возросшую регулируемую роль государства в экономике развитых

стран. Вполне возможно, что и в российской хозяйственной практике значение этих инструментов будет возрастать после присоединения страны к ВТО.

Наиболее распространенным видом нетарифных барьеров (НТБ) является **импортная квота**, представляющая собой количественное (по стоимости или по физическому объему) ограничение импорта определенного товара из одной или из всех стран-экспортеров в течение определенного периода времени. Импортная квота — типичная протекционистская мера, местные фирмы предпочитают ее другим видам ограничений, поскольку она обеспечивает более гарантированную защиту по сравнению с таможенным тарифом. Соответственно импортная квота в большей степени способствует закреплению на внутреннем рынке местных производителей, а попытка монополизации рынка в условиях защиты импортной квотой имеет больше шансов на успех. Типичной позицией импортного квотирования в РФ можно считать алкогольную продукцию, включая этиловый спирт.

Импортное лицензирование представляет собой форму государственного контроля над внешнеторговыми потоками, предусматривающую обязательное получение предварительного разрешения государства на совершение импортной операции. Это намного менее «прозрачный» вид НТБ, он открывает, однако, большие возможности для введения ограничений, в том числе и под воздействием лоббистских групп. Лицензированию в РФ подлежит, например, импорт лекарственных средств, витаминов, сахаросырца, химических средств защиты растений.

«Добровольные» ограничения экспорта (ДОО) на рис. 1 отнесены к группе «регулирование экспорта», что верно по формальным признакам, но неточно по существу. Основой для «добровольного» ограничения экспорта служит соглашение между экспортирующей и импортирующей страной, заключенное по инициативе или под давлением как раз импортирующей страны. Оно означает обя-

зательство экспортера ограничить (или по меньшей мере не расширять) объем экспорта определенного товара в течение определенного периода времени. Так что по характеру воздействия данный инструмент схож с импортными квотами, поскольку предполагает количественное ограничение ввоза товара в страну. Классическим примером ДОЭ считаются соглашения между США и Японией, начиная с конца 1950-х гг. Инициатором таких соглашений выступало правительство США, преследовавшее цель снижения конкуренции со стороны японских экспортеров стали и автомобилей в США. Что касается торговли автомобилями, то эффекты «добровольного» ограничения оказались не совсем тождественны ожидаемым. Во-первых, доли рынка относительно дешевых автомобилей, принадлежавшие фирмам Японии, поделили между собой опять-таки иностранные конкуренты – производители из Южной Кореи и Югославии. Во-вторых, в результате введения ДОЭ расширилось местное производство японских автомобилей. В период 1982–1991 гг. шесть японских и две совместные американско-японские корпорации инвестировали в американские автосборочные предприятия около 8 млрд долл. На них было занято 31 тыс. рабочих и производилось 2,5 млн автомобилей в год (Волгина, 2010, с. 217). Ограничение конкуренции с помощью ДОЭ, таким образом, не помогло защитить американскую автоиндустрию, к числу слабых сторон которой следует отнести, прежде всего, не столь сильный по сравнению с японским менеджмент.

Россия приняла на себя «добровольные» ограничения по экспорту карбида кремния, некоторых категорий плоского и сортового проката и текстильных товаров в страны Европейского союза, нитрата аммония в Великобританию, а также алюминия во все страны.

В целом нетарифные ограничения оказались не менее действенным инструментом защиты от иностранных конкурентов, чем таможенные тарифы. При этом, однако, специалисты считают, что импортные квоты и ДОЭ ведут к

более серьезным потерям благосостояния, чем эквивалентные импортные тарифы.

* * *

В заключение настоящего раздела предлагается вывод, который автору представляется доказанным, но, в то же время, не претендующим на неоспоримость. Практический протекционизм, как реальная экономическая политика, направлен на защиту экономических слабостей, и, как будет далее показано, в том числе системного характера. При этом и в теории, и в хозяйственной практике остаются без однозначных ответов следующие вопросы:

- насколько объективны и исчерпывающи предлагаемые и применяемые критерии селекции отраслей и секторов для защиты?
- каким образом повышается конкурентоспособность в условиях усиленной защиты от внешней конкуренции?
- как переходить к открытости после фазы активного протекционизма?

Раздел II

Из истории
российского/советского
протекционизма

Глава 8. Внешнеэкономическая политика конца XIX — начала XX в.

8.1. Таможенный протекционизм

Протекционизм в России, как последовательный политико-экономический стратегический курс, ассоциируется, в первую очередь, с именем Сергея Юльевича Витте (1849–1915), ключевой фигурой российской экономической политики в период 1892–1903 гг. Предложенная и во многом реализованная «русская национальная доктрина» Витте, которую в современной терминологии можно было бы определить как «догоняющее развитие на основе ускоренной модернизации», опиралась, с одной стороны, на опыт предшествовавшего периода, связанного с именем министра финансов А.И. Вышнеградского, а с другой — на теоретические положения вышеупомянутого классика немецкой исторической школы Фридриха Листа.

По своим экономическим воззрениям Витте поначалу — в 80-е гг. XIX в. — был ближе к славянофилам, чем к западникам. В своей опубликованной в 1885 г. статье он усматривает в развитии капитализма угрозу сложившемуся социальному порядку и опасается того, что промышленное производство превратит рабочих в «фабричные автоматы, несчастных рабов капитала и машин» (*Vitte*, 1885, с.18). Под влиянием идей Листа он превращается в последовательного сторонника индустриализации. В 1889 г. он выпу-

скает брошюру, в которой излагаются основные экономико-политические элементы системы Листа, снабженные авторскими комментариями самого Витте (*Vitte*, 1889). У Листа Витте, очевидно, нашел то, что искал – «здоровый национализм», позволяющий преодолеть космополитизм английской школы, и представлявшийся наиболее надежным фундаментом здания капитализма в России (*Цвайнерт*, 2007, с. 288).

Как отмечал сам Витте, внешнеторговый курс на защиту отечественной промышленности был намечен Вышнеградским, в последний год правления которого был «введен строго протекционистский и систематический таможенный тариф» (*Vitte*, 1991, с. 246). Его ставки по большинству видов промышленной и сельскохозяйственной продукции кратно превышали ставки тарифа 1868 г., так что пошлины в большинстве своем приобрели, по сути, запретительный характер (см. табл. 8.1).

Таблица 8.1. Таможенные пошлины по основным товарам
российского импорта (копейки золотом за 1 пуд)

Товары	Тариф 1868	Тариф 1891
Каменный уголь	0	2-3
Руда железная	0	10,5
Чугунные изделия	50–250	112,5–255
Железо	20–50	90–150
Кузнечные и котельные изделия	100	255
Рельсы	20	90
Машины фабрично-заводские, кроме медных	30	250
Паровозы	75	300
Машины сельскохозяйственные	–	70–140
Хлопок-сырье	–	120–135
Хлопчатобумажные изделия	28–110	35–135

Источник: (Лященко, 1948, с. 199).

Обращает на себя внимание тот факт, что резко возросли ставки пошлин и в отношении товаров (металлургические и машинотехнические изделия), которые насущно требовались для таких бурно развивающихся секторов экономики, как железнодорожный транспорт и машиностроение. Очевидно, что ставка здесь делалась, в первую

очередь, на продукты отечественного производства. В то же время таможенная пошлина на товар широкого спроса — на хлопчатобумажные изделия — осталась практически на прежнем уровне, что, видимо, не давало возможности «расслабиться» отечественным производителям мануфактуры.

Цели и задачи протекционистской политики были сформулированы в программе развития промышленности и торговли России, разработка которой была завершена осенью 1893 г. Вынужденность протекционистских мер объяснялась невозможностью открытой конкуренции российской индустрии, только что вышедшей из периода «утробного развития», с индустрией стран Запада, «организованной и в техническом, и в экономическом, и в общественном отношении». Указывалось и на необходимость преодоления чрезмерной сырьевой ориентированности российского экспорта: «Наш вывоз до сих пор сосредотачивается преимущественно на сырье, т.е. на наименее доходном в международной торговле товаре», и нужно «постепенно подготовить переход к относительно большему вывозу переработанных продуктов, благодаря чему народный труд будет извлекать большие выгоды из экспорта, до сих пор оплачивающего преимущественно наши естественные богатства» (цитируется по: *Дроздов*, 1999, с. 113–114).

В ответ на применение Германией максимальных таможенных пошлин на российскую сельскохозяйственную продукцию Витте предложил ввести исключительно для торговли с Германией специальный тариф с пошлинами, еще более высокими, чем ставки тарифа 1891 г. Благодаря поддержке императора идея была реализована, и Германии пришлось распространить на товары из России ставки обычного (минимального) тарифа и пойти на заключение в 1894 г. «довольно справедливого», по оценке Витте, торгового договора (*Дроздов*, 1999, с. 115). Договоры на тех же принципах были в последующем заключены Россией и с другими странами, в частности с Францией и Австро-Венгрией. «Система торговых договоров преврати-

ла таможенные ставки в одно из средств и даже одну из целей внешнеполитических государственных отношений (Шепелев, 1981, с. 217).

В 1903 г. был принят новый таможенный тариф, изменение ставок которого не было столь радикальным, как в случае тарифа 1891г. Его введение на практике означало продолжение прежнего внешнеэкономического курса.

Вместе с тем, Витте, осознавая односторонность протекционистской политики и сообразуясь с концепцией Листа, рассматривал высокие таможенные барьеры как временное явление. По мере укрепления национальной промышленности торгово-экономическая политика должна была становиться все более либеральной. Тем более что издержки жесткого таможенного протекционизма зачастую проявляются более однозначно, чем положительные стороны. От протекционизма начала конца XIX — начала XX в. страдали как широкие слои населения, вынужденные довольствоваться подорожавшей менее качественной отечественной продукцией, так и отдельные сектора народного хозяйства. Исследователь российской таможенной политики, профессор Томского университета М.Н. Соболев считал, что доминирующая фискальная цель была «блестяще осуществлена при величайшем напряжении платежных сил народной массы» (Шапошников, 1924). По его оценке во второй половине XIX в. русский народ, благодаря повышенным таможенным тарифам, положил «на алтарь отечественной промышленности» 14–15 млрд руб. (Дроздов, 1999, с. 115).

О том, в какой степени именно таможенный протекционизм способствовал бурному экономическому росту в России в начале века, однозначно судить ни в то время, ни, тем более, теперь, не представляется возможным. Дело в том, что практически одновременно проводилась стратегическая линия прямо противоположной направленности, которую в современной терминологии можно охарактеризовать как «политику открытых дверей» для иностран-

ных компаний. Благодаря мерам правительства Витте по проведению денежной реформы 1895–1897 гг. и укреплению российской валюты, принятию таможенного тарифа 1891 г., получению новых госзаймов, направленных на перевооружение армии, строительство железных дорог, в тяжелую промышленность, – иностранный капитал устремился в Россию широким потоком. Причем администрация Витте, равно как и последующие правительства, при всех изменениях политико-экономического курса неуклонно придерживалась линии на поощрение «иностранного присутствия» в экономике России. В феврале 1899 г. Витте обратился с секретным докладом к императору, в котором, помимо прочего, утверждалось, что приток иностранных капиталов позволит создать конкурентную среду для российских промышленников и заставит их снизить цены на продукцию фабрично-заводской промышленности. По сути, это означало предложение создать равные условия для конкуренции отечественных и зарубежных промышленников.

8.2. Иностранный капитал во благо отечественной индустрии?

Иностранные капиталы присутствовали в российской экономике в начале XX в.:

- в филиалах иностранных предприятий;
- в иностранных предприятиях, специально созданных для работы в России;
- в российских акционерных обществах через долевое участие;
- в акционерных обществах, учрежденных на иностранные капиталы и зарегистрированных в России.

Общее представление о роли иностранного капитала и формах его присутствия в хозяйстве России того времени дают, например, данные таблицы, составленной советским историком В. Бовыкиным (см. табл. 8.2).

Таблица 8.2. «Иностранное участие» в экономике России начала XX в.

Отрасли народного хозяйства	Капиталы акционерных обществ с русским уставом			Капиталы иностранных предприятий (млн руб.)	Всего (млн руб.)	Доля иностранного капитала (%)
	Отечественные капиталы (млн руб., %)	Иностранные капиталы (млн руб., %)	Всего (млн руб.)			
Горно-металлургическая, металлообрабатывающая, машиностроительная	363,3 70,2	154,0 29,8	517,3	242,8	760,1	52
Другие отрасли	648,7 85,3	111,5 14,7	760,2	38,6	798,8	18
Банки, страховые компании	745,9 98,2	13,7 1,8	759,6	83,5	843,1	11
Итого	1757,9 86,3	279,2 13,7	2 037,1	364,9	2 402	26,8

Источник: (Бовыкин, 1967, с. 295).

Другие авторы приводят иные данные о размерах иностранных капиталовложений и об их удельном весе в общем объеме инвестиций в российскую экономику. Так, согласно Л.Я. Эвентову, доля иностранных капиталов составила (Эвентов, 1931, с. 76):

1880 г. – 15%;
 1890 г. – 55%;
 1893 г. – 43%;
 1900 г. – 31%;
 1915 г. – 41%;
 1916/17 гг. – 45%.

Вместе с тем, среди исследователей нет разногласий относительно предпочтений иностранных инвесторов: на первом месте по объему иностранных капиталовложений всегда была горная (добывающая) промышленность. На ее долю из всей суммы иностранных вложений приходилось (Оль, 1922, с. 27):

1880 г. – 28,0%;
 1890г. – 32,7%;
 1900г. – 41,1%;
 1915г. – 39,5%.

Далее следовали: металлообработка и машиностроение; кредитные учреждения; текстильные предприятия; химическая промышленность.

(Данные отдельных авторов относительно иностранного участия в этих секторах разнятся, но приведенная иерархия признается практически всеми (*Шокарев*, 1997, с. 128–129)).

Наиболее заметную роль иностранные капиталы сыграли в развитии добывающей промышленности Юга России. Пионером среди иностранных инвесторов стал Дж. Юз. В 1869 г. он покупает землю у русского князя Кочубея в Екатеринославской губернии на берегу реки Кальмиус и начинает строительство металлургического завода с рабочим поселком в районе села Александровка. Для разработки угля он основывает «Новороссийское общество каменноугольного, железного и рельсового производств». Первый чугун начал выплавляться в 1872 г. Завод работает по полному металлургическому циклу, здесь впервые в России запускается 8 коксовых печей, осваивается горячее дутьё. Основанный Юзом комбинат становится одним из индустриальных центров России, а затем и Украины¹⁶. Активное участие в развитии русской металлургии впоследствии приняли капиталы из Бельгии и Франции. Последние вскоре заняли доминирующее положение. В 1913 г. на долю 10 предприятий южнорусского района, основанных на французские капиталы, приходилось 60,7% общероссийской выплавки чугуна (*Лященко*, 1948, с. 485).

Не менее значимую роль иностранные капиталы сыграли в разработке южных нефтяных месторождений. В 1868 г. компания Сименс и Гальске впервые применила метод бурения нефтяных скважин и построила первый нефтеперерабатывающий завод. В 1879 г. Роберт Нобель, значивший для русской нефтяной промышленности не меньше, чем Л. Кноп для текстильной и Дж. Юз для металлур-

16. <http://www.donbass.name/62-dzhon-dzhejms-juz.html>

гии Юга, основал Товарищество нефтяного производства братьев Нобель, получившее также название «Концерн Бранобель». Доля концерна в российской нефтедобыче составляла (Шокарев, 1997, с. 124):

1898 г. – 3,8%;
1900 г. – 19;
1902 г. – 12;
1903 г. – 10,8%.

В машиностроении и металлообработке «иностранные присутствия» наиболее заметно в таких секторах, как:

- производство сельскохозяйственной техники,
- военная промышленность,
- электроэнергетическое машиностроение,
- паровозостроение и железнодорожная промышленность.

Лидером в производстве сельскохозяйственных орудий была американская фирма – Международная компания жатвенных машин в России. В паровозостроении 5 компаний из 8 были связаны с французским капиталом, на них в 1911 г. производилось 86,5% всех паровозов в России. В производстве электротехники доминировали германские компании – Симменс и Гальске и Шуккерт. В период 1910–1914 гг. доля русских капиталов в электротехнике составляла треть от общего объема инвестиций, в электроэнергетике она была еще меньше (Шокарев, 1991, с. 124–125). Германские капиталы преобладали и в химической промышленности, за исключением производства резиновых изделий, где они были потеснены французскими. В оборонной промышленности и в судостроении английский инженер Вакер стоял во главе Акционерного общества Николаевских заводов и верфей (основной капитал которого был французским). Вакер держал акции и других предприятий подобного типа. Английские капиталы активно участвовали в золотодобыче: английское общество «Лена Голдфилдс» (Ленские золотые прииски) было крупнейшим золотопромышленным предприятием России, на него при-

ходила четверть общего объема добычи (*Шокарев*, 1997, с. 126).

Примеров активного участия иностранных капиталов в процессе индустриализации в России на основе принципов свободного предпринимательства можно привести великое множество. Хозяйственная жизнь России до Октябрьского переворота была интернационализирована в высшей мере, и иностранные капиталы в немалой степени способствовали развитию ключевых отраслей, которые даже в настоящее время определено были бы отнесены к категории стратегических и были бы в значительной мере закрыты для внешнего проникновения. Особо следует в этой связи отметить иностранное присутствие в кредитно-финансовом секторе дореволюционной России. Согласно подсчетам советского исследователя этого вопроса С.Л. Ронина, к началу Первой мировой войны иностранный капитал составлял 42,6% от общей суммы капиталов 18 крупнейших банков России. Из них 21,9% приходилось на французские капиталы, 17,7 – на германские, 3% – на английские (*Ронин*, 1926, с. 84–85).

С 1898 г., когда началось активное обсуждение вопроса об иностранных капиталах в России, данная проблематика стала предметом ожесточенных дискуссий, причем как экономико-политического, так и идеологического характера. С критикой курса Витте на привлечение иностранных инвестиций выступали влиятельные политики и военные, в том числе такие, имевшие немалый политический вес сановники, как И. Дурново, В.Плеве, П. Лобко.

Идеологический фон обеспечивали славянофилы – писатели и публицисты, и не только по причине того, что они представляли интересы помещичьего землевладения, но и в силу собственно «почвеннических» убеждений. Понятно, что о «вреде и опасности русским интересам» заявляли многие представители торгово-промышленных и банковских кругов. В первую очередь речь идет о московских финансовых группах и уральской промышленности, испытывавших наибольшее конкурентное давление.

За активное использование иностранных капиталов в хозяйстве России выступали, естественно, публицисты и ученые либерального направления, а также промышленники Юга России. В самом начале дискуссии, когда принципиальное решение об иностранном участии предстояло принять на высшем уровне, важнейшую роль сыграла, очевидно, поддержка, оказанная великим русским ученым Д.И. Менделеевым¹⁷. В его письме на имя императора, направленном в ноябре 1898 г., обосновывалась необходимость обеспечить приток в Россию иностранного капитала именно в условиях ужесточения таможенного режима. Подобное сочетание внешнеторгового протекционизма с открытием страны для иностранных капиталов позволило бы, по мнению Менделеева, будущим поколениям увидеть «такой расцвет промышленности, о котором теперь можно только мечтать и какого способен достичь... способнейший и ко всему чуткий народ» (цитируется по: Дроздов, 1999, с. 116). Основные положения послания Менделеева вошли в доклад Витте и были одобрены на особом совещании министров.

В защиту идеи иностранного присутствия в экономике выступали такие замечательные русские ученые-экономисты, как П.Б. Струве, И.И. Янжул, М.И. Туган-Барановский. Перу последнего из названных авторов принадлежат строки, имеющие, на наш взгляд, и по сей день актуальное звучание: «Наши самобытники с ужасом говорят о захвате иностранными капиталами природных богатств России... Подсчитывают будущие дивиденды, которые получат иностранные капиталы и которые уедут из

17. Д.И. Менделеев был активным сторонником протекционизма в духе Листа и Витте. В 1897 г. в газете «Новое время» он опубликовал статью «Оправдание протекционизма», в которой, в частности, предлагал следующее понимание целей и масштабов протекционизма: «Промышленно-торговую политику страны нельзя правильно понимать, если разумеешь под нею только одни таможенные пошлины. Протекционизм подразумевает не их только, а всю совокупность мероприятий государства, благоприятствующих промыслам и торговле и к ним приноравливаемых, от школ до внешней политики, от дороги до банков, от законоположений до всемирных выставок, от бороньбы земли до скорости перевозки» (Менделеев, 1897).

России. Но при этом забывают, что этих прибылей совсем бы не было, если бы иностранный капитал не оплодотворял нашей промышленной почвы. Забывают, что раз вложенный капитал остается в стране – питает собой рабочую массу. Вся наша промышленность нового времени развивалась на основе иностранных капиталов» (Туган-Барановский, 1912, с. 204).

Во время Первой мировой войны свои позиции в электротехнической промышленности, прежде всего, утратил германский капитал. Однако образовавшиеся ниши были заполнены в основном не российским, а иностранным капиталом, главным образом, американским.

После Октября 1917 г. привлечение иностранных капиталов в экономику дореволюционной России оценивалось советскими исследователями неоднозначно. Если в ряде работ, вышедших при нэпе и в поздний советский период, присутствуют толерантные оценки, в частности указывается также и на положительную роль иностранного участия (Бовыкин, 1967; Оль, 1922; Донгаров, 1990), то при Сталине господствовала теория «денационализации», согласно которой страна до революции находилась в почти колониальной зависимости. Утверждалось, в частности, что иностранные капиталы превратили Россию в полуколонию более развитых держав, и она должна была служить сырьевой базой для зарубежных капиталистов в ущерб национальным интересам. Соответствующий вердикт был закреплен и в «Кратком курсе истории ВКП (б)», где в главе IV, посвященной периоду 1908–1912 гг., в частности утверждалось:

«Прямым последствием хозяйственной и политической отсталости России явилась зависимость как русского капитализма, так и самого царизма от западно-европейского капитализма.

Это выражалось в том, что такие важнейшие отрасли народного хозяйства, как уголь, нефть, электропромышленность, металлургия, находились в руках заграничного

капитала, и почти все машины, все оборудование царская Россия вынуждена была ввозить из-за границы.

Это выражалось в кабальных заграничных займах, для уплаты процентов по которым царизм ежегодно выколачивал из населения многие сотни миллионов рублей» (История ВКП(б), 1945, с. 95–96).

Соответствующие оценки последствий политики открытия национального рынка, приведшей к «кабальной зависимости» от западноевропейского капитализма, закрепились в массовом сознании, поспособствовав созданию соответствующего институционального фона, и на десятилетия вперед предопределили отношение ко всяким проявлениям либерализма во внешнеэкономической сфере и иностранного присутствия в хозяйственной жизни.

Здесь следует подчеркнуть, что приведенные выше обвинения носят характер исключительно политико-идеологической декларации: апологеты теории «полуколонии» не смогли привести никаких иных аргументов, кроме статистики участия иностранных капиталов в отдельных — хотя и несомненно ключевых — отраслях. Никаких доказательств закабаления, особо жестокой эксплуатации или «антироссийской деятельности» со стороны иностранных компаний найдено не было. Более того: в 60-е гг. исследованиями В.И. Бовыкина, В.С. Дякина, А.Г. Донгарова и др. было установлено, что в России иностранный капитал являлся естественной и неотъемлемой частью ее экономики, работал на отечественную промышленность, а не на нужды стран инвесторов (*Тарновский*, 1964, с. 16–24, 40–42, 194–213). При этом иностранный капитал сыграл в России роль катализатора экономического развития (*Донгаров*, 1990, с. 30–39).

Экономическая интернационализация России была, несомненно, выгодна западным инвесторам, но не потому, что они хотели ее колонизации, а потому, что она открывала возможности для выгодного, основательного и продолжительного бизнеса в стране. Характерно, что наибольший

рост иностранных инвестиций приходился на периоды не подъемов, а спадов в российской дореволюционной экономике (Шокарев, 1997, с. 129). Однако в советский период результатами политики «открытых дверей» дореволюционного времени страна уже воспользоваться не могла — вся промышленность, включая предприятия с иностранным участием, была национализирована.

Глава 9. 20—30-е годы XX в. — защита социализма в отдельно взятой стране

9.1. Национализация внешней торговли

Придя к власти, большевики в первую очередь — до национализации основных отраслей промышленности и внутренней торговли — национализировали внешнюю торговлю. В соответствии со ст.1 Декрета СНК РСФСР от 22 апреля 1918 г. вся внешняя торговля объявлялась государственной сферой. «Торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов (добывающей, обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и пр.) с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей производятся от лица Российской Республики специально на то уполномоченными органами. Помимо этих органов всякие торговые сделки с заграницей для ввоза и вывоза воспрещаются»¹⁸.

Фактически тогда же — в апреле 1918 г. — в РСФСР была введена и государственная монополия на осуществление валютных операций, хотя официально только Декретом СНК РСФСР от 6 октября 1921 г. Наркомфину было поручено (а всем без исключения организациям, учреждениям и

18. / <http://www.bestpravo.ru/sss/eh-gosudarstvo/r4n.htm>

лицам запрещалось) производить покупку золота, платины и иностранной валюты.

Согласно БСЭ, основная задача монополии внешней торговли (м.в.т.) заключалась в «обеспечении в сфере внешнеторговых связей общегосударственных интересов». Наряду с этим постулировалась и протекционистская функция – монополия «гарантирует независимое развитие народного хозяйства СССР и плановый характер его внешней торговли», а «во взаимоотношениях с капиталистическими странами м. в. т. выступает в качестве действенного инструмента защиты от экономической экспансии»¹⁹.

Задействование большевиками сразу после захвата власти такого сверхэффективного протекционистского механизма, как монополия внешней торговли, было мерой не только вынужденной, но и обязательной. Иной инструментарий, очевидно, не мог бы обеспечить утверждение, выживание и последующее существование социалистического строя с плановым ведением хозяйства в государственных масштабах. Когда Н.И. Бухарин в 1922 г. предложил перейти к более мягкому режиму во внешнеэкономической сфере и ввести сдерживающие таможенные тарифы, Ленин категорически отверг эту идею. Подобная «либерализация» обернулась бы пагубными последствиями, «ибо ни о какой серьезной таможенной политике сейчас, в эпоху империализма, не может быть и речи, кроме системы монополии внешней торговли»... «На практике Бухарин, – писал далее Ленин, – становится на защиту спекулянта, мелкого буржуа и верхушек крестьянства против промышленного пролетариата, который, абсолютно не в состоянии воссоздать своей промышленности, сделать Россию промышленной страной без охраны ее никоим образом не таможенной политикой, а только исключительно монополией внешней торговли. Всякий иной протекционизм в условиях современной России есть совершенно фиктивный, бумажный протекци-

19. <http://dic.academic.ru/contents.nsf/bse/>

онизм, который ничего пролетариату не дает. Поэтому, с точки зрения пролетариата и его промышленности, данная борьба имеет самое коренное, принципиальное значение» (Ленин, 1965–1975, т. 45, с. 336).

Это принципиальное значение монополии на внешнюю торговлю, как единственно возможного средства протекционизма при социализме советского образца, было подтверждено всей историей советской системы. Монополия на внешнюю торговлю была введена сразу после ее установления и была отменена немедленно после перехода к свободному рынку. На протяжении более чем семидесяти лет м.в.т. оберегала социалистическую экономику от пагубного воздействия международной конкуренции, и, поскольку конкуренция внутренняя также отсутствовала, позволяла формировать структуру экономики, сообразуясь с идеологическими постулатами, а не с требованиями реального спроса. Монополия внешней торговли, по сути, делала возможным исключение непосредственного потребителя из процесса принятия решения в экономической жизни, утверждая роль государства, как единственного (в СССР) или безусловно доминирующего (в социалистических странах ЦВЕ), хозяйствующего субъекта.

Благодаря м.в.т. удавалось длительное время поддерживать иллюзию преимущества социализма, как общественного порядка. Как постулировал Ленин, производительность труда есть «самое главное для победы нового общественного строя», и соответственно «новому строю» необходимо было именно в этой области доказывать свое превосходство. Но эта задача оказалась невыполнимой, и потому следовало исключить всякую возможность непосредственного — на уровне рядового потребителя — выбора между продукцией, произведенной внутри страны и на капиталистическом Западе, и элиминировать даже возможность сопоставления помимо производительности труда в рамках той и другой системы также и потребительских свойств продуктов. После чего можно было уверенно оперировать валовыми

показателями, убеждая собственный народ и, по возможности, весь остальной мир в том, что страна, в которой производится на душу населения больше чем в других странах чугуна и стали и где в сфере науки и техники занято свыше 1,5 млн чел., и есть самая передовая.

Иначе говоря, можно констатировать, что важнейшая функция монополии, как протекционистской системы советского периода, заключалась в защите самого советского социализма, всей структуры его народного хозяйства и всей системы институтов от губительного воздействия внешней среды, от международных сопоставлений и конкуренции.

9.2. Внешнеэкономическая политика периода нэпа

Либерализация экономики в период нэпа в значительной степени затронула внешнеэкономическую сферу, хотя, несомненно, в меньшей степени, чем внутреннюю экономику. В октябре 1922 г. была разрешена биржевая торговля иностранной валютой и с февраля 1923 г. за Госбанком сохранялась только монополия на покупку золотой и серебряной монеты. Однако фактически государство осуществляло полный контроль над валютными операциями. Также в 1922 г. начинается эмиссия новой денежной единицы – червонца, имевшего золотое содержание (1 червонец = 10 дореволюционным золотым рублям = 7,74 г чистого золота). В 1924 г. быстро вытеснявшиеся червонцами совзнаки вообще прекратили печатать и изъяли из обращения. С 1 апреля 1924 г. курс червонца публикуется на Нью-Йоркской фондовой бирже. Весь апрель червонец стоял на уровне, превышающем его долларовой паритет. В 1924–1925 гг. неофициальные сделки с червонцем совершались в Лондоне и Берлине. В конце 1925 г. был принципиально решен вопрос о его котировке на Венской бирже. Червонец официально котировался также в Милане, Риге, Риме, Константинополе, Тегеране и Шанхае. Советский червонец можно было обменять или приобрести практи-

чески во всех странах мира, однако эта конвертируемость оставалась относительной и условной, поскольку частные предприятия не могли непосредственно использовать приобретенную валюту для внешнеторговых расчетов.

Советское правительство, как известно, большие надежды связывало с активным использованием института концессий, причем, прежде всего, для привлечения в экономику иностранных капиталов и технологий. Вопрос о сдаче в аренду предприятий иностранным капиталистам был поднят еще в период «военного коммунизма» — весной 1918 г. на I Всероссийском съезде Советов народного хозяйства. В официальном политическом заявлении, разработанном с целью ориентирования членов советской делегации на советско-германских экономических переговорах, в частности, отмечалось, что Советская Россия может получить «необходимые для русского производства заграничные продукты» лишь за счет займов и кредитов. Этого в свою очередь можно было достигнуть только путем предоставления концессий «для создания новых предприятий, необходимых для систематического развития неиспользованных еще производительных сил России по общему плану». При этом, однако, задавались жесткие ограничения: концессии не должны были превратиться в «сферы влияния иностранных государств». Из территорий, где могли действовать концессии, следовало исключить Урал, Донецкий и Кузнецкий бассейны и район Баку. Концессионеры должны подчиняться советскому законодательству; Советское правительство должно будет получать часть продукции по рыночным ценам и часть прибыли, если она превышает 5% (Кара, 1990, с. 593). Хотя документ, в котором эти условия устанавливались, относился к связям с Германией, его положения в конечном итоге получили характер принципиальных установок. По сути, они представляли собой наметки концессионной политики периода нэпа. Проведение этой политики было поручено Троцкому, возглавившему Концессионный комитет.

Однако масштабы концессионной кооперации с иностранными предпринимателями оказались более чем скромными: в 1926–27 гг. действовало 117 концессионных и арендных соглашений; на предприятиях, функционировавших на их основе, было занято 18 тыс. рабочих, и на них производилось немногим более 1% промышленной продукции²⁰. Едва ли не крупнейшим концессионным предприятием стала фабрика по производству канцелярских принадлежностей, созданная на основе договора, заключенного между Правительством СССР и Правлением американской концессии в лице А. Хаммера и утвержденного СНК 22 сентября 1925 г. В 1930 г. она была переименована и стала называться «Государственная карандашная фабрика имени Сакко и Ванцетти».

Очевидный неуспех концессий объяснялся, на наш взгляд, прежде всего двумя причинами. Во-первых, и это главное, большевики отказывались реституировать экспропрированную у иностранных владельцев собственность; соответственно, при таких рамочных условиях о получении нового «кредита доверия» не могло быть и речи. Во-вторых, в принципе действовали те ограничения, о которых шла речь в упоминавшемся выше документе: из концессионной сферы исключались имеющие ключевое значение отрасли и регионы. Кроме того, по мере реализации концессионной стратегии все более очевидным становился прагматизм советского образца: концессии использовались в первую очередь для укрепления государственного, т.е. социалистического сектора. Задачу расширения международной кооперации на концессионной основе и большего включения в мирохозяйственные связи власть, очевидно, не имела в виду. Де-факто, после того, как зарубежное оборудование и технологии осваивались советскими специалистами, правительство расторгало концессионные и иные кооперационные соглашения с иностранными компаниями (Тимошина, 1998, с. 225–226).

20. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%AD%D0%9F>

Либерализация внешнеэкономической деятельности при нэпе была жестко контролируемым процессом и осуществлялась дозированно: открытие экономики допускалось ровно в той степени, в какой оно не угрожало политическим, экономическим и идеологическим устоям советского режима. Этот вывод подтверждается, прежде всего, отношением верховной власти к монополии на внешнюю торговлю. Некоторые коммунисты, видимо считавшие, что нэп — это действительно «всерьез и надолго», и не полностью осознававшие значение высшей меры протекционистской защиты для обеспечения основ этатистского социализма, предлагали отказаться от монополии и не ограничивать свободу торговли государственными границами. Помимо Бухарина, о котором говорилось выше, с подобными предложениями выступал и Сокольников, считавший, что успешное экономическое развитие страны возможно лишь в том случае, если она сможет «хозяйственно примкнуть к мировому рынку». Монополия внешней торговли, по его мнению, не давала возможности полнее использовать экспортный потенциал страны, поскольку крестьяне и кустари за свои продукты получали только обесцененные советские денежные знаки, а не валюту.

Все нападки на монополию в конечном итоге были отражены ее сторонниками во главе с Лениным. В период нэпа значение монополии, как одной из «командных высот», которые в любом случае должны были сохраняться за государством, в известном смысле даже возросло в сравнении со временем «военного коммунизма». Так, в резолюции конференции РКП(б), проходившей в декабре 1923 г., указывалось²¹:

«Одним из основных элементов всей хозяйственной политики партии является монополия внешней торговли. Монополия внешней торговли вполне оправдала себя, в частности, в условиях НЭП'а и как орудие охраны богатств

21. Цитируется по: *Смушков В.* Экономическая политика СССР. М.: Изд-во «Пролетарий», 1925, с. 45.

страны от расхищения их туземным и иностранным капиталом, и как средство социалистического накопления. Только целиком охраняя систему монополии внешней торговли, мы могли добиться уже сейчас активного торгового баланса и сосредоточить доходы от внешней торговли в руках государства. Препятствуя всячески трате народных средств на ввоз в страну предметов, которые могут быть произведены внутри ее, монополия внешней торговли дает возможность организовать планомерный ввоз в страну тех продуктов, кои необходимы для развития нашей промышленности и крестьянского хозяйства. Монополия внешней торговли должна быть и в дальнейшем целиком сохранена, как важнейший, особенно в период НЭП'а, элемент хозяйственной политики партии».

В 20-е гг. активно осуществлялась структуризация всей системы осуществления внешнеэкономических связей на принципах государственной монополии. Созданный в 1923 г. Наркомат внешней торговли получает свой фонд для торговли, т. е. он перестает быть посредником, а становится хозяйственным закупочным и торговым аппаратом. Наркомвнешторгу предоставляется право давать разрешения отдельным учреждениям на закупку товаров, но при условии утверждения договоров Внешторгом. Хотя Декретом ВЦИК от 13 марта 1922 г. Центросоюзу предоставляется право самостоятельно производить продажу своих заготовок за границей кооперативным организациям под контролем Наркомвнешторга, основными субъектами внешнеэкономических сношений становятся непосредственно подчиненные НКВТ торговые представительства. Наглядное представление об организационной структуре внешней торговли и об инструментарии реализации государственной монополии периода нэпа дают формулировки прав и обязанностей отдельных органов, закрепленные в Декрете ВЦИК и СНК от 12 апреля 1923 г.²²:

22. Декрет ВЦИК, СНК РСФСР от 12 апреля 1923 г. «О внешней торговле» (<http://www.zaki.ru/pagesnew.php?id=1988>).

«1. Основными торговыми органами РСФСР за границей являются торговые представительства РСФСР.

2. Производственные государственные предприятия и их объединения, перешедшие на коммерческий расчет, получающие право совершения торговых операций на внешних рынках на основании декрета от 16 октября 1922 г., могут продавать за границей только предметы своего производства и покупать лишь предметы, необходимые для собственного производства. Перепродажа этими предприятиями купленных за границей товаров, а равно и продажа ими за границей купленных в России товаров, воспрещается.

3. Отдельным производственным государственным предприятиям и их объединениям, являющимся исключительно потребителями определенных импортных товаров, может быть предоставлено, с соблюдением действующих постановлений о внешней торговле, монопольное право закупки этих товаров за границей и ввоза их в пределы РСФСР. Такое право может быть предоставлено только по особому постановлению СТО в каждом отдельном случае.

4. Совершение в порядке декрета от 16 октября 1922 г. самостоятельных импортных операций чисто торговыми госорганами не допускается».

Сохраненная в период нэпа монополия позволила в дальнейшем уже более последовательно реализовывать теоретические схемы «построения социализма в отдельно взятой стране в условиях капиталистического окружения». Созданная в 20-е гг. таможенно-тарифная система²³ самостоятельного значения в качестве протекционистского инструмента, понятно, не имела. Однако с помощью таможенных пошлин практически в течение всего советского периода цены на импортные товары «подтягивались» до уровня цен на аналогичные товары отечественного производства. В условиях планового хозяйства с подобной зада-

23. Первые советские таможенные тарифы были приняты в 1922 г. – в феврале по «европейской привозной торговле», в июле – по «европейской вывозной торговле» (Обухов, 2009, с. 154).

чей могли бы справиться, например, акцизные наценки. Относительно малозначительную роль пошлины играли и при формировании бюджета. Так, поступления от таможенных доходов за 1928/29 гг. составили 258 159 тыс. руб. (Обухов, 2009, с.161), притом, что все доходы бюджета – 7 736 523 тыс. руб.²⁴

9.3. Изоляционизм эпохи социалистической индустриализации

Сохранение командных высот в экономике позволило довольно быстро свернуть нэп и перейти к тотальному огосударствлению экономики и осуществлению индустриализации по рецептам марксизма-ленинизма – через развитие тяжелой промышленности. Внешнеторговая монополия социалистического государства оказалась чрезвычайно эффективным средством реализации этих целеустановок. Она в этот период была уже не просто «шит и ограда... молодой социалистической промышленности»²⁵. Она стала наиболее эффективным из всех возможных инструментов внешнеторговой экспансии, поскольку позволяла последовательно проводить избранную линию, невзирая ни на какие последствия в народном хозяйстве или во внешнеэкономической сфере. Произошедшая в конце 20-х – начале 30-х гг. резкая смена курса во внешнеэкономической (и, разумеется, во внешнеполитической) сфере означала переход от нэповской полукрытости (или полужакрытости) к политике опоры на собственные силы, по существу, к самоизоляции. В основе нового курса лежал идеологический тезис об антагонизме двух систем и о необходимости (якобы временной) существования во враждебном окружении. «Железный занавес», о котором стали говорить в конце 40-х гг., на самом деле был опущен еще в 30-е гг.,

24. <http://istmat.info/node/7910>

25. Доклад И.В. Сталина на 7 расширенном Пленуме ИККИ 7–13 декабря 1926 г.: Сб. «Ленин и Сталин». Т. III. М.: Политиздат ЦК ВКП(б), 1936. С. 193.

когда в стране стала утверждаться атмосфера специфической советской ксенофобии, свойственная менталитету обитателей «осажденной крепости».

С отказом от конвертируемости червонца (в 1928 г.) началось быстрое снижение его реального курса. Хотя номинально на протяжении существования червонца с 1922 по 1947 гг. его так называемое «золотое содержание» оставалось неизменным (7,74234 г чистого золота), реально, по отношению, например, к американскому доллару он обесценился в первой половине 30-х гг. в 2,5–3,5 раза²⁶. С переходом к самоизоляции в стране немедленно возник дефицит потребительских товаров, в том числе и массового спроса. Импорт товаров ширпотреба быстро сворачивался (в 1938 г. он составил всего 1%), одновременно сокращалось их внутреннее производство, и целый ряд промышленных товаров и продуктов питания можно было уже приобрести только в магазинах Торгсина (1931–1936 гг.), где они обменивались на «валютные ценности» (золото, серебро, драгоценные камни, предметы старины, наличную валюту). Соответственно в этот период возникла пропасть между так называемым «инвалютным» рублем, используемым в качестве учетной единицы во внешнеторговой статистике, и рублем внутренним, на который граждане могли (если могли) приобрести товары и услуги весьма ограниченного круга, определяемого по усмотрению власть предержащих. В этот период была введена карточная система распределения продуктов среди населения. С учетом скрытой инфляции, связанной с дефицитностью большей части товаров и услуг, реальная покупательная способность внутреннего рубля уменьшилась в период коллективизации и индустриализации по сравнению с периодом нэпа не менее чем в 6 раз. А поскольку номинальные доходы граждан оставались прежними, можно считать, что жизненный уровень насе-

26. К такому результату привело сравнение данных открытой статистики и таможенной статистики под грифом «секретно» соответствующего периода. См.: http://community.livejournal.com/su_industria/16150.htm

ния снизился в тех же пропорциях. Такова и была реальная цена социалистической индустриализации.

Резкое удешевление рабочей силы вследствие, в том числе, и кратной девальвации рубля позволило советскому режиму перейти к активному демпингу на внешних рынках, в борьбе с которым страны со свободой торговли так и не смогли найти эффективных контрмер. Иностранцам предпринимателям впервые пришлось не только считаться с массовыми поставками продуктов, произведенных с чрезвычайно низкими издержками на оплату рабочей силы или даже реквизируемых. Им помимо этого уже приходилось иметь дело не с частными монополиями или олигополиями, сколь бы крупными они не были, а с так называемым «торгующим государством» — гипермонополистом с невиданными прежде мобилизационными возможностями.

Начало кампании против «советского демпинга» и использования в СССР «принудительного труда» было положено в 1930 г. серией публикаций «Нью-Йорк Ивнинг Пост» об угрозе «красной торговли». После чего в США был издан ряд административных и таможенных актов, открыто направленных против советских товаров, в том числе Распоряжение таможенного комиссара о запрещении ввоза советских пиломатериалов и балансов из 4 зон европейской части СССР: Кольского полуострова (включая Мурманское побережье), Карельской автономной республики, Северной области и Зырянской автономной области, как из областей, где используется труд заключенных.

Во Франции 3 октября 1930 г. был издан декрет, вводящий систему лицензий на импорт основных советских товаров. В 1933 г. там же вся продукция из СССР была отнесена к разряду товаров, вывозимых из стран с падающей валютой и облагаемых в связи с этим особым налогом в размере 25% стоимости товара. Англия в апреле 1933 г. ввела эмбарго на 80% товаров советского экспорта.

Однако, как справедливо отмечали советские авторы того периода, «на всякую попытку дискриминации нашей

торговли Советский Союз, опираясь на государственную монополию внешней торговли, наносил с такой силой ответный удар, что наши противники быстро отрезвлялись» (Александров, Дмитриев, 1949, с. 18). Контрмеры советской стороны – ограничения или запрет ввоза товаров из стран, «дискриминирующих» советские товары, – оказывали несравненно более сильное воздействие на западные демократии. Достаточно назвать одну из веских причин такого неравенства сил: правительства этих стран, в отличие от советского правительства, обязаны были нести ответственность за принятие всяких радикальных решений, тем более в условиях разразившегося кризиса. Таким образом, «благодаря огромным преимуществам монополии внешней торговли, дающей Советскому Союзу возможность гибко маневрировать на внешних рынках своими ресурсами... удалось, используя противоречия между отдельными капиталистическими группами, ликвидировать «золотую блокаду» и другие попытки помешать внешнеторговой деятельности СССР» (Александров, Дмитриев, 1949, с. 19). В то же время советское правительство при разработке и проведении своей хозяйственной политики, в том числе во внешнеэкономической сфере, могло позволить себе не только не считаться с мнением населения, но и игнорировать его самые насущные нужды.

В советский период внешнеэкономические итоги социалистической индустриализации 30-х гг. получали исключительно положительную оценку. В статье заместителя министра внешней торговли в 60–70-е гг. В.С. Алхимова, в частности, отмечалось: «Важные изменения произошли в структуре внешней торговли. В 1937–1938 гг. удельный вес импортируемого машинного оборудования в отношении отечественного производства оборудования составлял уже менее 1%. Если до Октябрьской революции 1917 г. промышленный экспорт России составлял 30%, а сельскохозяйственный – 70%, то в 1938 г. на долю промышленного экспорта приходилось 63,6%, на долю сельского хозяйства –

36,4% всего советского экспорта. В экспорте появились статьи, отсутствовавшие в дореволюционной России: химикалии, машины, паровозы, вагоны, автомобили и т. п.; увеличился вывоз обработанных и полубработанных сырьевых товаров. Вместе с тем из экспорта были исключены продовольственные товары, необходимые для повышения уровня внутреннего потребления»²⁷.

Сопоставление статистических данных, характеризующих структуру внешней торговли, приведенных в статье Алхимова, с данными дореволюционной статистики не дает, однако, однозначных оснований для подобных выводов (см. табл. 9.1, 9.2).

Таблица 9.1. Товарная структура внешней торговли СССР в 1938 г.

Экспорт:	%
машины и оборудование	5,0
топливо и электроэнергия	8,9
руды и концентраты, металлы и изделия из них, кабель и провод	3,9
химические продукты, удобрения, каучук	4,0
лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	20,3
продовольственные товары и сырье для их производства	29,5
промышленные товары народного потребления	7,9
Импорт:	
машины и оборудование	34,5
топливо и электроэнергия	1,2
руды, металлы и изделия из них	29,8
химические продукты, удобрения, каучук	5,2
лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	0,8
текстильное сырье и полуфабрикаты	10,0
продовольственные товары и сырье для их производства	12,7
промышленные товары народного потребления	1,0

Источник: (Алхимов, 1969–1978).

Таблица 9.2. Структура вывоза и ввоза России по главным товарным группам (в % в среднем по пятилетиям 1899–1913 гг.)

Основные товарные группы	1899–1903	1904–1908	1909–1913	1913
Вывоз	100	100	100	100
1. Жизненные припасы	58,7	59,9	60,5	55,2
2. Сырье и полуфабрикаты	34,4	33,0	33,2	36,9

27. (Алхимов, 1969–1978).

Окончание табл. 9.2

Основные товарные группы	1899–1903	1904–1908	1909–1913	1913
3. Животные продукты	2,2	1,7	1,8	2,3
4. Фабрично-заводские изделия	4,7	5,3	4,5	5,6
Ввоз	100	100	100	100
1. Жизненные припасы	18,7	22,6	18,1	17,3
2. Сырье и полуфабрикаты	51,3	48,8	48,7	48,6
3. Животные продукты	0,7	0,7	1,0	1,3
4. Фабрично-заводские изделия	29,3	27,9	43,9	32,8

Источник: Обзор внешней торговли России по Европейским и Азиатским границам за 1914 г. Пг., 1915, с. 111.

Различия в наименовании и наполнении товарных позиций, а также обусловленные техническим прогрессом изменения внутри самих товарных групп не позволяют провести содержательный сравнительный анализ структур советской и дореволюционной внешней торговли. Вместе с тем, вывод о том, что социалистическая индустриализация не привела к ликвидации – и даже смягчению – структурного барьера во внешней торговле, представляется очевидным: сырье и полуфабрикаты в 1938 г. по-прежнему обмениваются на готовые изделия. Причем доля машин и оборудования в советском экспорте даже ниже доли «фабрично-заводских изделий» в экспорте дореволюционной России.

Отдельного комментария заслуживает упоминаемое в статье Алхимова свертывание экспорта продовольственных товаров, «необходимых для повышения уровня внутреннего потребления». Речь по всей вероятности в данном контексте идет о вывозе зерна, который действительно, начиная с 1934 г., резко сокращался как вследствие кратного снижения мировых цен по причине мирового кризиса, так и в целях исправления допущенных в предыдущие годы «перегибов». Как известно, 1931 г. был неурожайным, однако экспорт хлеба продолжался: если в урожайном 1930 г. было вывезено 4,8 млн т., то в 1931 г. экспорт составил 5,2, в 1932 г. – 1,82, а в 1933г. –

1,76 млн т²⁸. При том, что в 1932–1933 гг. от голодомора в стране погибло по разным оценкам от 4 до 7 млн человек. Следует также подчеркнуть, что советский экспорт зерна позднее был замещен главным образом экспортом других сырьевых товаров, в основном леса и полезных ископаемых — товаров, в сравнении с которыми зерно считается продуктом более высокой «степени обработки», не относящимся к категории невозполнимых ресурсов.

Как известно, в результате проведения политики индустриализации ценою невероятных усилий и огромных жертв в стране была создана мощная и, по многим параметрам, современная индустрия. Государственная монополия на внешнеторговые и валютные операции сыграла при этом чрезвычайно важную роль. Однако советская промышленность формировалась не под влиянием внутреннего спроса свободных производителей и домохозяйств. Она не испытывала и непосредственного давления внешней конкуренции. Политика самоизоляции и закрытости с активным использованием исключительно средств нерыночного воздействия, в том числе мощнейшего протекционистского режима, привела к образованию, упрочению и разрастанию огромного нерыночного потенциала, ориентированного, в первую очередь, на военные нужды.

28. Данные из публикации в ЖЖ (<http://lightjedi.livejournal.com/62967.html>). Автор публикации в свою очередь ссылается на источник (<http://upload.wikimedia.org/wikipedia/ru/7/7e/Export27-33.jpg>).

Глава 10. Внешнеэкономическая политика 60-х—80-х гг. XX в.

10.1. «Хлеб для народа и безопасность страны»

В годы так называемого «застоя» государственная монополия на внешнюю торговлю, не только оставалась надежным средством защиты советской экономики от воздействия внешней среды, но и была также весьма действенным инструментом экономической консолидации политического режима. Благодаря закупкам за рубежом удавалось в существенной степени смягчать постоянно порождаемые плановой экономикой дефициты, причем как в потребительской, так и инвестиционной сфере. Тем более, что благоприятная конъюнктура — положительная динамика мировых цен на товары советского экспорта с начала 70-х до середины 80-х гг. — этому весьма способствовала.

Генеральный секретарь ЦК КПСС Л.И. Брежнев, подчеркнувший в одном из своих выступлений, что «хлеб для народа и безопасность страны» всегда были и будут предметом его главных забот (Брежнев, 1979, с. 565), дал краткое и емкое определение приоритетов хозяйственной политики того периода. Поставленные таким образом задачи, несомненно, решались не в последнюю очередь благодаря централизованным закупкам за рубежом, хотя и с разной результативностью. В силу самой логики социалистической плановой системы, изначально сорин-

тированной на соблюдение идеологических постулатов, второй из названных приоритетов — «безопасность страны» — был всегда намного более «приоритетным». Кроме того, задача диверсификации предложения товаров и услуг в потребительской сфере вообще не ставилась. Более того, чрезмерное многообразие в этом секторе в странах со свободной экономикой квалифицировалось советской пропагандой как издержки рыночной конкуренции и считалось выражением непродуктивных затрат общественного труда. Соответственно населению социалистического государства, в том числе и с помощью монополизированной внешней торговли, задавались жесткие рамки обязательного рациона: оно хотя и не голодало, как во время коллективизации и индустриализации, однако постоянно испытывало нужду в различных товарах и услугах, которые можно было только «достать», поскольку нельзя было купить.

В разные периоды «застоя» к «первичным» продуктам, которые приходилось доставать, относились мясо, крупы, яйца, тогда как хлеб, хотя и не лучшего качества, был доступен всегда. Локально возникавший его дефицит объяснялся тем, что хлеб, в силу искусственно установленной низкой цены, использовался на корм скоту. Импорт играл, как известно, особую роль в деле достижения (причем в самом прямом смысле) целеустановки — обеспечения поставок «хлеба для народа»: начиная с 1963 г. Советский Союз — хронический импортер зерновых (см. табл. 10.1).

Таблица 10.1. Советский импорт зерновых в 1960–80гг.
(отдельные годы)

Годы	Импорт зерновых	
	млн тонн	млн руб.
1960	0,24	15
1963	3,1	195
1967	2,2	135
1970	3,5	193
1973	23,9	1 146
1975	15,9	1 923
1982	29,4	4 218

Окончание табл. 10.1

Годы	Импорт зерновых	
	млн тонн	млн руб.
1985	45,6	4 840
1989	37,0	3 132

Источник: Статистический сборник «Социалистические страны и страны капитализма в 1989 году». М.: «Статистика», 1990.

Как следует из приведенных данных (см. табл. 10.1), проблема так называемой продовольственной безопасности, т.е. достижения самообеспеченности основными видами продовольствия, с течением времени только усугублялась. Импорт зерна, также как и мяса, играл важнейшую роль в продовольственном балансе, притом, что валютные резервы в первую очередь всегда должны были использоваться для закупок машинотехнической продукции.

Машины и оборудование всегда были главной статьей советского импорта. В Советском Союзе на протяжении всего периода его существования проводилась активнейшая промышленная политика. Плановое ведение хозяйства, внешнеторговая и валютная монополия, казалось бы, позволяли социалистическому государству провести практически любой масштабный экономический маневр и добиться, по меньшей мере, паритета с Западом в технико-технологической сфере. Однако структурный барьер во внешней торговле не снижался, хотя такая задача и ставилась. Стоимостной объем импорта машин и оборудования всегда кратно превышал объем экспорта, а технологическое отставание — в гражданском секторе — нарастало с каждым годом.

Технологические прорывы в отдельных секторах, связанных с оборонной промышленностью, не могли повлиять на общий тренд: достижения в силу закрытости этой сферы не предлагались для использования вне ее, в отличие, например, от трансферта решений и идей из ВПК в гражданские отрасли, практикуемого в США. Соответственно на технико-технологическом уровне производимой

в СССР машинотехнической продукции не могла не сказаться специфика хозяйственной системы в целом. Советская экономика, несомненно, получала извне импульсы для развития, однако соревнование двух систем никак не могло заменить коммерческой конкуренции. Более того, оно нередко задавало сомнительные ориентиры, даже в технократическом отношении²⁹. Но самое главное — соревнование систем зачастую вынуждало к поиску решений любой ценой: соображения так называемой народнохозяйственной эффективности либо не принимались в расчет³⁰, либо в силу деформированной структуры цен по существу дезориентировали лиц, принимающих решения. В 70-е–80-е гг. в стране на складах регулярно из года в год «оседало» импортное оборудование стоимостью 4–5 млрд инвалютных рублей, что, однако, практически не сказывалось на экономическом положении предприятий, заказавших эту технику. Стоимость абсолютно излишнего оборудования, закупаемого за рубежом, в отдельные годы достигала сотен миллионов инвалютных рублей.

Технократический уклон, порождаемый и постоянно воспроизводимый, в том числе и закрытостью от международной конкуренции, — типичная черта социалистической плановой системы. Как отмечал основоположник теории хозяйственных порядков Вальтер Ойкен, в условиях административной хозяйственной системы главная роль отводится инженеру, тогда как в рыночной экономике центральной фигурой является коммерсант (Ойкен, 1995, с. 138–139). Технократы доминировали даже в такой сфере, требующей применения специальной коммерческой подготовки, как внешняя торговля. Так, в центральном аппарате Торгпредства СССР в ГДР в 70–80-е гг. лишь 10% сотрудников

29. Один из наиболее показательных примеров — создание по аналогии с американскими пилотируемыми системами советского космического корабля «Буран». Проект стоимостью 15 млрд руб. завершился, как известно, водружением корабля на территории Парка культуры. Как обычно, обошлось без трансфера технологий в гражданский сектор.

30. Особенно наглядно это проявлялось в отношениях с социалистическими странами, о чем речь пойдет ниже.

имели «профильное» образование, т.е. окончили МГИМО или Академию внешней торговли, остальные $\frac{9}{10}$ кадров торгового представительства приходились на специалистов с инженерным образованием. (В советских торгпредствах в западных странах, взаимная торговля с которыми осуществлялась не на плановой основе, доля «коммерсантов» была, правда, несколько выше.)

Технократический подход вкупе с идеологическими постулатами предопределил советское понимание экономической безопасности государства. Последняя трактовалась как максимально возможная независимость от внешних источников развития³¹. Чрезвычайно диверсифицированная структура советской экономики, лидерство по валовому производству отдельных видов продукции, наконец, достижения военно-промышленного комплекса, казалось бы, замкнутой и закрытой от внешнего воздействия сферы производства создавали представление — иллюзорное — о том, что цель обеспечения экономической безопасности вполне достижима, если уже не достигнута. Такое представление из советского прошлого характерно, однако, и для некоторых современных экономистов. В частности делается вывод о том, что СССР в 60-е—70-е гг. был «самодостаточным государством» в отличие от современной России, экономическое развитие которой зависит от иностранных инвестиций³².

Даже если не принимать во внимание факты, свидетельствующие об обратном (в частности, не учитывать зависимость от импорта продовольствия, о котором шла речь выше), само по себе понимание самодостаточности не может удовлетворять, если руководствоваться сугубо экономическими и социальными критериями, поскольку игнори-

31. Примечательно, что схожее определение предлагается также и в современной Википедии: «В макроэкономике экономическая безопасность — такое состояние производства в стране, при котором процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечиваются практически независимо от наличия и действия внешних факторов» (<http://ru.wikipedia.org/wiki>).

32. Передача «Кредит доверия» на радиостанции «Эхо Москвы» от 30.06.2010 г.

руется цена ее достижения. Можно, однако, все же с достаточной долей определенности утверждать, что Советский Союз в своей экономической политике постоянно стремился к самодостаточности (технократически понимаемой), но так и не смог ее обеспечить на протяжении более-менее длительного периода. А в конце существования СССР зависимость от внешних источников, как это следует из выводов Института экономики переходного периода, стала совершенно очевидной. В конечном счете именно внешний фактор – падение цен на товары советского сырьевого экспорта – в определяющей степени поспособствовал наступлению коренных перемен (*Гайдар, 2006*).

Нельзя не отметить в связи с этим, что в своем стремлении к самодостаточности экономики советское руководство ставило целью именно элиминирование, прежде всего, внешнеэкономической зависимости от идеологического противника, постоянно имея в виду угрозу удушения экономической блокадой. В то же время в экономических отношениях с развивающимися и, особенно, с «братскими» социалистическими странами предубеждения «зависимости» практически отсутствовали, и в этой сфере доминировали иные критерии и подходы.

10.2. Социалистическая экономическая интеграция

С образованием мировой социалистической системы оборонительные рубежи советского протекционизма отодвинулись от границ СССР. Советская плановая система «приоткрылась» по отношению к народным хозяйствам большинства других социалистических стран. Причем степень открытости определялась в зависимости от уровня политических отношений. Так, до 1960 г. главным торговым партнером СССР была Китайская Народная Республика, а после резкого ухудшения политических отношений с КНР с 1961 г. и вплоть до крушения в начале 90-х гг. Совета экономической взаимопомощи первое место по объему экс-

порта и импорта СССР удерживала ГДР, численность населения которой составляла примерно 1,5% от численности населения Китая. Со странами, в отношениях с которыми утвердилась атмосфера политического доверия, допускалось и достаточно глубокое экономическое взаимопроникновение, которое, в конечном счете, институализировалось в форме «социалистической экономической интеграции» (СЭИ). Феномен экономического взаимодействия стран с однотипным общественным строем и плановой экономикой был глубоко и всесторонне изучен в советский период. Вместе с тем, в настоящее время, как представляется, целесообразно вернуться к осмыслению этой модели интеграции, прежде всего, в целях объективизации возможностей и перспектив отношений современной России с партнерами по СНГ.

Не ставя целью скрупулезное рассмотрение специфики СЭИ и опуская более-менее подробную аргументацию, остановимся все же на главной, на наш взгляд, ее особенности. Речь идет о сугубом примате политических соображений при построении интеграционной системы и обслуживающих ее институтов. Эта особенность позволяет, на наш взгляд, говорить о СЭИ как об исключительном случае, хотя по ряду формализованных признаков она может рассматриваться как одна из возможных основных моделей интеграционного взаимодействия³³. Политический интерес советского руководства заключался в том, чтобы как можно сильнее экономически привязать к СССР страны-сателлиты, являвшиеся в большинстве своем членами военного пакта — Варшавского договора. К социалистической интеграции в

33. В одной из современных работ, посвященных этой проблематике, — докторской диссертации А.М. Либмана, предлагается шесть основных моделей интеграции «в зависимости от ведущих игроков и характера властных отношений между ними». В соответствии с предложенной классификацией СЭИ, видимо, может рассматриваться как «модель доминирующего участника: функцию устранения барьеров принимает на себя один конкретный территориальный орган (скажем, правительство ведущей страны или территории), обладающий правом принуждения в отношении всех остальных игроков» (Либман, 2010, с. 20–21). Подробно соответствующие модели описаны, в частности, в совместной монографии Либмана и Хейфеца (Либман, Хейфец, 2011).

значительно большей степени подходила пропагандистская характеристика Общего рынка (прообраза ЕС), как экономической основы военного блока НАТО: СЭВ Советскому Союзу был еще более необходим для утверждения политического и военного господства на буферных территориях.

Интерес руководства «малых» стран СЭВ, очевидно, состоял в том, чтобы на основе особых экономических отношений с «доминирующим партнером» удерживать под контролем внутреннюю социально-политическую ситуацию и хотя бы отчасти компенсировать системные слабости по существу навязанной их странам модели общественного развития. (Автору известно, что Э. Хонеккер в беседе с Л. Брежневым необходимость дополнительных поставок в ГДР советской нефти на льготных условиях обосновывал тем, что иначе «в стране не может быть гарантирована социально-политическая стабильность».)

Предоставление преференций партнерам – характерный признак всякой интеграции. Однако, в отличие от Таможенного союза, в рамках СЭИ:

- преференции были чисто экономически не обоснованы, условия их предоставления – не транспарентны, часть из них основывалась на явно волюнтаристских решениях советского руководства;
- установленные протекционистские барьеры по отношению к третьим странам были настолько же выше обычных для таможенных союзов, насколько государственная монополия на внешнюю торговлю, как протекционистская мера, жестче любых тарифных ограничений;
- предоставляемые Советским Союзом льготы носили – большей частью или исключительно – односторонний характер.

Односторонность льгот, которая собственно и обеспечивала привязку стран-сателлитов к «доминирующему партнеру», базировалась на системе расчетов, точнее плановых взаимозачетов на базе переводного рубля и на осо-

бой методике ценообразования в рамках СЭВ. Причем, если в отношениях с менее развитыми странами СЭВ, в экспорте которых доминировали сырье и полуфабрикаты, такими, как Куба, Монголия, предоставляемые Советским Союзом преференции носили, можно сказать, открытый характер, и размеры помощи могли быть оценены более-менее точно, то в отношениях с европейскими партнерами по СЭИ односторонность льгот не была столь очевидна. Суть вопроса невозможно было уяснить без детального проникновения в упомянутую методику ценообразования в рамках СЭВ.

На протяжении десятилетий существования этой организации велись дебаты по поводу базы цен на продукцию взаимного обмена. Сторонники собственной базы цен считали — видимо, по праву — что взаимная торговля в рамках СЭВ, должна осуществляться по плановым, расчетным ценам, поскольку она основывается на координации планов. Мировые же цены resultируются из игры спроса и предложения, подвержены постоянным колебаниям и не могут быть положены в основу взаиморасчетов государств с плановой системой хозяйства. Их идеи, однако, никогда не были реализованы, расчеты в рамках СЭВ всегда, в том числе и в интеграционный период, осуществлялись на основе усредненных мировых цен. В последние два с половиной десятилетия существования СЭВ для установления цены на соответствующий продукт использовалась информация о динамике цен на такой же продукт на мировом рынке за пять лет. Рассчитанный среднеарифметический показатель «мировой цены» за пятилетний период становился основой цены на товары взаимного обмена. Такая методика, как считалось, обеспечивала «очищение» цены от конъюнктурных колебаний, позволяла постепенно приспосабливаться к изменениям мировых трендов — к падениям или скачкам «мировых цен».

Однако установить динамические ряды за пятилетний период можно было только по так называемым «бирже-

вым товарам» — по сырью, энергоносителям, продовольствию. По всем остальным продуктам можно было в лучшем случае получить агрегированный показатель изменения цен по товарной группе в целом. По подавляющему большинству так называемых машинотехнических изделий «мировую цену» вообще установить было невозможно: в статистических источниках можно было найти в лучшем случае информацию общего характера о так называемых «справочных», но не о реальных договорных ценах, которые в большинстве случаев становятся коммерческой тайной сразу же после заключения сделки. Соответственно цены на продукцию обрабатывающей промышленности в рамках СЭВ рассчитывались по существу без привязки к конкретным контрактным ценам, «принятым» в мировой торговой практике. Для определения уровня цены в рамках СЭИ использовались контрактные цены международной торговли на аналогичную продукцию. Например, для определения цены на чехословацкий станок использовались материалы о ценах на «аналогичный» станок производства Великобритании, но не о цене на чехословацкий станок, проданный на свободном рынке. (Даже если чехословацким товарищам и удавалось продавать такие станки «за валюту», информация о цене сразу же засекречивалась, поскольку в долларах она была в несколько раз ниже, чем в переводных рублях.)

Европейские страны СЭВ, поставлявшие в СССР готовые изделия в обмен на сырье и энергоносители, пользовались возможностями, предоставляемыми закрытой по существу протекционистской системой торговли и ценообразования, и завышали, насколько возможно, цены на свою готовую продукцию. И если субсидирование Кубы Советским Союзом за счет покупки сахара по завышенным (в последние годы втрое) ценам было очевидным, то поддержка более развитых, чем СССР, стран — ГДР, Чехословакии, Венгрии и др. — оставалось закамуфлированной.

Получить достоверную информацию об уровне дотаций европейским странам СЭВ не представлялось возможным, однако общее представление все же можно было составить, но только в случае доступа к статистическим сборникам по внешней торговле стран СЭВ, имевшим гриф «секретно». Сопоставление вычисляемых на основе данных из этого источника цен продаж, скажем, трикотажных изделий производства ГДР на Восток и на Запад, позволяло выявить завышение цены при поставках в СССР в 2–3 раза. Показательно, однако, что цены на советскую машиностроительную продукцию, поставляемую в страны СЭВ, если и завышались, то явно в меньшей степени — пропорции всегда складывались в пользу «младших братьев». Так, цена советского автомобиля «Жигули» весом несколько менее тонны соответствовала цене двух тонн железной арматуры, поставлявшейся из ГДР. Довершало картину «взаимовыгодной торговли» в рамках СЭВ полное игнорирование советской стороной фактора косвенных, в частности транспортных издержек. «Братские страны» приглашались к участию в интеграционных проектах на территории СССР, невзирая на экономическую целесообразность, исходя из целесообразности политической и имея в виду профиль так называемой межотраслевой специализации той или иной страны. Так, при сооружении, например, Усть-Илимского целлюлозного комбината из региона ЦВЕ на расстояние 7,5–8 тыс. км осуществлялись поставки относительно простых металлоконструкций. Такое участие обеспечивало в последующем бесперебойные поставки дефицитной целлюлозы в соответствующую страну и снижало степень «зависимости» от импорта из капиталистических стран.

Импорт сырья из СССР при такой системе ценообразования и расчетов оказывался настолько выгодным, что отдельные европейские социалистические страны запрашивали и, пользуясь благосклонностью советского руководства, получали топливно-сырьевых товаров намного больше, чем это требовалось для нужд внутреннего, ориентированного

на экспорт и, как правило, чрезвычайно материалоемкого производства. «Излишки» часто после довольно неглубокой переработки продавались за «твердую» валюту. Так, ГДР для внутреннего потребления и, в том числе для обеспечения нужд развитой, ориентированной на экспорт химической промышленности требовалось ежегодно около 11 млн т нефти. Из Советского Союза она в 70–80-е гг., однако, получала 17,1 млн тонн нефти по пятилетним торговым соглашениям и дополнительно докупала еще свыше 2 млн т, расплачиваясь поставками так называемых валютных товаров, в частности, продовольствия. При этом ГДР превратилась в ведущего среди «малых» европейских стран СЭВ экспортера нефтепродуктов, отодвинув на второе место Румынию. Нефтепродукты из ГДР, естественно, продавались на Запад за свободно конвертируемую валюту. Дело доходило и до прямого реэкспорта советской нефти, который, следует признать, доказать было весьма затруднительно. Доподлинно известно, однако, что вопросами «добывания» твердой валюты «нетрадиционными» методами непосредственно занимались спецслужбы ГДР. Прямая выгода самой развитой страны СЭВ – ГДР, от неэквивалентного обмена с «доминирующим партнером» в 70–80-е гг. ежегодно составляла, по оценке автора, 1,5–2 млрд долл., а всех европейских стран СЭВ вместе взятых – порядка 12–15 млрд долл. Экономии малых стран СЭВ на транзакционных издержках, получаемую вследствие гарантированного сбыта на протяжении десятилетий отнюдь не передовой продукции, подсчитать уже не представляется возможным.

И все же, несмотря на такую, казалось бы, прочную «привязку» интеграция в рамках СЭВ рухнула, можно сказать, в одночасье, не выдержав испытания открытием как национальных экономик, так и собственно системы отношений внутри СЭВ. После перехода на расчеты в свободно конвертируемой валюте и по «мировым», т.е. договорным, а не плановым, ценам СЭВ просуществовал лишь несколько месяцев. На скорость распада несомненно повлияла и

лавинообразная отмена монополии на внешнюю торговлю как в СССР, так и европейских странах СЭВ. Социалистическую экономическую интеграцию в конечном счете погубила трансформация общественных порядков и пришедшая на смену централизованному планированию свобода экономических отношений.

В этой связи уместно задаться вопросом: почему европейские страны СЭВ без особого сопротивления с их стороны согласились на прекращение расчетов в переводных рублях по плановым ценам, по существу без колебаний отказавшись от системы взаимоотношений, приносившей им в основном дивиденды? Видимо, свою роль сыграли два обстоятельства.

Во-первых, гарантированный на основе координации планов сбыт готовой продукции в рамках СЭВ порождал иллюзию конкурентоспособности этой продукции и на свободных рынках. В европейских странах СЭВ поначалу предполагали сохранить сложившуюся в рамках СЭВ специализацию, возможности и масштабы стабильного сбыта своих продуктов уже за свободно конвертируемую валюту. В первые же годы эти надежды и планы, как известно, оказались несостоятельными.

Во-вторых, в конце 80-х — начале 90-х гг. практически у всех европейских стран СЭВ образовалось положительное сальдо в торговле с СССР, которое также, понятно, подлежало пересчету и фиксации уже в «твердой» валюте. Возникновение задолженности СССР социалистическим странам объяснялась тем же падением в середине 80-х гг. мировых цен на энергоносители. По причине особенностей ценообразования в рамках СЭВ обвал мировых цен сказался позднее, чем на торговле с остальным миром. Сам по себе долг по отношению к странам, на протяжении десятилетий пользовавшихся преимуществами неэквивалентного обмена, выглядел, на наш взгляд, странно, если не забавно. Но еще больше недоумений вызывала методика пересчета аккумулярованного сальдо в переводных рублях в свобод-

но конвертируемую валюту. С каждой страной СЭВ были установлены в ходе двусторонних переговоров коэффициенты пересчета, и все они предполагали завышение реального курса переводного рубля, а вместе с тем и размера советского долга, по нашей оценке, не менее, чем вдвое. Наибольшая величина долга была зафиксирована по итогам торговли с ГДР, однако, в конечном счете, после переговоров большая часть задолженности СССР по отношению к ГДР была, как известно, аннулирована. Остальные долги СССР социалистическим странам Россия, как правопреемница Советского Союза, выплатила.

Эти выплаты хотя бы в какой-то степени облегчили тяжесть трансформации скроенных по советскому образцу народнохозяйственных комплексов малых стран СЭВ. Приспособление экономик стран ЦВЕ, освободившихся от социализма этатистского типа, к новым реалиям — особая тема. Применительно к проблематике настоящего исследования целесообразно особо отметить очень важную роль иностранных (западных) компаний в деле реконструкции и санации оставшегося в наследство производственного потенциала (см. главу 12).

Глава 11. Советский период протекционизма: итоги

Указом 1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности» монополия государства на внешнеторговые операции была отменена. Если иметь в виду прежде всего протекционистскую функцию этого института, то монополия, безусловно, гарантировала «независимое развитие народного хозяйства СССР и плановый характер его внешней торговли» и справилась с задачей защиты от «экономической экспансии» со стороны капиталистических государств. На защиту социалистического строя, его завоеваний, институтов была поставлена самая мощная из всех возможных протекционистских систем, используемая в мировой практике как мобилизационная мера только кратковременно и в экстремальных ситуациях. Но были ли при этом «обеспечены общегосударственные интересы во внешнеэкономической сфере»? Если судить по такому критерию, как обеспечение и повышение конкурентоспособности обрабатывающих отраслей национальной экономики, то положительная оценка монополии на внешнюю торговлю, на наш взгляд, исключается.

Создание для отечественной промышленности «парниковых» условий путем ее ограждения от международной конкуренции дало результат обратный ожидаемому: ни одна гражданская отрасль, кроме добывающей промышленности, равно как и ни одно социалистическое предприятие

обрабатывающей промышленности не было в достаточной степени (прежде всего по уровню производительности труда) подготовлено к вызовам свободного рынка. В условиях изоляционизма народное хозяйство всегда с запозданием получало ориентиры для поступательного развития, рыночные сигналы доходили до отраслей и предприятий опосредовано и, как правило, с искажениями. Определенное исключение представлял собой военно-промышленный комплекс, находившийся, как известно, в особом положении и в том, что касалось аллокации всех ресурсов внутри страны, и получения информации о требованиях рынка вооружения (не относящегося к тому же к числу свободных и открытых).

С помощью монополии на внешнюю торговлю не удалось решить и такую, вероятно, основную задачу промышленной политики, как преодоление пресловутого «структурного барьера» во внешней торговле и увеличение в экспорте доли продуктов высокой степени обработки. Удельный вес сырья и продуктов его первичной переработки в советском экспорте в развитые капиталистические страны в 70–80-е гг., как и в предшествующие периоды, стабильно превышал 90%.

При этом, однако, явно симптомы «голландской болезни» не проявлялись: не происходило перелива капиталов из обрабатывающей промышленности в отрасли добывающей промышленности по Рыбчинскому. Этого и не могло быть в условиях директивного планирования и централизованного распределения ресурсов. Но это не значит, что не было предпосылок для подобного перераспределения. Даже в условиях искусственного ценообразования на внутреннем рынке экспорт готовой продукции был либо малоэффективен, либо даже убыточен. Если судить по данным из справочников по доходности импорта и эффективности экспорта, также имевшим гриф «Секретно», эффективность экспорта снижалась по мере повышения степени обработки. Так экспорт нефтепродуктов из-за отставания по части

производительности соответствующего оборудования был вдвое менее эффективен экспорта сырой нефти.

Отмена монополии породила массу проблем. Однако их возникновение было неизбежно, поскольку закрытая плановая экономика всегда не готова к открытию. Тем не менее, вполне правомерен вопрос: не следовало ли растянуть во времени процесс либерализации внешней торговли?

Большинство политиков, высказывавших свое мнение по проблеме, воспринимают единовременную отмену монополии на внешнюю торговлю, как элемент «шоковой терапии» и относятся к этому шагу отрицательно. Так, на вопрос: «Считаете ли вы правильным, что наше государство отказалось от монополии внешней торговли?», заданный в 2005 г. одним из изданий депутатам Государственной Думы и Совета Федерации, лишь один из восьми политиков дал однозначно положительный ответ³⁴. Критики этого шага считают, что отмена монополии способствовала расхищению природных ресурсов и бегству капиталов за границу. Отдельные авторитетные специалисты считали целесообразным если не возвращение госмонополии на внешнюю торговлю, то, по меньшей мере, ужесточение государственного контроля и надзора над внешнеэкономическими операциями вплоть до создания специального органа³⁵.

Безусловно, как в институциональном, так и в структурном отношении экономика страны, как было выше сказано, не была подготовлена к открытию, соответственно издержки первого периода были неизбежны. Однако нельзя отрицать и то, что, так же как и прокламирование свободы торговли внутри страны и связанная с этим либерализация цен, отмена государственной монополии на внешнюю торговлю способствовала коренной перемене ситуации в снабжении населения и распределения ресурсов вообще. От карточной системы, введенной в последние

34. РФ сегодня. 2005. №7 (http://archive.russia-today.ru/2005/no_07/07_question.htm).

35. См.: *Слуцкий А.Э.* Внешняя торговля и государство. Геополитика должна основываться на экономических интересах // Независимая газета. 2001. 21 февр.

годы социализма, и других форм рациионирования страна разом перешла к принципиально иной схеме аллокации, система распределения в кратчайшие сроки была приведена в соответствие с реальностями спроса и предложения.

Даже если бы была своевременно проведена тщательная проработка последствий отмены монополии на внешнюю торговлю, то единственный опыт, на который в начале 90-х гг. можно было опереться, был путь постепенного открытия экономики, пройденный к тому времени Китаем. (Опыт нэпа в части открытия экономики, как отмечалось выше, не убедителен.)

Процесс либерализации внешней торговли в Китае, как известно, был запущен в том же 1978 г., когда началась и хозяйственная реформа, и растянулся, если иметь в виду полный демонтаж государственной монополии на внешнюю торговлю и на валютные операции, по меньшей мере, на 15 лет. Некоторые элементы прежней системы, например, государственная монополия на торговлю зерном, сохранялись вплоть до недавнего времени. Однако уже первые шаги на этом пути были, несомненно, весьма решительными и радикальными. В 1979 г. началась децентрализация управления внешней торговлей: правом создания внешнеторговых организаций (в/т/о) помимо Министерства внешней торговли были наделены также отраслевые министерства и правительства провинций. В результате число в/т/о возросло в 100 раз (!) – с 12 ед. в 1978 г. до 1 200 в 1984 г. Также в 1979 г. был принят закон о смешанных предприятиях, а в 1980 г. появились первые особые экономические зоны. Следующий важный шаг в направлении институционального оформления новой системы был сделан в 1984 г., когда был принят пакет реформаторских законов, существенно расширивших права хозяйственных единиц во внешнеэкономической сфере. Отдельным крупным предприятиям было разрешено заключать внешнеторговые сделки от собственного имени, в/т/о постепенно переводятся на самоокупаемость (система «самоответственности»), значительные

изменения в сторону смягчения претерпевает система планирования — резко сокращается число директивных показателей, предприятиям разрешается оставлять себе часть валютной выручки. В 1985 г. вступает в силу новое таможенное регулирование, и тарифы постепенно становятся главным регулятором импортных потоков.

В валютной сфере длительное время действовала система «две колеи», предусматривавшая параллельное существование двух валютных курсов — внутреннего и официального. Лишь с 1 января 1994 г. курс юаня становится единым и устанавливается с учетом рыночной оценки.

Таким образом, в Китае процесс «ухода» от протекционизма советского образца и формирования институтов открытой (относительно) экономики растянулся на многие годы. Успехи страны на мировых рынках стали, казалось бы, убедительным аргументом в пользу градуализма при проведении реформ, в том числе в сфере организации и осуществления внешнеэкономических связей. Однако этот опыт в Европе и на постсоветском пространстве оказался по существу невостребованным. Лишь Вьетнам, где также как и в Китае компартия сохранила свои позиции «направляющей и руководящей силы», пошел по схожему пути.

В Китае реформы во внешнеэкономическом секторе, как известно, начались на десятилетие раньше, чем в остальном социалистическом мире, тогда, когда СЭВ еще демонстрировал преимущества социалистической экономической интеграции — независимость от колебаний мировой конъюнктуры, планомерность и сотрудничество против стихии рынка и конкуренции. Китай же, начиная с 1960 г., не пользовался благами международного социалистического разделения труда, во всяком случае, в сопоставимых со странами СЭВ масштабах. В его внешнеторговом обороте неуклонно росла доля индустриально развитых стран: в 1980 г. она уже составила 73%, а в 1986 г. — 80%. Возможно, именно постоянная конфронтация с жесткими реалиями мировых рынков, необходимость более полного учета

сравнительных издержек при определении эффективности внешнеэкономических связей преопределили намного более ранний старт преобразований в Китае. На постсоветском пространстве, равно как и в странах ЦВЕ, уже не было ресурса времени для реформирования прежней системы, а главное — отсутствовали политические предпосылки для ее сохранения даже в модифицированном виде. В сложившейся в этих странах ситуации вряд ли возможен был иной вариант трансформации помимо резкой смены общественного и хозяйственного порядка со всеми неминуемыми последствиями.

Свою цену за открытие автаркических народных хозяйств заплатили все страны, рано или поздно вступившие на этот путь. Речь идет, прежде всего, о сокращении и даже о сворачивании целого ряда производств, обнаруживающих свою неэффективность в условиях свободного рынка. Для бывшей ГДР, например, переход к рынку означал по существу деиндустриализацию восточногерманского региона. Согласно экспертным оценкам, «шоковый» — без компенсаций — перевод комбинатов и предприятий Восточной Германии на рыночный режим функционирования означал бы ликвидацию $\frac{3}{4}$ рабочих мест. Из политических соображений, ради обеспечения занятости в регионе уже с застойной безработицей многие предприятия до сих пор получают субвенции от государства. И все же масштабы безработицы в Восточной Германии вдвое превышают соответствующий показатель Западной Германии. Но даже существующий уровень занятости в восточных землях — по меньшей мере на $\frac{1}{4}$ от общего числа рабочих мест — до последнего времени обеспечивался специальными мерами в рамках государственных программ поддержки.

И в Китае при весьма высокой эффективности производства в частном секторе половина государственных предприятий — по данным американского исследователя Куинна из «Фонда наследия» — остаются убыточными. Многие из них производят продукцию, не находящую сбыта.

Большинство государственных предприятий пользуются государственными дотациями, объем которых, по оценкам Всемирного банка, составляет 3,9% ВВП Китая³⁶.

Груз системных пороков – институциональных и структурных – в России едва ли не тяжелее, чем в других постсоциалистических странах. Он до сих пор оказывает давление на экономику страны. Задача современного этапа заключается, видимо, в том, чтобы по возможности скорее избавиться от этого наследия. Вопрос в том, в какой степени протекционизм, как принципиальная политика защиты отечественного бизнеса от иностранных конкурентов, ускоряет или тормозит процесс освоения нового хозяйственного порядка.

* * *

Протекционизм на протяжении последнего столетия был одной из важнейших характеристик российской экономической политики. «Просвещенный» протекционизм начала XX столетия, несомненно, сыграл прогрессивную роль, поскольку был не только нацелен на защиту «молодой» российской индустрии, но и способствовал привлечению в экономику страны иностранных инвестиций и осуществлению на этой основе стратегии модернизации. Интернационализация хозяйственной жизни в России накануне Первой мировой войны достигла уровня, который так и не был никогда превзойден в стране в XX в. При этом следует особо отметить, что иностранный капитал по существу не проявлял национализма, он способствовал не колонизации, как утверждали противники интернационализации, а индустриализации страны.

Протекционизм советского образца, основывавшийся на государственной монополии на внешнюю торговлю и валютные операции, обеспечивал защиту социалистического хозяйственного порядка от воздействия внешней рыноч-

36. http://www.wto.ru/ru/press.asp?msg_id=420

ной среды, способствовал созданию «тепличных» условий для всех отраслей, в первую очередь, для оборонной промышленности. Директивное планирование, внешнеторговая и валютная монополия, казалось бы, позволяли социалистическому государству провести практически любой масштабный экономический маневр и добиться, по меньшей мере, паритета с Западом в технико-технологической сфере. Однако «защищенная» советская обрабатывающая промышленность не стала в результате более конкурентоспособной; «структурный барьер» во внешней торговле так и не был преодолен.

Распространение режима государственной монополии на внешнюю торговлю на страны социалистического содружества способствовало удержанию последних в орбите политических и экономических интересов СССР. Но построенная на принципах социалистического разделения труда и на односторонней сырьевой привязке интеграционная система оказалась совершенно непрочной конструкцией. Вывод о том, на какой исторический институциональный опыт следовало бы опереться, а какой категорически отвергнуть, как путь ошибочный, на наш взгляд, очевиден.

Вместе с тем, институциональная зависимость от траектории прошлого развития – *path dependence* – в России в силу целого ряда причин определенно оказалась сильнее, чем в прошедших через трансформацию странах ЦВЕ. Соответственно перманентно возникают желание опереться на опыт (недавнего) прошлого, заимствовать опробованный инструментарий и, вообще, «использовать все лучшее». Однако, как показывает практика и обосновывает институциональная теория реформ, синергетический эффект от такого сочетания элементов различных систем может быть обратным ожидаемому. Одним из первых проблему интерденденции (детерминированной зависимости) противоположных хозяйственных порядков еще в середине прошлого века исследовал Вальтер Ойкен. Он пришел к выводу, что между двумя крайностями – централизованно управ-

ляемой экономикой и хозяйственной системой совершенной конкуренции – располагается «рыночное хозяйство с монополиями, частичными монополиями и олигополиями» (Ойкен, 1995, с. 164). В. Ойкен предупреждал и об опасности опоры на отдельные элементы иной системы, т.е. проведения так называемой «точечной» политики: «Едва только в экономическом порядке начинают доминировать элементы и формы централизованно планируемой экономики, **все** (выделено мной. –Л.Ц.) хозяйственные институты также изменяют свой характер» (Ойкен, 1995, с. 165). Представляется, что эти и многие другие предупреждения об «институциональных ловушках», связанных с использованием прошлого опыта, по-прежнему сохраняют свою актуальность в отношении современной экономической политики России.

Раздел III

Протекционизм
в современной российской
экономической политике

Глава 12. Конкурентная среда России: внешний фактор

Вряд ли нуждается в специальном обосновании тезис о конкурентных слабостях современной российской экономики. В то же время менее очевидной, судя по российским публикациям как научного, так и публицистического характера, представляется взаимосвязь между конкуренцией на внутреннем рынке и конкурентоспособностью национальной продукции на рынках внешних. Однако эта взаимозависимость весьма существенна: конкурентное давление на внутреннем рынке не может не способствовать повышению внешней конкурентоспособности национальной экономики и ее отдельных секторов. Как считает Майкл Портер, автор известной монографии «Конкуренция», внутренняя конкуренция теснейшим образом переплетается с международной:

«Национальное процветание не наследуется — оно создается. Национальное процветание не вырастает просто из природных ресурсов, имеющейся рабочей силы, процентных ставок или покупательной силы национальной валюты, как это настойчиво утверждается в классической экономике.

Конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться. **В результате испытываемого давления и требований рынка компании увеличивают**

свое преимущество в борьбе с самыми сильными на мировом рынке конкурентами. Они извлекают пользу от присутствия на рынке сильных внутренних соперников, агрессивных поставщиков и требовательных местных производителей (выделено мной. – Л.Ц.)» (Портер, 2000, с. 162).

Подобно другим сторонникам альтернативных теорий, в том числе Райнерту, Портер, как видно, скептически относится к выводам классической теории относительно определяющей роли сравнительных преимуществ. В то же время он прибегает к той же, что и у классиков терминологии и стилистике, говоря о «конкурентоспособности нации». Портер, однако, признает, что «несмотря на все дискуссии, дебаты и публикации на эту тему, до настоящего времени не существует убедительной теории, объясняющей конкурентоспособность в национальных масштабах, Более того, не существует даже общепринятого определения понятия конкурентоспособности применительно к стране». Притом, что понятие «конкурентоспособность компании» совершенно определено и понятно (Портер, 2000, с.166). Сам автор все же явно склоняется к тому, что дефинициями «конкурентоспособность страны», «конкурентоспособность нации» оперировать можно и должно и на основе эмпирического анализа подводит к выводу о том, что «единственная разумная концепция конкурентоспособности на национальном уровне – это *производительность*». В свою очередь, создание и совершенствование новых продуктов и процессов, поддерживающих процесс обновления национальной промышленности, происходит «в результате продолжительной и активной борьбы против иностранных соперников за достижение конкурентного преимущества в конкретных сегментах и отраслях» (Портер, 2000, с.169–170).

Во внутрихозяйственной жизни России ко времени начала рыночной трансформации конкуренция практически отсутствовала, поскольку конкурентный порядок был

принципиально не совместим с господствовавшей экономической системой. Хозяйственная среда позднего советского периода характеризовалась:

- высшей степенью монополизации практически во всех секторах производства и распределения;
- ненасыщенностью рынков товаров и услуг;
- организацией производственных процессов внутри крупных хозяйственных единиц на принципах самодостаточности и самообеспечения;
- крайне незначительной ролью малых и средних предприятий.

Как известно, в условиях этатистского социализма (в отличие, например, от так называемой «югославской модели») конкуренция в рамках единого народно-хозяйственного комплекса попросту исключалась как идеологически чуждый и экономически нецелесообразный институт. Предприятия-монополисты создавались осознанно и намеренно для того, чтобы исключить ненужное дублирование и «нерациональный» параллелизм в процессе удовлетворения общественных потребностей. К формированию гигантов, функционирующих в автономном режиме на принципах самодостаточности, подталкивала и сложившаяся хозяйственная практика: предприятия не могли полагаться на своевременные поставки партнеров по кооперации, особенно, если те относились к иным ведомствам.

Практически во всех социалистических странах, копировавших советскую систему, идеологические установки оставляли один магистральный путь для совершенствования структуры материального производства — от малых форм к крупным. Высшей точкой такой эволюции стали комбинаты центрального подчинения в ГДР, в которых «под одной крышей» сводились воедино все звенья завершеного воспроизводственного цикла по схеме: наука — инвестиции — производство — сбыт. В результате существенно повысилась «управляемость» народным хозяйством: одно промышленное министерство стало руководить работой

15–20 комбинатов. Одновременно предполагалось обеспечить повышение внешней конкурентоспособности. Считалось, что хозяйственные единицы со структурой, типичной для крупнейших мировых концернов, смогут успешно состязаться с последними на мировых рынках. К концу существования ГДР насчитывалось около 160 комбинатов, после рыночной трансформации не осталось ни одного: все были расформированы в процессе приватизации. Финал комбинатов бывшей ГДР может считаться не совсем типичным и совсем необязательным для монополистов, сформировавшихся – точнее, сформированных – в условиях централизованного планового хозяйства. Экономика Восточной Германии после объединения страны по существу подлежала ускоренной интеграции в рыночную хозяйственную систему ФРГ, и соответственно ЕС, с их достаточно жесткими антимонопольными регламентациями. Но главная причина скорого и неминуемого крушения комбинатов определялась другой спецификой рыночной трансформации Восточной Германии. У них не оставалось шансов на выживание прежде всего потому, что переход на западногерманскую систему оплаты труда и социального обеспечения сразу же обнажил системные слабости производственных и научно-производственных объединений социалистической хозяйственной системы. Это – кратное отставание от «аналогичных» западных концернов в части производительности труда, избыточная занятость, нерациональность издержек, связанных с обеспечением воспроизводственного цикла на принципах самообеспечения. Во всех других постсоциалистических странах, где уровень оплаты труда наемных работников и социального обеспечения оставался на порядок ниже восточногерманского, эти пороки до поры до времени не имели фатального значения. Однако в странах Восточной Европы и Балтии крупные предприятия и объединения постепенно переходили под контроль, главным образом, западноевропейских компаний, многие из прежних соци-

алистических предприятий все же впоследствии были подвергнуты разукрупнению в ходе санации.

Судьба комбинатов ГДР представляется вместе с тем весьма показательным и сохраняющим свою актуальность примером. Формируемые сверху с использованием административного ресурса и путем создания «парниковых» условий объединения, призванные через задействование эффекта концентрации осуществлять прорыв на внешних рынках, далеко не всегда обречены на успех. В конечном счете, в условиях конкуренции они неминуемо обнаруживают свои системные слабости. В будущем в отношении большинства недавно созданных в России государственных корпораций этот тезис вполне может найти свое подтверждение, если они сохранят свои заданные сверху характеристики.

Понятно, что сформировавшаяся в странах реального социализма к моменту начала рыночных преобразований хозяйственная среда, характеризующаяся засильем монополий особого рода — гигантов социалистической индустрии, ни по каким критериям не подходила под определение конкурентной. Чтобы ликвидировать сложившийся «дефицит» состязательности, как это теперь стало очевидным, недостаточно было просто ввести свободу торговли — необходимо было определиться с выбором экономической стратегии и решиться на осуществление глубоких структурных преобразований. Причем эти преобразования были тем более тяжелы и тем более чреваты социальными осложнениями, чем дальше страна шла по пути социалистической индустриализации — стратегии, предполагающей, как известно, приоритетное развитие тяжелой промышленности и военно-промышленного комплекса и вытеснение, вплоть до ликвидации, частного мелкотоварного производства. Соответственно в России и в силу длительности социалистического периода, и в силу размеров территории масштаб проблем, связанных с формированием конкурентной среды, был на порядок больше, чем в «малых» постсоциалистических странах. Однако развитию конкуренции на внутрен-

нем рынке в России ни в ходе экономико-политических дискуссий, ни при осуществлении мер реальной экономической политики не уделялось того внимания, какого эта проблематика заслуживает. При обсуждении проблем трансформации центральное место занимали, как правило, вопросы собственности. При этом подразумевалось, что с устранением монополии государства в сфере экономики конкуренция возникает сама собой, сама по себе совершенствуется, и для решения возникающих проблем достаточно усилий антимонопольного ведомства, следящего за соблюдением (не очень строгих) антимонопольных законов.

В середине прошлого столетия со схожей проблемой – воссоздания рыночных отношений и конкурентной среды – пришлось столкнуться Западной Германии. Концепция социального рыночного хозяйства, положенная в основу реальной экономической политики, обеспечившей стремительный экономический рост, базировалась, как отмечалось выше, на теории ордолиберализма. Разрабатывающие эту теорию ученые Фрайбургской школы всегда особо подчеркивали значимость конкуренции и ввели в научный оборот также уже упоминавшийся термин «конкурентный порядок». Они считали, что для его установления и поддержания необходима целенаправленная политико-экономическая деятельность государственной власти. Основатель ордолиберализма Вальтер Ойкен писал по этому поводу: «Сам по себе конкурентный порядок не реализуется... Недостаточно претворить в жизнь определенные правовые принципы, а в остальном пустить развитие экономического порядка на самотек» (Ойкен, 1995, с. 469). У другого яркого представителя Фрайбургской школы – Александра Рюстоу – находим емкое (и достаточно категоричное) суждение о том, какую конкуренцию следует развивать и поддерживать: «Желательная конкурентная настроенность аналогична той, которая характерна для честного спорта. Она предполагает ограничение рыночной сферы конкуренцией по эффективности (т.е. строгое исключение любой конкуренции, направленной на

создание препятствий и на уничтожение) ...» (Рюстоу, 1997, с. 103). Возникающий в результате поощрения состязательности конкурентный порядок являлся для ордолибералов необходимым условием реализации частной собственности на средства производства, как еще одного основополагающего принципа рыночной экономики.

Присущая рынку состязательность возникла на постсоветском пространстве сразу после провозглашения свободы торговли, однако, по понятным причинам, она и в малой степени не соответствовала — и не могла соответствовать — критериям совершенной конкуренции, а предпринятых государством мер оказалось явно недостаточно для установления и поддержания «конкурентного порядка». Власть на рынке сразу захватили группировки, или «группы интересов»: вначале, в основном, олигархически-криминальные, впоследствии — в основном олигархически-бюрократические. Состязательность «по эффективности» было изначально отеснена на периферию хозяйственных отношений, лидерами рынка становились «профессионалы» деловых отношений особого рода — специалисты теневых, в частности, коррупционных схем. Поскольку воссоздание рыночных отношений в России началось, если принимать во внимание сложившиеся в социалистический период институты и менталитет населения, даже не с нулевой отметки, а с отрицательных значений, то вряд ли можно было избежать явлений, типичных для эпохи первоначального накопления. Присущие ей отношения в конечном счете, как это доказано и теорией и практикой, неминуемо трансформируются под воздействием конкуренции. Однако внутренней конкуренции, тем более, если речь идет не о соревновании по эффективности, явно недостаточно для формирования развитой, современной системы рыночных отношений. Для этого, безусловно, необходимо активное воздействие экзогенных факторов, в первую очередь, внешней рыночной среды.

Внешняя экономическая среда (в том числе, но не прежде всего, внешний рынок) с самого начала трансформаци-

ции оказывала заметное влияние на хозяйственные процессы в России в том смысле, что она задавала ориентиры для системных преобразований. Под ее воздействием сразу же начали происходить и серьезные структурные сдвиги. Вместе с тем внешняя среда не оказала столь же сильного воздействия на хозяйственную жизнь в России, прежде всего на изменение институционального фона, как в странах ЦВЕ и Балтии, где открытие экономики происходило и быстрее, и интенсивнее, а главное, более последовательно.

В самом начале трансформационного периода Россия пережила краткий и бурный период открытия экономики, приходящийся на первую половину 90-х гг., который после десятилетий советского изоляционизма представлялся даже всеобщей «интернационализацией» внутренней экономики. После отмены государственной монополии на осуществление внешнеторговых и валютных операций международный обмен факторами производства — товарами, услугами, инвестициями и человеческим капиталом — стал существенным элементом хозяйственной жизни. Поначалу казалось, что благодаря таким безусловным конкурентным преимуществам, как наличие собственных источников сырья, развитой индустриальной базы и квалифицированных кадров, Россия станет одним из мест притяжения иностранных инвестиций. Но страна, по сути, отказалась от участия в соревновании с прочими постсоциалистическими государствами по созданию режима наибольшего благоприятствования для расширения притока иностранных инвестиций. Представляется, что активное участие в конкуренции институциональных условий хозяйствования не входило (и пока не входит) в перечень приоритетов российской экономической политики. Во всяком случае, и региональные, и федеральные власти не действовали в данной сфере на опережение. Открытие экономики во всех трансформирующихся странах сопровождается «обнажением» слабостей, порожденных прежней системой. Но если в странах ЦВЕ и Балтии для их преодоления был сделан выбор в пользу

активного задействия «внешнего фактора» через привлечение иностранного капитала, зарубежных специалистов и либерализацию внутреннего рынка, о чем недвусмысленно говорит скорое вступление в ВТО и присоединение к ЕС, то в России, очевидно, возобладали иные подходы.

12.1. Приватизация и проблема эффективного собственника

На начальном этапе приватизации в России в публикациях еще упоминалась главная задача: нахождение эффективного собственника. Однако в последующем вектор дискуссий приобрел другую направленность. Речь шла, во-первых, о целесообразности приватизации как таковой в качестве первого шага на пути рыночной трансформации и, во-вторых, о ее масштабах и методах осуществления. Между тем, задачи воссоздания самого института частной собственности и решение на этой основе проблемы эффективности были едва ли не самыми сложными в России, если принимать во внимание ближайший по времени исторический опыт.

Прежде всего, следует учитывать дискретность истории развития отечественного предпринимательства. В теории социализма страна, полностью искоренившая частную собственность, в том числе мелкое кустарное производство, считалась более передовой и прогрессивной по сравнению со странами, где эти «рудименты» еще сохранялись. И, соответственно, Советский Союз в этом отношении обгонял все остальные страны мировой социалистической системы. В социалистических странах и Европы, и Азии к мелкой частной собственности относились не столь жестко, как в СССР, по меньшей мере, без враждебности. Так вождь Социалистической единой партии Германии Эрих Хонеккер уверял мировую общественность в том, что в ГДР у ремесленников «золотое дно», имея в виду благоприятную среду, созданную в республике для данной прослойки.

В России традиции дореволюционного предпринимательства пресеклись сразу после свертывания нэпа: они не просто были преданы забвению, они были искоренены. Так что именно о *возрождении* предпринимательства в России говорить не приходилось. Вместе с тем, в начале 90-х гг. российский бизнес возник все же не на пустом месте. Питательной почвой для него стали институты советской экономики — плановой и теневой. В этом смысле также можно говорить об определенной институциональной преемственности.

Следует указать еще на одну особенность воссоздания предпринимательской среды в России: фактически невозможно было использовать потенциал капиталистов-эмигрантов, сыгравших в других постсоциалистических странах видную роль в трансформационный период. Как известно, особенно заметна деятельность во благо первой родины со стороны китайских эмигрантов — хуацяо. Инвестиции хуацяо, осуществляемые прежде всего в регионы, выходцами из которых они являются, называют одной из причин китайского экономического чуда. Важно то, что реформирующийся Китай обеспечил хуацяо серьезную институциональную поддержку, защитил их инвестиции на государственном уровне. Был принят ряд законов и постановлений, защищавших инвестиции и дающих хуацяо большие преференции в части инвестиций в материковый Китай. В апреле 1985 г. было принято «Временное положение Госсовета о льготах на инвестиции хуацяо», поощряющее самостоятельное существование и развитие капитала зарубежных китайцев в форме абсолютной частной собственности на континентальной части Китая. С августа 1990 г. действует «Постановление Госсовета о поощрении инвестиций хуацяо и соотечественников из Сянгана, Аомэня и Тайваня». В 2002 г. Комитет по делам хуацяо Госсовета КНР утвердил «Временные методы урегулирования экономических споров с участием хуацяо»³⁷. Благодаря этим и другим мерам

37. Аладин Александр. Китайский гамбит // Открытая электронная газета Forum.msk.ru. 2010. 14 авг. (<http://forum-msk.org/material/fpolitic/3841110.html>).

поддержки уже на региональном уровне притягательная сила материкового Китая для инвестиций эмигрантов только нарастала. Доля их капиталовложений в общем объеме иностранных инвестиций достигла 80% (!)³⁸.

В странах ЦВЕ капитал эмигрантов не сыграл столь значительную роль как в Китае. Однако и там для последних создавался благоприятный институциональный климат, прежде всего, благодаря принятым законодательным актам о реституции, применявшейся в Эстонии, Латвии, Венгрии, Чехии.

Но важнее другое – в странах ЦВЕ проблема возрождения института частной собственности воспринималась именно как вопрос поиска эффективного собственника³⁹ и решалась не исключительно и даже не преимущественно на собственной основе, т. е. не только и не столько – в целом ряде случаев – за счет «опоры на внутренние силы».

Специфика приватизационных процессов в странах ЦВЕ и, в частности, участие в них иностранных инвесторов рассмотрены в целом ряде работ. В первую очередь следует указать на разработки Центра восточноевропейских исследований Института экономики РАН. Их результаты в концентрированном виде излагаются в публикациях руководителя центра Н.В. Куликовой (*Куликова, 2009*) и С.П. Глинкиной – заместителя директора, курирующего соответствующее направление исследований. Основные положения одной из работ С.П. Глинкиной (*Глинкина, 2004*), непосредственно соотносящиеся с темой настоящего исследования, заключаются в следующем.

38. В 2013 г. доля трех стран – Гонконга, Тайваня и Сингапура – в общем объеме иностранных инвестиций в экономику КНР составила 79%. Лидерство стабильно удерживает Гонконг с наибольшим удельным весом в размере 60% от общего объема иностранных вложений (Рассчитано по: Краткая статистика Китая. Пекин, 2013, с. 68 (на кит. яз.))

39. Данный тезис сложно подкрепить исключительно данными статистики. В его подтверждение автор настоящей работы готов, однако, сослаться на эпизод, о котором рассказал его институтский товарищ, находившийся в составе официальной делегации во время визита в Чехию, сразу после приватизации заводов Шкода западногерманским концерном Фольксваген (сентябрь 1993). Российский госслужащий спросил чешского коллегу: «Что же вы Шкоду своим не отдали?» «А свои все разворуют!» – последовал ответ.

1. Участие иностранного капитала в приватизации наиболее заметно в Венгрии, Чехии, Польше, Румынии (после 1997г.). Для государств, прежде входивших в союзную Югославию – Хорватии, Сербии, Словении, Черногории – на первом этапе приватизации преобладало закрепление собственности трудовых коллективов и менеджеров предприятий. (Собственно и в социалистический период предприятия в Югославии принадлежали трудовым коллективам.) Однако впоследствии во всех этих странах иностранный капитал стал интенсивно привлекаться в самые разные секторы и отрасли. Все больше примеров перехода в руки иностранных собственников стратегически важных отраслей экономики демонстрирует Хорватия. В Словении иностранные компании пошли по пути создания собственных предприятий, будучи ограниченными в возможностях участия в приватизации существующих общественных и государственных активов. Для Венгрии роль иностранных инвесторов стала определяющей в приватизации: под контроль иностранных инвесторов попали почти 70% венгерской обрабатывающей промышленности.

2. В начале XXI в. в странах ЦВЕ регистрируется наиболее высокий рост объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по сравнению с другими группами государств. По данным анкетного опроса, проведенного аналитиками ЮНКТАД в 129 ТНК, 60% опрошенных назвали регион Центральной и Восточной Европы зоной имеющей наиболее высокие шансы для привлечения ПИИ. При этом по уровню аттрактивности на первое место поставили Польшу 33% опрошенных, Венгрию – 20%, Чехию – 18%. Накопленный объем ПИИ к концу 2003 г.в расчете на душу населения достиг в Чехии 2,5 тыс. долл., в Венгрии – 2,24 тыс. долл., в Польше – 1,0 тыс. долл. В Словении этот показатель превышает 1,5 тыс. долл., в Словакии 1,0 тыс. долл. (Объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономике России, например, на конец 2010г. составил 116,2 млрд долл. Причем наибольшая их часть поступила

из Кипра — 44,7 млрд долл.⁴⁰. За вычетом этого объема, на наш взгляд, заведомо «неиностранных» инвестиций, на душу населения в РФ приходилось в 2010 г. 0,5 тыс. долл. ПИИ, т.е. вдвое меньше, чем в Словакии в 2003 г.)

3. Наибольшую привлекательность для иностранных инвесторов представлял рынок рабочей силы ЦВЕ. Трудовые ресурсы этих стран отличаются высокой долей квалифицированной рабочей силы в сочетании с ее низкой стоимостью. Средняя заработная плата в регионе в начале 90-х гг. по странам составляла от 10 до 40% от средней заработной платы в Западной Европе. Вероятно, не менее важным для повышения атрактивности региона стал отказ от сохранения национального контроля над «стратегически важными отраслями».

4. В странах ЦВЕ, как отмечает С.П. Глинкина, обнаружили такие преимущества ПИИ, как:

- появление дополнительных финансовых возможностей развития предприятий;
- доступ к современным ноу-хау и технологиям;
- ускорение реструктуризации предприятий;
- увеличение экспортного потенциала страны;
- повышение культуры менеджмента и профессиональных навыков.

Что касается отрицательных сторон участия иностранных компаний в приватизации, то в цитируемой работе указывается лишь на «случаи приобретения иностранными инвесторами в собственность предприятий, являющихся их потенциальными либо действующими конкурентами, в целях постановки конкурента под контроль, ограничения производства, либо его ликвидации» (Глинкина, 2004, с. 35). Следует заметить, однако, что подобная практика — ликвидации приобретенных неместными компаниями предприятий — если и получила некоторое распространение, то прежде всего в Восточной Германии. Но она как раз

40. http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d04/2-in-invest.htm

не была связана с приходом иностранного капитала: иностранные инвесторы приобрели в ходе приватизации лишь 6% основного капитала промышленности, 85% досталось западногерманским компаниям, остальное — инсайдерам восточногерманских предприятий (*Люфт*, 1996). То есть речь может идти скорее о рыночной стратегии частной компании как таковой, а не о «происках» иностранных капиталистов. Как правило, предприятия ликвидировались лишь после того, как были испробованы все возможные средства для их спасения и перевода в режим оптимального функционирования. Хотя собственно работникам санитруемых предприятий в ряде случаев представлялось, что их предприятия были приобретены именно для того, чтобы их закрыть и тем самым избавиться от конкурентов.

Полезная роль иностранного участия в приватизационных процессах подчеркивается во многих зарубежных исследованиях (*Carlin, Landesman*, 1997). Иностранное участие можно рассматривать и как частный случай приватизации в пользу аутсайдеров, а предприятия, приватизированные аутсайдерами, по оценке ряда исследователей, проводят более глубокую реструктуризацию, чем предприятия, приватизированные инсайдерами (*Djankov, Murrell* 2000).

Россия одной из первых среди трансформирующихся стран законодательно закрепила возможность привлечения ПИИ в процессе приватизации. В Законе РСФСР об иностранных инвестициях от 4 июля 1991 г. и в Гражданском кодексе РФ (абз. 4, п. 1, ст. 2) устанавливался так называемый «национальный режим» для иностранных лиц, желающих осуществлять инвестиции на территории России: иностранные компании получали такой же правовой статус, что и национальные, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Ограничения для иностранных инвесторов могут быть установлены федеральными законами только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспече-

ния обороны страны и безопасности государства. В первом Законе о приватизации⁴¹ имелась отсылочная — к Закону об иностранных инвестициях — норма (ст. 2, п. 4), собственно участие иностранных инвесторов в нем никак не регламентировалось.

Правовая регламентация участия иностранных инвесторов в приватизации на территории России дается уже в Государственной программе приватизации государственного и муниципального имущества. В самой ранней редакции этого документа (утвержденной постановлением Верховного Совета РФ от 11 июня 1992 г.) присутствовала довольно жесткая норма: решение о допуске иностранных инвесторов к участию в приватизации объектов и предприятий топливно-энергетического комплекса, объектов и предприятий добычи и переработки руд, драгоценных и полудрагоценных камней, драгоценных металлов, радиоактивных и редкоземельных элементов принимается Правительством РФ или правительствами республик в составе Российской Федерации (в зависимости от вида государственной собственности) одновременно с принятием решения о допустимости приватизации. В дальнейшем действовали нормы Госпрограммы, утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г. N 2284, определившие правовые рамки иностранного участия на первом этапе приватизации в России. В документе закреплялись четыре прямых ограничения на участие в приватизации иностранных лиц (Сулейманов, 2003):

- если иностранный инвестор является единственным участником аукциона, конкурса, инвестиционного конкурса, то ему допускается продажа предприятия только с учетом проведенной соответствующим фондом имущества специальной оценки имущества предприятия по методике, утверждаемой Госкомимуществом России совместно с Минфином России;

41. Закон РФ от 3 июля 1991 г. N 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ».

- участие иностранных инвесторов в приватизации объектов и предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения, а также мелких (до 200 человек среднесписочной численности работающих или с балансовой стоимостью по состоянию на 1 января 1992 г. до 1 млн руб.) предприятий промышленности и строительства, автомобильного транспорта допускается только по решению местных органов власти или органов, ими уполномоченных;
- решения о возможности допуска иностранных инвесторов к участию в приватизации объектов и предприятий оборонной промышленности (у которых оборонный заказ составляет более 30% общего объема выпуска продукции), нефтяной и газовой промышленности, по добыче и переработке руд стратегических материалов, драгоценных и полудрагоценных камней, драгоценных металлов, радиоактивных и редкоземельных элементов, предприятий транспорта и связи принимаются одновременно с принятием решения о допустимости приватизации указанных объектов и предприятий. При этом после проведения чекового (денежного) аукциона (конкурса) организаторы направляют в Правительство РФ и в Федеральную службу контрразведки РФ сведения об иностранных инвесторах-победителях торгов. Федеральная служба контрразведки вправе в течение месяца представить в Правительство РФ мотивированное заключение о необходимости запрета на приобретение акций, долей, паев, имущества указанными иностранными инвесторами;
- не допускается использование иностранных инвестиций при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расположенных в границах закрытого территориального образования (ЗТО), кроме случаев, предусмотренных постановлениями Правительства РФ.

Вышеперечисленные ограничения вряд ли можно считать даже формально высокими барьерами, серьезно затруднявшими иностранным компаниям участие в приватизации. Вместе с тем, участие оказалось низким и, можно сказать, несущественным, во всяком случае заметно ниже, чем в странах ЦВЕ. Нельзя привести ни одного примера перехода в собственность иностранного инвестора крупного российского предприятия в обрабатывающей промышленности, не говоря уже о предприятиях сырьевого сектора. В Отчете об основных итогах чековой приватизации Госкомимущества за 1994 г. отмечается, что «привлечение в инвестиционные программы исключительно отечественного капитала далеко не всегда обеспечивает достаточный уровень эффективности производства и оптимальные сроки окупаемости инвестиций. При этом, однако, в 1992–1994 гг. иностранными инвесторами приобретено на аукционах и инвесторгах в общей сложности около 10% акций приватизированных предприятий, что принесло государству 1 млрд долл.»⁴².

Большинство экспертов считает главной причиной незначительного иностранного участия ваучерную схему приватизации, которая существенно ограничивала возможность продажи предприятий или их доли любому внешнему инвестору, в том числе иностранному. Уже в раннем исследовании МБРР, датированном 1992 г., в котором, в частности, рассматриваются механизмы приватизации России, отмечается: «Несмотря на сравнительно либеральный режим в отношении иностранных инвесторов, иностранное участие в российской приватизации было до сих пор низким. Одно из объяснений, может быть, состоит в тяжелом упоре во время начальной стадии приватизации на ваучерных аукционах, которые на практике препятствовали участию иностранных компаний в приватизации» (Цитируется по: *Анчак Р. и др., 2003, гл. 8*).

42. <http://freepapers.ru/110/osobnosti-i-jetapy-osushhestvleniya-privatizacii/210426.1344017.list5.html>

Представляется, однако, что все же главная трудность, с которой пришлось столкнуться иностранным инвесторам в России уже на первом этапе приватизации – это неготовность и, позволим предположить, нежелание и власти, и бизнеса искать решение проблем на путях партнерства с иностранными компаниями. По мнению автора данной работы, иностранный, прежде всего, западный капитал, равно как и менеджмент, не мог привиться на российской постсоветской почве. Он отторгался как институционально чужеродный элемент в значительно большей степени, чем в странах ЦВЕ, изначально более европейски сориентированных и не зашедших столь далеко как СССР (исключая его западные регионы) по пути социалистического строительства. В то же время отечественный бизнес со всей его спецификой был близок и понятен власти изначально, что объясняется просто: и власть и бизнес в постсоветской России имели один институциональный бэкграунд.

12.2. «Защита отечественного производителя»

Защита своего производителя – главное требование и главная забота сторонников сохранения (и даже ужесточения) протекционистских мер и, соответственно, противников членства России во Всемирной торговой организации (ВТО). «ВТО для нас – это потеря возможности оградить своих производителей от западных конкурентов», – считает, например, В. Колташов, глава Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений⁴³. Словосочетания «российский производитель», «отечественный производитель», «свой производитель» стали уже расхожим штампом, причем эти термины утвердились в лексиконе исследователей и ученых-экономистов, вошли в понятийный аппарат не только материалов публицистического характера, но и научных статей. Между тем,

43. Колташов В. Останемся сырьевым придатком // АиФ. 2010. №41. С. 20.

с конкретным содержанием этого понятия определиться довольно сложно. В Википедии, например, отсутствуют статьи, способствующие разобраться с содержанием названных терминов. Читатель не найдет определений, соответствующих этому понятию, ни в Новой экономической энциклопедии, ни в Современном экономическом словаре, вышедшем в 2013 г. Что означает «отечественное производство»? Чем отличается «свой» производитель от «чужого»? Каковы видовые и родовые признаки «отечественного производителя»? Наконец, почему его надо защищать, прежде всего, от «западных конкурентов»? Вопросы такого рода нуждаются, по меньшей мере, в обсуждении, которое помогло бы наполнить упомянутые термины более-менее конкретным смыслом. Это тем более актуально, поскольку «поддержка отечественного производителя», предоставление ему преференций перед иностранными конкурентами изначально представляли и представляют собой элементы реальной экономической политики современной России.

По сообщению одного из информационных сайтов, Минпромторг в начале 2009 г., видимо, в рамках реализации антикризисных мер, предложил установить 25%-ную ценовую преференцию для российских предприятий перед иностранными при проведении конкурсов на получение заказов по госзакупкам. Помимо этого, министерство постановило выделить 6 млрд руб. на погашение процентных ставок по кредитам российских предприятий-экспортеров⁴⁴. Это и подобные ему информационные сообщения, на наш взгляд, должны были бы вызывать недоумения, поскольку в законодательстве РФ понятия «отечественный производитель» и «российский производитель» до сих пор не закреплены. Соответственно остается неразъясненным, какие именно операторы российского рынка были вправе претендовать на соответствующие льготы.

44. Отечественным производителям предоставят ценовые преференции в 25% (http://www.impro.ru/templates/news_print.php?news_id_1=1587).

Как ни странно, вопрос о юридической идентификации «отечественного производителя» лишь в начале 2010 г. был поставлен «в плоскость практического решения»⁴⁵. В феврале 2009 г. Министерство связи и массовых коммуникаций РФ предложило совместно с Минпромторгом разработать нормативно-правовой акт, который, как предполагалось, должен был ввести понятие «отечественный производитель». А год спустя заместитель министра связи объявил, что понятие «отечественный производитель» для проведения конкурса на частоты 2,3–2,4 ГГц в ближайшее время «будет нормативно закреплено актом правительства». Причем этот «пилотный» акт после его отработки «станет основой для определения отечественного производителя других видов оборудования». Согласно информации о разработке указанного положения (сведениями о его принятии и введении в действие автор не располагает), при определении понятия «отечественный производитель» принимались во внимание, в частности, следующие критерии⁴⁶:

- место регистрации и уплаты налогов;
- локализация размещения производства;
- использование «местной» рабочей силы.

Первый из перечисленных критериев, очевидно, тесно связан с юридическим понятием «резидент» (от *лат.* *residens* – сидящий, остающийся на месте). Едва ли не важнейшим признаком, характеризующим резидента в экономико-правовом контексте, является распространение на него режима налогообложения и законодательного регулирования, принятого в данной стране⁴⁷. Согласно опреде-

45. В Украине годом раньше была предпринята попытка «узаконить» понятие «отечественный производитель» специальным Постановлением Кабинета министров от 24 июня 2009 г. Постановление содержит также перечень документов, подтверждающих этот статус (Урядовий кур'єр від 2009.11.07. N 123; Офіційний вісник України від 2009.13.07. N 50 – http://ukrtrading.com.ua/?lang_id=1&content_id=1629).

46. Узаконить отечественного производителя (PC Week/RE №35 (689) 22–28 сентября 2009, <http://www.pcweek.ru/gover/article/detail.php?ID=119982>); Минкомсвязи выявит отечественного производителя // ComNews 2010. 28.01. (http://www.cedicom.ru/content/files/Press_2010/ComNews_ru_280110.htm).

47. См., например: Словарь бизнеса «Ведомости» (<http://www.vedomosti.ru/glossary/>).

лению в Википедии, в правовом значении «резидент» есть юридическое или физическое лицо, зарегистрированное в данной стране, на которое в полной мере распространяется национальное законодательство⁴⁸. Это определение представляется на первый взгляд вполне исчерпывающими и достаточным для юридической идентификации и отечественного производителя. Однако, как известно, далеко не все российские компании зарегистрированы в России, очень многие воспользовались возможностями, предоставляемыми оффшорными зонами за рубежом, чтобы «оптимизировать» издержки по уплате налогов. К тому же и зарубежные компании, в свою очередь, могут быть зарегистрированы в оффшорных зонах на территории РФ.

Размещение производства на территории России, безусловно, также существенный, но также не исчерпывающий критерий. Поскольку это требование по существу выполняют и иностранные компании, оперирующие на российском рынке.

Наконец, третий критерий – обеспечение эффективной занятости местного населения – представляется наиболее важной характеристикой, позволяющей выделить из всей массы операторов внутреннего рынка защищаемых и поощряемых отечественных производителей. В секторе финансовых услуг, где изначально устанавливались весьма жесткие критерии, которым должны соответствовать финансовые структуры, работающие в России, законодательно установлено, что в иностранных банках, допущенных на российский рынок, не менее половины руководителей должны быть гражданами РФ. При этом общий штат кредитных организаций с иностранным участием должен не менее чем на 75% состоять из граждан России.

Однако и это требование – предоставление большей части рабочих мест гражданам данной страны – также не может, видимо, считаться универсальным критерием.

48. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B7%D0%B8%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D1%82>

Поскольку возникают вопросы, например, о статусе российских строительных компаний, использующих в массовом порядке иностранных рабочих. Можно ли их относить к категории отечественных производителей, соответственно нуждающихся в защите и покровительстве? Не следует ли отдавать предпочтение в случае, например, распределения госзаказов иностранным компаниям, использующим в производственном процессе преимущественно рабочих с российскими паспортами?

Однако то обстоятельство, что понятие не закреплено юридически, все же не дает оснований для того, чтобы считать термин «отечественный производитель» просто фигурой речи. В него вкладывается, на наш взгляд, глубокий смысл и существенное экономико-политическое содержание.

Под этим понятием, подразумевают, прежде всего, юридическое лицо. Причем упоминается производственная и даже технократическая функция — чаще говорят об отечественном производителе, а не о бизнесмене. И это вполне объяснимо: требование «защиты отечественного бизнесмена/предпринимателя» вряд ли получит широкую поддержку. Хотя в условиях рынка, как известно, целью всякой хозяйственной деятельности является максимизация прибыли. Под производителями подразумеваются, главным образом, хозяйствующие субъекты так называемого реального сектора экономики, занимающиеся материальным производством. Между тем, как известно, более половины работающих в частном секторе России заняты в сфере торговли. Но все эти «нестыковки» не столь уж существенны и отходят на второй план, поскольку главное значение приобретает идеологическая нагрузка данного понятия. Отечественный производитель нередко воспринимается как «полпред» страны, за него соответственно следует «болеть» как за свою клубную или национальную команду, состязующуюся с иностранными соперниками.

В самом факте пристрастного «боления» за национальную компанию нет ничего необычного. Во всех странах мира

общественность всегда уделяла и уделяет особое внимание отечественному бизнесу. Принято гордиться его достижениями, сопереживать неудачам и огорчаться по поводу его «непатриотичного» поведения (достаточно упомянуть в этой связи получающий все большее распространение аутсорсинг — вывод производства за пределы страны, как правило, осуждаемый общественностью страны материнской компании). В России, однако, как представляется, помимо прочего сохраняется еще и особое «советское» отношение к отечественным производителям. Их по-прежнему принято считать «нашими», также как когда-то «своими», «нашими» считались государственные социалистические предприятия. «Что хорошо для Газпрома, хорошо для России» — американский слоган на российский лад воспринимается, по существу, как аксиома. Хотя все участники рынка, включая унитарные предприятия и компании с государственным участием, руководствуются, в первую очередь, все же корпоративными, а не национальными интересами. И вряд ли теперь уже возможно требовать от них иного, т.е. подчинения их предпринимательской деятельности интересам государства, сколь бы ни были резонны, например, напоминания о социалистическом прошлом большинства из гигантов российской экономики.

Российский отечественный производитель теперь — и уже навсегда — прежде всего предприниматель. И соответственно, если ставится вопрос о защите «отечественного производителя», речь должна идти, по крайней мере, в большинстве случаев, о защите интересов собственно отечественного бизнеса, функционирующего в данной, созданной вокруг него институциональной среде. А российский бизнес — несомненно, специфичное явление, особенно, если сравнивать его с предпринимательством, например, в объединенной Европе. Вопрос, однако, заключается в том, следует ли одновременно защищать и сохранять эту сложившуюся в условиях слабой конкуренции специфику?

О существовании этой специфики и бизнеса, и институциональной среды, постоянно ее воспроизводящей, как представляется, можно говорить с достаточным основанием. Ниже будут перечислены некоторые характеристики отечественного бизнеса, позволяющие усомниться в целесообразности сохранения этих особенностей. Прежде, однако, хотелось бы остановиться на одном публицистическом, а не нормативном определении, наиболее исчерпывающе, на наш взгляд, раскрывающем представления сторонников самого понятия «отечественный производитель».

В одном из докладов на Мировом политическом форуме 2010 г. в Ярославле, автором которого является шеф-редактор медиа-холдинга «Эксперт», отечественные предприниматели определяются, прежде всего, как «предприниматели-почвенники». Последние «плотно связаны со своей территорией обитания либо за счет собственности, либо за счет рационального понимания, что их нигде больше не ждут, либо за счет иррациональной любви к родине. Этот слой кровно заинтересован в стратегическом развитии именно национального хозяйства, с тем, чтобы их деятельность была более защищенной и более эффективной. Их можно назвать «новыми почвенниками». Они, на наш взгляд, являются естественной базой модернизации» (Гурова, 2010).

Судя по представленному набору характеристик, антитезой «предпринимателя-почвенника» должен быть «предприниматель-космополит», «привязанный к Западу компрадор»⁴⁹, не говоря уже о собственно иностранном производителе. При таком подходе к анализу возможностей развития национальной экономики приход иностранных компаний на отечественный рынок становится явно нежелательным явлением по той простой причине, что они «не наши». И автор доклада считает, что продажа «состоявших-

49. «Гайдаровская приватизация превратила правящие группировки России не в организаторов собственного экономического развития, а в привязанных к Западу компрадоров» (Лужков Ю., Попов Г. Еще одно слово о Гайдаре // Московский комсомолец. 2010. 22 янв.).

ся бизнесов» иностранцам — худший из возможных вариантов развития бизнеса, и тем более плохо, когда российские компании становятся «придатком западных» (Гурова, 2010). Автор приводит множество примеров успешности российских производителей-предпринимателей, которые, однако, убеждают, на наш взгляд, прежде всего, в том, что компетентность и креативность востребованы везде, в том числе и на российском рынке. Что же касается отбора по степени «почвенности», то на практике он логично подводит к поощрению и защите предпринимателей из ближайшего круга власть предержащих: они не просто «наши», а вообще свои — земляки! Под определение «нового почвенника» практически по всем характеристикам (особенно, если говорить об осознании того, что «нигде больше не ждут») подпадает, в частности, богатейшая женщина России, ближайшая родственница одного из авторов тезиса о «компрадорах, привязанных к Западу».

В концептуальном плане ответ на вопрос о сохранении и поощрении специфики отечественного производителя не может быть однозначным. В конце 80-х — начале 90-х гг. российский бизнес возник все же не на пустом месте. В его основе лежали, прежде всего, сетевые структуры связей, базирующиеся на доверительных отношениях между участниками. Советское наследие особенно сказывалось на развитии отечественного бизнеса в первое десятилетие рыночной трансформации. На втором этапе оно обрело по существу уже новое институциональное оформление в виде бизнес-бюрократии⁵⁰.

Указанная характеристика — сращивание бизнеса с властью и образование на этой основе влиятельнейших групп интересов — типичное явление для рынков многих развивающихся и, в то же время, относительно обособленных экономик. К таковым, как представляется, следовало бы отнести и сформировавшуюся после двух десятиле-

50. Об этом явлении см., например: (Цедилин, 2009).

тий трансформации российскую хозяйственную систему. Экономике современной России, безусловно, нельзя считать закрытой: в глобализированном мире закрытый народнохозяйственный комплекс – единичное явление. Однако, если иметь в виду не только степень включенности в международное разделение труда, но и особенности формирования отечественной бизнес-среды, российскую экономическую систему можно определить и как особую, или как обособленную. В научной и публицистической литературе наиболее часто встречаются указания на следующие «видовые» характеристики российского бизнеса, которые можно считать и признаками «особости»:

1. **Rent-seeking**, как основа большей части крупного бизнеса. Первые состояния в современной России возникли после приватизации, во-первых, благодаря присвоению природной ренты, во-вторых, за счет извлечения сверхприбылей во внутренней торговле. Столь крупного, практически совершенно незаполненного и, соответственно, нетребовательного внутреннего рынка как в постсоветской России, больше не было (и вероятно уже не будет) нигде в мире. По мере расширения деятельности иностранных торговых сетей возможности для извлечения сверхдоходов в сфере торговли сужаются. Rent-seeking в сырьевом секторе продолжает быть одной из важнейших характеристик и частного и государственного бизнеса. Извлечение ренты было и остается фактически привилегией отечественных компаний, редкие допущенные в соответствующие секторы иностранные компании, исключительно на правах собственника «второго ряда», принимают правила игры «отечественных производителей».

2. **Ориентированность на быстрое извлечение сверхдоходов.** Соответствующие бизнес-стратегии характерны для окончательно несформировавшихся и неустойчивых национальных рынков. При этом так называемые «репутационные риски» практически не принимаются во внимание.

3. Непропорциональное количество посредников.

В России, как сообщалось, например, в программе «Время» «Первого канала» телевидения, посредников между розницей (аптеками) и производителем (фармацевтической промышленностью) насчитывается в 20 раз больше, чем в США и Великобритании вместе взятых.⁵¹

4. **Использование нерыночных методов конкуренции.** Эксперты выделяют три вида нерыночной конкуренции, получивших распространение в России:

- открытая и косвенная поддержка местного бизнеса региональными администрациями;
- деятельность вертикально интегрированных компаний, направленная на завышение цен;
- монопольное положение, обусловленное структурой производственных мощностей, сохранившейся с советских времен (характерно для рынка машиностроительных комплектующих) (Апокин, 2011).

5. **Непотизм и, как следствие, низкая эффективность менеджмента.** 79% участников опроса, проведенного крупным кадровым агентством, сообщили, что устроились на работу по знакомству⁵². При этом, однако, родственник губернатора имеет прекрасные перспективы для ведения дел в своем регионе, но не имеет практически шансов для победы в честном состязании, в частности с иностранным конкурентом.

6. **Недостаток креативности и честной предпринимательской инициативы, дилетантизм.** Отечественные адмиралы бизнеса поспешно обзаводились всевозможными непрофильными активами. Сразу же обнаружилась их неспособность и неумение ими управлять. К тому же «не вспомнить ни одного примера, чтобы и за рубежом, где, казалось бы, и деловой климат благоприятный, и коррупция не душит, наши олигархи удивили бы аборигенов каким-то смелым и удачным проектом. Спрятать деньги,

51. Эфир от 13 декабря 2009 г.

52. Дмитриева О. Местечко для своего человечка // АиФ. 2013. №8.

захваченные еще во время приватизации, — вот единственно доступная им бизнес-стратегия»⁵³.

7. Широкое использование методов и приемов теневого бизнеса, офшоризация экономики. О роли офшоров в стратегии отечественного бизнеса — и крупного и среднего, и банков и реального сектора, и частных фирм и компаний с государственным участием — написано множество работ. Данные, приведенные в одном из последних исследований (*Хейфец, 2013*), позволяют сделать вывод о том, что по масштабам сомнительных финансовых операций российский бизнес занимает одно из ведущих мест в мире, если не первое.

8. Низкая оплата труда, экономически не объяснимый разрыв в оплате труда между высшим руководством и персоналом. Ни в одной стране ЕС не существует такого как в России разрыва между заработной платой основной части персонала и окладами (которые трудно назвать заработной платой) высшего руководства. Руководители даже бюджетных структур «выписывают» себе в 10–15 раз больше, чем большинству сотрудников. Так называемые «топ-менеджеры» компаний охотно экономят, прежде всего, на оплате труда работников. В себестоимости продукции в среднем по России доля заработных плат составляет 20–25%, тогда как в Европе 50–60%, в США 75–78%⁵⁴.

9. Персонализация крупного бизнеса, нетипичная для развитых экономик. Хотя во втором пятилетии 2000-х гг., как отмечается в замечательном исследовании Я. Паппэ и Н.Антоненко (*Паппэ, Антоненко, 2011*), на смену модели единичного владения пришла модель альянса совладельцев, однако, как можно судить из содержания указанной работы, участники альянсов — все те же «активисты первого часа» приватизации. По сути своей эта модель представляет собой модификацию системы олигархическо-

53. Бовт Г. Бизнес-дилетанты // АиФ. 2012. №39.

54. Бовт Г. За гранью алчности // АиФ. 2011. №28.

го владения активами, модель, встречающаяся в Турции и в странах Латинской Америки, далекая от схемы современной публичной компании и бесперспективная в долгосрочном плане (Паппэ, Антоненко, 2011, с. 136).

Приведенные характеристики, конечно, не следует относить ко всем представителям российского бизнеса. Однако для так называемого «успешного», т.е. высокодоходного бизнеса вышеперечисленные симптомы достаточно типичны. Позволим себе здесь высказать гипотезу, которую, безусловно, трудно подтвердить эмпирически (правда, еще труднее, на наш взгляд, опровергнуть): сформировавшаяся специфика российского бизнеса — специфика обособленной хозяйственной системы, она вряд ли бы имела шансы на сохранение и пролонгацию в условиях большей открытости и большего присутствия иностранных конкурентов.

Практика российского протекционизма в его современном институциональном оформлении подводит, на наш взгляд, к выводу о том, что «отечественного производителя», как вид, идентифицировать весьма сложно, если вообще возможно. Требование его защиты только в силу видовой принадлежности тем более вызывает скепсис, поскольку это означает, по существу, не искоренение, а консервацию, в том числе и сомнительных, родовых признаков. Наконец, законодательное закрепление этого понятия, на наш взгляд, тем более вряд ли целесообразно, если иметь в виду состоявшееся вступление России в ВТО. Что же касается собственно термина, то, как нам представляется, следовало бы оперировать более нейтральным и не несущим идеологической нагрузки понятием — «местные компании». Майкл Портер, исследуя аспекты конкурентоспособности нации, исходил из того, что страну можно было считать «родной» для некой компании, «если эта компания либо находилась во владении резидентов, либо представляла собой изначально местное предприятие, или же, несмотря на владение иностранной компанией или инвесторами, управлялась автономно (курсив мой. — А.Ц.)» (Портер, 2000, с. 164).

Такой подход к идентификации местного бизнеса, на наш взгляд, имеет перспективу в России.

12.3. Иностраный капитал в современной России

Как отмечалось выше (см. п. 12.1), процесс формирования прослойки иностранных собственников в России с начала приватизации протекал намного менее интенсивно, чем в странах ЦВЕ. Большие надежды возлагались, тем не менее, на совместные предприятия, однако после ряда неудач (к которым, например, можно отнести начавшееся и незавершенное строительство совместно с «Мерседес-Бенц» автобусного завода в Голицыно), стало ясно, что это направление не столь перспективно, как ожидалось. Одной из главных, если не решающей, оказалась проблема контрольного пакета: его переход в иностранные руки по разным причинам «не приветствовался» властями, особенно на региональном уровне. Наконец, ряд иностранных компаний испробовали стратегию грюндерства – создание на новом месте новых предприятий, и такой подход к освоению российского рынка мог бы принести успех, если бы не институциональная среда – формальные и неформальные институты, представляющие собой главное препятствие.

Как и во время первого этапа приватизации, в настоящее время для иностранных инвестиций по существу действуют те же изъятия из национального режима. Согласно Федеральному закону от 29 апреля 2008 г. N57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», не допускается совершение сделок, влекущих за собой установление контроля над хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, для нерезидентов – иностранных государств, международных организаций, а также находящихся под их контролем организаций, в том числе

созданных на территории Российской Федерации (список «закрытых» сфер хозяйственной деятельности — см. прил. 1). Закон предусматривает необходимость согласования сделок в соответствующих секторах, устанавливает ограничения долевого участия нерезидента — до 25% акций компаний, пользующихся участком недр федерального значения (ранее — до ноября 2011 г. — до 10%). Помимо этого ограничен доступ на российский рынок иностранных банков и страховых компаний, о чем пойдет речь в главе, посвященной ВТО.

Как заявил в марте 2010 г. во время Интернет-конференции в Нью-Дели В.В. Путин, иностранный бизнес в России подчиняется тем же правилам, что и отечественный: «Мы не ставим наших иностранных партнеров в ситуацию худшую, чем наши собственные национальные российские компании». При этом он признал, однако, что иностранные компании в России нуждаются в особом внимании, поскольку у них нет сопоставимых с российскими связей в административных структурах, хуже понимание российских реалий, хуже осведомленность о законодательстве РФ и потому им сложнее⁵⁵.

Понятно, что «цена за вход» на рынок для местных компаний всегда и везде ниже, чем для неместных в силу объективных причин. Но также очевидно, что она не везде одинакова высока для зарубежных компаний. Вопрос в том, хотят ли власти современной России всерьез участвовать в конкуренции за привлечение иностранного инвестора и, соответственно, снижать цену за вход?

Привлечение иностранного инвестора предполагает знание его мотивов и интересов и желание идти им навстречу. Согласно теории канадского экономиста *Стивена Хаймера* (1934–1974), прямые иностранные инвестиции — это стратегический ответ фирмы на несовершенство рынка и одновременно способ его преодоления (*Нутер*, 1976). По Хаймеру, фирма, обладая некими специфическими реаль-

55. Ведомости. 2010. 12 марта.

ными преимуществами (это, как правило, ТНК), решается на прямые инвестиции в том случае, когда она не может прибыльно использовать эти преимущества, просто экспортируя товары в данную страну. Естественные барьеры для экспорта (например, высокие транспортные издержки) или протекционистские меры (тарифные и нетарифные ограничения) предопределяют выбор в пользу ПИИ. Но Хаймер говорит и о высоких издержках и рисках, связанных с инвестированием за рубежом, – незнание языка, культуры, отсутствие нужных связей, потенциально дискриминационное поведение со стороны государственных органов и других субъектов, валютные риски. Применительно к России ситуация, согласно этой теории, выглядит следующим образом: несмотря на высокий уровень таможенной защиты (о нем ниже) масштабы ПИИ остаются незначительными в сравнении с иными трансформирующимися странами в силу того, что барьеры при входе на рынок для «чужих» фирм, похоже, не менее высоки, чем для товарного экспорта. На наш взгляд, наибольшую проблему для западных инвесторов, особенно для некрупных, представляют собой необычные, неформальные институциональные нормы, привычные, однако, для отечественных компаний.

В одном из пособий по ведению бизнеса в России предпринимателям дается, например, такой совет: «...любой контролер при определенном желании всегда без особых усилий найдет нарушения у любого субъекта хозяйствования. Бизнесмену же важно понять, чем руководствуется проверяющий в своем необузданном рвении найти нарушение, так как лишь четкое представление мотивов, которыми он руководствуется, позволит принять оптимальное решение насчет того, как лучше всего поступить в сложившейся непростой ситуации»⁵⁶. Достаточно содержательны и также, как и приведенный отрывок, не нуждаются в комментариях заголовки отдельных разделов в

56. Новак Борис. Бизнес в России. Руководство по технике безопасности. СПб.: Питер Пресс, 2008, с.142.

этом руководстве: «Чего больше всего боятся российские бизнесмены», «Кто может проявить нездоровый интерес к вашему бизнесу», «Коррупция и ее место в российской экономике», «Мошеничество и аферы, как спутники бизнеса», «Особенности внутренней коррупции», «Какие предприятия наиболее подвержены насильственному захвату», «Берегись инсайдера!» и т.п. Трудно себе представить бизнесмена средней руки из Западной Европы, готового рискнуть и освоиться на чужом рынке при таком обилии угроз! Причем в пособии ничего не говорится, например, о сложности доступа к энергосетям (РФ на последнем месте в мире) и о трудности получения разрешения на строительство (вдвое больше бюрократических процедур, чем в Европе)⁵⁷.

Несмотря на специфический инвестиционный климат, Россия остается довольно привлекательной для иностранных инвестиций, прежде всего, благодаря известным сравнительным преимуществам. Можно сказать, что инвестиции притекают не благодаря, а вопреки инвестиционному климату.

На конец 2012 г. общий объем накопленных иностранных инвестиций в Россию составил 362,4 млрд долл., из них на прямые инвестиции приходится 136,0 млрд долл. — 37,5% (см. табл. 3 прил. 2). В 2012г. иностранных инвестиций поступило в Россию почти на 19% меньше, чем в 2011г. — прежде всего за счет сокращения притока заемных средств, объем прямых инвестиций, напротив, возрос на 1,4%. Всего в 2012 г. в Россию было привлечено 18,7 млрд долл. прямых инвестиций (табл. 1 прил. 2).

Как уже отмечалось в п. 12.1, истинный масштаб иностранного инвестиционного участия в хозяйственной жизни России невозможно определить достаточно точно. Можно лишь утверждать, что вложения собственно иностранных компаний существенно меньше общей суммы внешних

57. Запроцедирили! // АиФ. 2011. № 49.

инвестиций (см. табл. 4 прил. 2). Статистика по таким странам, как Кипр (1-е место среди стран-инвесторов в 2012 г. – 21,1% от общего объема накопленных иностранных инвестиций), Нидерланды (2-е место, 17,0%), Люксембург (3-е место, 11,8%), Виргинские острова (8-е место, 3,5%), и даже Великобритания (5-е место, 7,4%), отражает скорее движение российских капиталов, чем иностранных (см. табл. 3 прил. 2). В общей сложности на перечисленные выше юрисдикции приходится около 60% всех поступивших из-за рубежа капиталовложений. Среди крупных стран-инвесторов меньше сомнений, на наш взгляд, вызывает статистика инвестиций из Китая (7,7%, 4-е место), и практически «чистыми», т.е. без примеси отечественного беглого капитала, можно считать инвестиции из Германии (6,9%, 6-е место), которую никто не считает «налоговым раем» (табл. 3 прил. 2).

Основными сферами приложения накопленных на конец 2012 г. иностранных инвестиций стали (табл. 2 прил. 2):

- обрабатывающие производства – 31,6%;
- оптовая и розничная торговля – 18,4%;
- добыча полезных ископаемых – 17,1%;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 11,2%.

В России на конец 2012 г. приходилось 0,95 тыс. долл. прямых иностранных инвестиций на душу населения. По Казахстану в Интернете отсутствует официальная статистика по иностранным инвестициям, сопоставимая с российской. На официальных сайтах встречаются разные данные: от 120 до 160 млрд долл. прямых иностранных инвестиций, накопленных к 2012 г.⁵⁸ В пересчете на душу населения это составляет 7–9 тыс. долл. – соответственно примерно в 7–9 раз больше, чем в России(!). Согласно Белстату, объем

58. См.: <http://www.zakon.kz/4494768-znachenie-inostrannykh-investicij-dlja.html>; <http://www.newskaz.ru/economy/20130118/4638358.html>

ПИИ в Белоруссии в 2011г. составил 13,2 млрд долл.⁵⁹, что в пересчете на душу населения означает 1,4 тыс. долл. — в 1,5 раза больше, чем в России.

В экономике такой крупной страны, как Россия, иностранные инвестиции, разумеется, намного менее весомы, чем в экономиках малых стран. Доля ПИИ в ВВП России колебалась в последние годы в пределах 3,5–4%⁶⁰, реально доля инвестиций иностранных компаний вряд ли превышает 2,0–2,5%. Иностраные инвестиции оказывают скорее «каталитическое» влияние, т.е. исполняют роль своего рода катализатора и одновременно фермента для инновационных процессов в экономике. Иностранцы, а именно западные, компании в трансформирующихся странах задают уровень производительности, организации трудовых процессов, менеджмента, к которому постепенно подтягиваются отечественные производители товаров и услуг.

Существует обширная литература по вопросу влияния ПИИ на экономику трансформирующихся стран. В большинстве работ их авторы приходят к выводу о положительном воздействии иностранных собственников на деятельность компаний реципиентов, отмечая, прежде всего, рост производительности. В России первое и пока единственное детальное исследование влияния иностранного участия в капитале предприятий проводилось под руководством К.В. Юдаевой, занимающей ныне пост первого заместителя председателя Центробанка РФ. В работе использовались данные в основном по крупным и средним компаниям с частичной или полной иностранной собственностью, работавшим в России в период 1992–1997 гг. Авторы исследования констатировали положительное влияние ПИИ на эффективность российских компаний, было установлено, что производительность компаний в иностранной соб-

59. http://naviny.by/rubrics/economic/2012/05/16/ic_articles_113_177856/

60. <http://www.cryostasis-game.com/dolya-pryamyih-inostrannyih-investitsiy-v-vvp-rossii-sokratilas-v-2009-g-na-1.html>

ственности выше производительности российских фирм (Yudaeva, Kozlov, Melenyieva, 2003).

В настоящее время аспирантка НИУ ВШЭ И.О. Томашук готовит диссертационную работу, в которой также исследуется влияние иностранного инвестиционного участия на производительность компаний, оперирующих на российском рынке. В докладе на семинаре в ГУ ВШЭ, в котором были представлены некоторые предварительные результаты диссертационного исследования, отмечается, что фирмы с иностранным участием действительно более производительны. Кроме того, установлена связь между присутствием иностранного собственника и существованием образовательных программ для постоянных сотрудников, наличием международных сертификатов качества, использованием современных технологий и более активной экспортной деятельностью. Эмпирический анализ проводится на основе данных опросов российских компаний BEEPS Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития за 2009 г. (Томашук, 2013).

Глава 13. Россия вне ВТО — cui prodest?

13.1. Аргументы противников вступления

Переговоры о вступлении России во Всемирную торговую организацию, объединяющую свыше 150 государств, на которые приходится 95% мирового торгового оборота, велись с 1993 г. Сам по себе факт беспрецедентной продолжительности этого процесса является, на наш взгляд, не только и не столько свидетельством неготовности к вступлению, сколько индикатором отношения к «открытию» экономики. «Открытие дверей» большей частью общества воспринималось, судя по отношению к ВТО, как неактуальная и даже, по крайней мере до недавнего времени, как нежелательная стратегия. Доводы противников «поспешного», как они считают, присоединения России к ВТО и взятия ею на себя соответствующих статусных обязательств сводятся, в основном, к следующим тезисам:

1) снятие существующих ограничений погубит, прежде всего, «молодую» отечественную обрабатывающую промышленность, причем в особенности пострадают высокотехнологичные секторы; убыточным станет целый ряд сельскохозяйственных производств;

2) в выигрыше окажутся лишь некоторые ориентированные на экспорт компании, в основном предприятия черной и цветной металлургии;

3) России не следует торопиться со вступлением, поскольку основные поступления от экспорта приносят

энергоносители и другие виды сырья, на которые не распространяются рестрикции, применяемые к странам, не входящим в ВТО.

Характерно, что противники присоединения к ВТО одновременно выступают и с резкой критикой якобы «навязанной» России сырьевой ориентации ее экспорта⁶¹. Не совсем проясненным остается тогда вопрос, как отечественные производители могут расширить вывоз готовых изделий, если для страны открытыми остаются только сырьевые рынки? Видимо, противники ВТО имеют в виду совершение крупномасштабного маневра в рамках промышленной политики, предусматривающего направление финансовых средств, полученных от экспорта энергоносителей, на поддержку отраслей обрабатывающей промышленности. И когда последние будут готовы к глобальной конкуренции, можно будет и принять общие для всего остального мира правила международной торговли. О том, к чему могут привести — и приводят — маневры такого рода написано немало, см., в частности, раздел настоящей работы, посвященный советскому периоду.

Всех противников вступления России в ВТО и критиков стратегии открытия, если иметь в виду экспертное сообщество, объединяет неприятие либеральных подходов в экономической политике вообще и Вашингтонского консенсуса в особенности. Такой точки зрения придерживаются многие российские экономисты — их едва ли не большинство — а также отдельные западные эксперты. Позиция двух таких экономистов антилиберальной ориентации — уже упоминавшегося норвежского исследователя Эрика Райнерта, основателя и руководителя фонда «Другой канон», и профессора Таллинского технологического университета Райнера Каттеля — заслуживает особого внимания и рассмотрения по двум причинам. Во-первых, они представили ее в докладе на упоминавшемся Мировом форуме в Ярослав-

61. См. например: *Колташов В.* Указ. соч. Аналогичного мнения придерживается и Борис Кагарлицкий (Нас «ВТОптали?» // *АиФ* 2011. №48).

ле (*Райнерт, Каммель, 2010*), во-вторых, это – не совсем типичный взгляд на российские проблемы «со стороны». Соответственно такому статусу исследования его выводы и рекомендации претендовали на то, чтобы быть услышанными лицами, ответственными за принятие в России экономико-политических решений, и потому они подвергаются ниже краткому критическому рассмотрению.

Авторы доклада считают, что Россия больше других стран БРИК – Бразилии, Индии и Китая – пострадала от либерализации в 90-е гг., и в этом ее специфика: «идеология, главенствовавшая в 1990-е, нанесла значительный ущерб российской производственной структуре. Это в особенности очевидно, если сравнить Россию с другими странами группы БРИК». В ходе трансформации «во многих областях технологические и промышленные возможности России были просто утрачены. В этом контексте вступление в ВТО является водоразделом в российской истории, аналогично распаду Советского Союза и последующим реформам». Быстрая либерализация торговли в России привела лишь к инфляции, к тому же «эффекта от импорта практически не было: внутренняя продукция была значительно дешевле». (Этот тезис, как впрочем и остальные, авторы доклада оставляют без приведения конкретных доказательств.) Причем «от потрясения, связанного с введением свободной торговли, то есть от быстрой либерализации, первыми и сильнее всех естественным образом пострадали самые передовые отрасли». В итоге делается вывод, что России лучше не открываться, отдать предпочтение промышленной политике и сосредоточиться на развитии связей с «соседями». (Определенно имелись в виду Белоруссия, Украина, Казахстан, а не Эстония и Норвегия.) «Нынешний производственный профиль российской промышленности таков, что при усилении свободной торговли он создает высокий риск сохранения относительной бедности населения России в целом» (*Райнерт, Каммель, 2010*). Это означает, что, по мнению авторов, Россия не готова к

членству в ВТО. Однако зона свободной торговли с российскими соседями, скорее всего, будет выгодна для всех сторон. В терминологии авторов доклада это могло бы создать модель «летающие гуси».

Все выводы авторов строятся на одном главном и аксиоматичном для них аргументе: экономическое положение России в результате либерализации 90-х гг. только ухудшилось по сравнению с периодом 80-х гг. «Снижение ВВП и объемов производства в России, а также во всех остальных республиках бывшего СССР и, в меньшей степени, в странах Центральной Европы в 1990-е годы относительно хорошо описаны, и никем не оспариваются. По расчетам Всемирного банка, экономический спад, произошедший в этих странах в 1990-е, в большинстве случаев был более глубоким, чем Великая депрессия в США и спад в Западной Европе во время Второй мировой войны» (*Райнерт, Каттель, 2010*).

На наш взгляд, этот аргумент, однако, оспаривать можно и должно еще и потому, что подобные сопоставления экономического потенциала страны — экономики до и после начала трансформации — часто встречаются в научной, не говоря уже о публицистической, литературе. Дело в том, методологически безусловно и достаточно адекватно оценить потенциал плановой экономики практически невозможно, тем более неправомерно сравнивать его с потенциалом страны с рыночной экономикой. В условиях централизованного планирования, при полном отсутствии внутренней конкуренции производство продуктов с ориентацией на реальный потребительский спрос, как ранее отмечалось в настоящей работе, было исключением, а не правилом. В СССР, например, множество предприятий ВПК изготавливали продукцию, которая, как выяснилось после отмены госзаказа на нее, была вообще никому не нужна — она вся целиком поступала на склад. Она не могла быть востребована просто в силу того, что была излишней. Если такие производства, а равно и связанные с

нею НИОКР сворачиваются, то это неминуемо отражается в статистике в виде фатального спада по всей технологической цепочке — от добычи сырья до конечного продукта. Напомним, что с ВПК непосредственно были связаны не менее половины всех промышленных предприятий СССР, причем эти предприятия были, несомненно, лучшими по уровню технической оснащенности и обученности персонала. Предприятия, производившие товары народного потребления также функционировали, ориентируясь на спущенные сверху показатели. Статистикой их продукция учитывалась в полном объеме, хотя и оставалась мало востребованной — население всегда предпочитало импорт.

О том, что скрывалось за валовыми показателями советской статистики написано немало обстоятельных и серьезных работ, в числе которых и известнейшая «Лукавая цифра» В. Селюнина и Г. Ханина⁶². В дополнительных доказательствах тезис о фальши советского статистического официоза, очевидно, не нуждается. И соответственно валовые показатели советской экономики не могут быть сопоставимы с индикаторами даже трансформирующегося народного хозяйства. Как справедливо отмечает известный экономист А.С. Лопатников, «если невозможно надежное сопоставление ВВП, то невозможно сопоставить и эффективность экономики капиталистических и социалистических стран»⁶³.

Между тем в рассматриваемом докладе содержится немало сопоставлений такого рода. Так, обосновывая тезис о губительности произошедших перемен, авторы сообщают о резком снижении российского экспорта машинотехнических изделий: «Хотя экспорт сырья в 1992–1993 годах оказался относительно устойчивым, объем российского экспорта машин уменьшился с 13 млрд долларов США до 5 млрд долларов» (*Райнерт, Каттель, 2010*). Речь идет о начале 90-х гг., однако в действительности имеет место

62. «Новый мир». 1987. №2.

63. Застой в цифрах и фактах (<http://www.livejournal.ru/themes/id/17549>).

сопоставление с фиктивным потенциалом планового периода. Дело в том, что после либерализации торговли резко сократились взаимные поставки машин и оборудования между странами бывшего социалистического лагеря по той простой причине, что с отменой централизованного планирования и с переходом на расчеты в конвертируемой валюте исчез и искусственно поддерживаемый спрос на соответствующую продукцию. Это естественно нашло свое отражение в статистике экспорта машин, причем не только и не столько российского. И вообще, от либерализации, как отмечалось выше, больше всех пострадала бывшая ГДР — Восточная Германия: там после объединения с ФРГ промышленное производство сократилось более чем вдвое. Кратно сократились и экспортные поставки машин с восточногерманских предприятий. Академия наук вообще перестала существовать. Уровень безработицы, как было сказано, в восточных землях по сей день вдвое превышает соответствующий показатель западных земель. По логике авторов упомянутого доклада, такой жертве либерализации можно было бы вполне порекомендовать выйти из состава ФРГ и ЕС.

К сожалению, в докладе Райнерта и Каттеля, как и в работах других авторов — противников вступления России в ВТО, практически не обосновывается тезис о достаточности внутренней конкуренции в России для обеспечения модернизации. Это возможно объясняется тем, что в таких исследованиях, как правило, преобладает «технократический уклон». При этом международная конкуренция, в основном, расценивается как губительная стихия глобализации. Такое отношение к рыночной состязательности, игнорирование по существу ее значимости для институциональных преобразований в период трансформации, на наш взгляд, не только не позволяет достаточно определенно оценить потери и приобретения от дистанцирования по отношению к ВТО, но и во многом предопределяет результаты многих экспертиз.

Для исчерпывающего ответа на вопрос о целесообразности вступления в ВТО — если он вообще возможен — потребовались бы обработка огромного массива статистических данных, проведение расчетов на основе сравнительного моделирования с использованием эконометрических методов международных сопоставлений. В рамках данной работы предпринимается попытка лишь в самом общем концептуальном плане дать представление о том, кто выигрывал — *cuī prodest?* — от нахождения России вне Всемирной торговой организации.

Неприятие правил ВТО позволяло, во-первых, проводить относительно произвольную таможенную политику и во-вторых, защищать избранные сегменты рынка от «экспансии» иностранного капитала, т.е. более жестко, чем это делают страны, вступившие в ВТО, ограничивать импорт товаров, услуг и инвестиций. Логичным будет предположить, что в наибольшей степени от нахождения вне ВТО профитировали те отрасли и те институты, для которых распространение на Россию соответствующих правил и ограничений связано с возникновением дополнительных рисков и вызовов. Однако вряд ли можно говорить в данном случае и о некоей линейной зависимости.

Угрозы и риски, связанные со вступлением России в ВТО, можно условно⁶⁴ подразделить на три группы:

- **первая** — снижение объемов производства в ряде отраслей и секторов национальной экономики, утрата национального контроля над ними;
- **вторая** — сокращение поступлений в госбюджет;
- **третья** — социальные риски.

Риски **первой группы** имеют отношение к наиболее защищаемым с помощью таможенных тарифов секторам. Среди них чаще других упоминаются автопром и аграрное производство.

64. Эта классификация тем более условна, что риски всех категорий имеют одно происхождение. В данном контексте такое группирование используется исключительно в целях удобства изложения.

13.2. Таможенная защита: чьи приобретения и чьи потери

Российский автопром можно считать самой спасаемой, но так и не спасенной отраслью отечественной обрабатывающей промышленности. Постсоветская история автопрома – уже, можно сказать, хрестоматийный пример российского протекционизма трансформационного периода. Длительное время предпринимались попытки подарить вторую жизнь автогигантам советской индустрии с помощью как покровительственных пошлин, так и непосредственных бюджетных вливаний. Если в отношении ЗИЛа и АЗЛК эти попытки довольно скоро завершились крахом, то хроника спасения АвтоВАЗа растянулась на десятилетия. В 90-х гг. благодаря правительственным субсидиям и таможенной защите была создана иллюзорная высокая доходность производства в Тольятти. «Криминальная война» 90-х гг. за контроль над АвтоВАЗом унесла жизни порядка 500 человек, среди которых криминальные «авторитеты», бизнесмены, сотрудники милиции, журналисты, общественные деятели, руководство завода⁶⁵. Криминальный бизнес строился, однако, на закрытости автомобильного рынка России, его основой стала разница между заниженной, фактически дотационной отпускной ценой ВАЗа и розничной ценой автодиллеров, среди которых выделялся ЛогоВАЗ. Компания Березовского, как известно, получала автомобили якобы для реализации на внешнем рынке, на самом деле продавала их на рынке внутреннем более чем вдвое дороже. Дилеры богатели, а производство оставалось по сути убыточными. Разумеется, намерения были благие: защищая от внешней конкуренции, завод спасали от разорения. Однако полностью выправить ситуацию пока не удастся даже с помощью внешнего инвестора.

65. Криминальные войны на АвтоВАЗе (http://www.gazeta.ru/2006/12/05/oa_225592.shtml).

Промежуточные итоги господдержки главного отечественного производителя легковых автомобилей — ВАЗа — неоднозначны. Можно лишь констатировать, что протекционистская политика в данной сфере последовательностью не отличалась, хотя пошлины в 90-х гг. и в первое пятилетие 2000-х гг., как правило, только росли.

Как показывает опыт других постсоциалистических стран, возможны две (не взаимоисключающие) стратегии содействия развитию национального производства автомобилей. Первая, де-факто реализуемая в Китае, связана с использованием регрессивной таможенной пошлины: национальные производители получают в первые годы своего рода гандикап в виде запретительных пошлин, которые в последствие постепенно и неуклонно снижаются. Вторая, на наш взгляд, более предпочтительная, предполагает кардинальную смену собственника — с отечественного на зарубежного, а вместе с этим и проведение радикальных преобразований в организации производства и сбыта. На такой шаг решилось правительство Чехии в 1991 г.: автозавод «Шкода» вошел в состав концерна «Фольксваген-Ауди».

В России, как известно, таможенные пошлины на автомобили — конкуренты ВАЗа хотя и не были запретительными, однако импорт сдерживали, что в принципе должно было бы способствовать проведению необходимых структурных маневров. На деле, однако, консервировались прежние производство и прежние производственные отношения. Усиление защиты вряд ли способствовало повышению конкурентоспособности отечественных легковых автомобилей. В конечном счете, похоже, все же избран второй путь: в ноябре 2010 г. премьер-министр России предложил альянсу «Рено-Ниссан» увеличить свою долю акций в АвтоВАЗе с 25 до 50%⁶⁶.

Накануне вступления в ВТО рынок легковых автомобилей оставался по существу (полу)закрытым. Ставки таможенных

66. Путин продает ВАЗ (http://www.gazeta.ru/auto/2010/11/02_a_3434604.shtml).

пошлин на легковые автомобили на конец 2012 г. приведены в табл. 13.1.

Таблица 13.1. **Таможенные пошлины на легковые автомобили с бензиновым двигателем до 3-х лет**

Код ТН ВЭД	Объем двигателя, куб.см		Ставка
	от	до	
8703 21 109 0	0	1000	25%, но не менее €1 за 1 см ³
8703 22 109 9	1001	1500	25%, но не менее €1,1 за 1 см ³
8703 23 191 0	1501	1800	25%, но не менее €1,25 за 1 см ³
8703 23 192 1	1801	2300	25%, но не менее €1,8 за 1 см ³
8703 23 192 2	2301	3000	25%, но не менее €1,8 за 1 см ³
8703 24 109 0	3001	∞	25%, но не менее €2,35 за 1 см ³

Источник: Данные таможенной статистики (<http://www.drom.ru/customs/cartable.php>).

Вступление в ВТО предполагает постепенное – в течение 7 лет – снижение пошлин на 10 п.п. и, соответственно, удешевление автомобилей для населения. Следует, однако, признать, что открытие рынка автомобилей, даже постепенное, таит в себе и социальную угрозу – риски третьей группы – поскольку автомобильная отрасль России по-прежнему остается «недореформированной». Численность занятых на АвтоВАЗе составляла на начало 2010 г. 108 тыс. чел. (руководство предприятия планировало довести ее до 78 тыс.). А на принадлежащих концерну «Фольксваген-Ауди» предприятиях «Шкода» численность персонала – 26,1 тыс. чел. При этом в 2008 г. «Шкодой» было продано 674,5 тыс. штук автомобилей – несколько больше максимального уровня продаж ВАЗа (660 тыс. штук).

Высокие таможенные пошлины все же способствовали развитию отечественного автопрома в той степени, в какой автосборочные предприятия, перемещенные мировыми автогигантами в Россию, способствуют повышению технологического уровня, культуры производства и менеджмента и задают в этом отношении определенные ориентиры для отрасли в целом. Размещение в различных регионах России автосборочных предприятий американских,

японских, германских, французских, корейских компаний, несомненно, было ответом на усиленную таможенную защиту. Но, в то же время это — и элемент общей для всех автогигантов стратегии по приближению производства к рынку потребителя. В России, надо отметить, созданы благоприятные условия для реализации такой стратегии: компании освобождаются от уплаты ввозных пошлин на пять лет, им снижают налоговую нагрузку. Но хотя компании-производители получили льготы, потребителю собранные в стране автомобили не достаются по льготной цене. Разница в розничной цене на автомобили отечественной сборки и зарубежной (если она и встречается) весьма незначительная. Решающее значение при установлении цены на легковые автомобили на российском рынке имеет наличие заградительного таможенного тарифа величиной в 25%.

Что касается аграрного сектора, то аргументация в его защиту строится, в основном, на тех же доводах, с помощью которых в советский период обосновывалась необходимость и неизбежность импорта продовольствия: неблагоприятные климатические условия, предопределяющие и низкую урожайность, и низкую производительность, и высокую энергоемкость сельского хозяйства. Кроме того, при обосновании необходимости протекционистской господдержки сельского хозяйства всегда делается ссылка на зарубежный опыт, прежде всего, Северной Америки и Европы.

На наш взгляд, при оценке перспектив российского аграрного производства в условиях большей открытости рынка следовало бы учитывать и не менее весомые, как представляется, контраргументы.

Во-первых, в российском аграрном секторе далеко не исчерпаны возможности использования такого «экстенсивного» ресурса и существенного сравнительного преимущества, как обилие и размеры собственно сельскохозяйственных земель. И если плодородность земель в России ниже

европейской в 2,5–3 раза, то их общая площадь – в расчете на душу населения – не менее чем в десять раз превышает соответствующий показатель по Европе. Причем невозделанными остаются огромные массивы земель в европейской части России, прежде всего, в силу неразвитости инфраструктуры. Что же касается более высокой энергоемкости российского сельского хозяйства, то она обусловлена не только и не столько суровым климатом, сколько технологическим отставанием и издержками в организации производства в энергетическом секторе. Как считает Николай Случевский, правнук Петра Столыпина, президент «Столыпинского центра регионального развития», основные проблемы отрасли – «отсутствие в сельском хозяйстве квалифицированных кадров и системы логистики плюс неумение сохранить урожай»⁶⁷. Эти проблемы вряд ли можно решить посредством уклонения от международной конкуренции.

Во-вторых, господдержка аграрного сектора в Западной Европе и в Северной Америке означает де-факто оказание помощи сильным и эффективным хозяйствам, отстаившим свои позиции в условиях честной состязательности на внутреннем рынке. «Усиливать сильных!» – таков был девиз структурной политики, осуществлявшейся, например, в Германии, в частности, в Баварии. В российском аграрном секторе конкуренция хотя и выше, чем в ряде других секторов материального производства, однако она еще не привела к преобладанию и доминированию действительно сильных хозяйств. Известны (и нередки) случаи кратных различий в урожайности одной и той же культуры, выращиваемой в одинаковых условиях разными, иногда даже соседними хозяйствами. В условиях недоструктурированного рынка таможенно-тарифный протекционизм, как правило, продлевает жизнь слабым, но вряд ли усиливает сильных. Проведение политики всеобщего покровительства

67. Случевский Н. Хватит гнить! // АиФ. 2013. №8.

существенно затрудняет решение проблемы эффективности. В этом отношении показателен, на наш взгляд, следующий пример. Разница между ценой импортного, даже с учетом ввозной пошлины, и отечественного сухого молока составляет почти 60% в пользу отечественного. Однако из-за заградительных мер в 2009 г. импорт сухого молока сократился почти на четверть. Отечественные производители, вместо того чтобы наращивать производство и снижать издержки, после кризиса 2008 г. повысили цены. А отечественным потребителям, в конечном счете, пришлось вдвое переплачивать за «защищенное» от внешней конкуренции сухое молоко⁶⁸.

В-третьих, российский аграрный сектор в значительной большей мере, чем от засилья иностранной продукции, страдает от всепоявившегося перекупщиков и монополизма переработчиков. К первоначальной цене (от производителя) картофеля, например, 10–20% добавляют оптовики, 30–40% — «переработчики» (хранение, упаковка и пр.), до 5% в конечной цене составляет транспортировка⁶⁹. Усиление или ослабление протекционизма вряд ли столь же серьезно повлияет на положение отечественных сельхозпроизводителей в данных секторах, как изменение ситуации в монополизированных секторах торговли и переработки. В сложившихся условиях собственно производители аграрной продукции во многих случаях обречены на получение $\frac{1}{5}$ — $\frac{1}{4}$ от конечной цены. Основную часть заложенной в розничной цене прибыли получают посредники и переработчики.

Из приведенных в табл. 13.2 данных следует, что торговая наценка в большинстве случаев кратно превышает ставку таможенной пошлины на соответствующий товар. И если наценка станет меньше в результате обострения конкуренции в секторах торговли и переработки и сокращения числа перекупщиков, то производитель может и не

68. Составили протекцию // Ведомости. 2010. 21 янв.

69. А цена ненастоящая! // АиФ. 2013. №18, с. 11.

заметить отмены пошлин, которая к тому же произойдет, как известно, не сразу.

Таблица 13.2. Торговые наценки и ввозные пошлины на отдельные продовольственные товары

	Цена у отечественных сельхозпроизводителей, руб.	Розничная цена, руб.	Наценка, %	Ставки импортных пошлин, %
Морковь (кг)	12,5	28,9	131	15
Молоко (л)	15,3	34,1	122	15
Свинина (кг)	151,2	291,6	93	0–65
Капуста (кг)	10,0	19,3	93	15
Говядина (кг)	186,2	357,4	92	0–15
Картофель (кг)	10,7	19,2	79	0–15
Мука (кг)	16,9	27,4	62	10
Масло подсолнечное (л)	51,9	78,4	51	15
Гречка (кг)	28,8	41,9	41	0%
Яйцо куриное (10 шт.)	32,0	43,6	36	0
Помидоры (кг)	87,9	103,5	18	15

Источники: данные Минсельхоза, Росстата на март 2013г. (АиФ. 2013. №18); ставки Единого таможенного тарифа Таможенного союза (по состоянию на 23.08.2012 г.).

В-четвертых, конкуренция с импортными продуктами в таких секторах, как производство мяса птицы, растительного масла, сахара, определенно пошло на пользу отечественному бизнесу: импортное давление заставило ускорить модернизацию соответствующих российских производств и в технологическом, и в организационном отношении. Конкуренция со стороны импорта благоприятно сказывается и на уровне розничных цен, например, на мясо птицы.

В конечном счете, именно в условиях либерализации производства и торговли Россия превратилась из нетто-импортера (в советский период) в нетто-экспортера зерна. То, чего добивалась российская сторона на переговорах о вступлении в ВТО – увеличение уровня господдержки более чем вдвое против нынешнего его уровня – отражает, все-таки, в большей степени подстраховку на случай кризисных ситуаций, чем реальную потребность отрасли. На наш взгляд, российское аграрное производство доказало и доказывает свою жизнеспособность как раз в условиях

либерализованного рынка именно потому, что государство не создавало ему слишком тепличных условий.

Эвентуальные бюджетные потери, отнесенные ко **второй группе** рисков и угроз, связаны, в первую очередь, с сокращением после присоединения к ВТО поступлений от таможенных пошлин. Поступления от внешнеэкономической деятельности (ВЭД) имеют чрезвычайное значение для балансирования бюджета РФ, поскольку составляют свыше трети, а с учетом налогов на импортные товары — больше половины его доходной части (см. табл. 13.3).

Таблица 13.3. Структура доходов федерального бюджета в 2012 г.

Виды доходов	Млрд руб	%
Всего доходов	12 853,71	100
Доходы от внешнеэкономической деятельности	4 962,7	38,6
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2 442,8	19,0
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации	2 228,0	17,3
Налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	1 713,0	13,3
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	543,3	4,2

Источник: данные Росстата и Федерального казначейства (<http://info.minfin.ru/fbdohod.php>).

Экспортные пошлины на товары энергетического комплекса, обеспечивающие в настоящее время самые большие поступления в бюджет, после присоединения к ВТО будут заморожены на уровне, которого они достигнут на момент вступления. Правительство не сможет их повышать пропорционально росту нефтяных цен, как оно делало до сих пор, однако это не означает, что дополнительная прибыль, если она возникнет, безусловно, осядет на счетах нефтяных компаний. Вполне возможно, например, ее изъятие посредством повышения налога на добычу углеводородов. Часть прочих экспортных пошлин подлежит отмене сразу после присоединения, другая часть — после определенного переходного периода (например, пошлины на химиче-

ские товары будут сняты через семь лет после вступления), некоторые пошлины будут только снижены (например, на лом черных и цветных металлов)⁷⁰. Российской стороне на переговорах с ЕС удалось отстоять право на взимание экспортных пошлин на необработанную древесину и даже на их повышение до заградительного уровня в размере 80% от таможенной стоимости после 2011 г.⁷¹

Неминуемое общее снижение *ввозных* пошлин после присоединения к ВТО (в течение 7 лет пошлины на промышленные товары снизятся в среднем с 11,1 до 8,2%) может, по-видимому, быть в значительной части компенсировано за счет роста поступлений от взимания НДС на импортные товары, объем поставок которых, очевидно, будет нарастать. Итак, в настоящее время можно лишь констатировать, что после присоединения к ВТО возможны колебания общих значений суммы поступлений от ВЭД, направленность и масштабы которых вряд ли можно прогнозировать. Однако, на наш взгляд, нет оснований и для серьезных опасений: эвентуальные потери бюджета вполне могут быть перекрыты эвентуальными приобретениями.

В первый год после присоединения к ВТО таможенная защита внутреннего российского рынка оставалась практически на уровне 2012 г. (данные о ставках таможенных пошлин на отдельные товары в 2012 г. представлены в прил. 3). Как отметил на своей пресс-конференции в декабре 2012 г. Президент В.В. Путин, российский рынок и после присоединения к ВТО остается одним из самых защищенных: «У нас уровень таможенной защиты⁷² после принятия в ВТО составил 5,5–5,7 процента». Для сравнения Президент привел этот показатель для Украины (после

70. http://www.vch.ru/cgi-bin/guide.cgi?table_code=41&action=show&id=194

71. <http://www.oilru.com/news/204859/>

72. Фактический уровень таможенной защиты (УТЗ) конкретной отрасли может отличаться от защищающей ее номинальной тарифной ставки. При расчете УТЗ принимается во внимание также величина таможенных пошлин в других отраслях, технологически связанных с первой.

вступления в ВТО) – всего 2,7%, и для европейских производителей – 2,8%⁷³.

13.3. Банки и страховые компании: защита снимается?

Присоединение к ВТО может существенно отразиться на положении российских банков и отечественных операторов рынка страхования. Оба сектора относятся к категории «торговля услугами», в рамках которой по правилам ВТО страны-участники также обязаны предоставлять режим наибольшего благоприятствования. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) допускает, однако же, определенные исключения из этого обязательства. Речь идет о конкретных ситуациях, при наличии которых члены ВТО могут не предоставить такой режим изначально. В тех случаях, когда применяются такие исключения, они подлежат пересмотру через пять лет, а срок их действия не должен составлять более десяти лет⁷⁴.

Что касается банковского сектора, российская сторона добивалась ограничения доли иностранных банков на уровне 50%, при том, что законодательством РФ размер и квота участия иностранного капитала в настоящее время определенной величиной не ограничиваются. На начало 2010 г. доля нерезидентов в совокупном уставном капитале банков России составила 24,53%⁷⁵. Однако данный показатель, будучи индикатором присутствия иностранного капитала, не дает достаточного представления о степени влияния иностранных финансовых институтов на формирование внутренней конкурентной среды. Более содержательным в этом отношении может считаться удельный вес банков с долей участия нерезидентов свыше 50% – по оценкам, он

73. Владимир Путин: Отвечаю // Российская газета. 2012. 20 дек.

74. <http://mpt.tatar.ru/rus/principleWTO>

75. <http://lenta.ru/news/2010/02/16/nerezident/>

составляет не более 15%⁷⁶. Показатели иностранного присутствия на российском рынке банковских услуг выглядят достаточно скромно фоне большинства других стран, особенно стран ЦВЕ (см. табл. 13.4).

Таблица 13.4. Доля прямых иностранных инвестиций в национальном банковском капитале (2010 г.)

	Доля ПИИ в национальном банковском капитале, %
Китай	около 3
Италия, Испания	6–7
Германия	8–9
Франция, Испания, Нидерланды	12–14
Турция, Украина	35
Польша, Латвия	65
Великобритания, Финляндия	60–70
Литва	85
Эстония	98
Болгария	100
ЕС (в среднем)	27

Составлено по: материалы сайтов <http://www.bankir.ru/news/interview/?ID=365426> и <http://www.svobodanews.ru/content/Transcript/406499.html>

В России из десяти крупнейших банков два полностью контролируются иностранцами: Райффайзенбанк является 100%-ной «дочкой» австрийской банковской группы, а «Юникредит Банк» входит в крупнейшую европейскую финансовую группу UniCredit. По мнению экспертов, опрошенных газетой «Бизнес», присоединение к ВТО «не особенно угрожает российским банкирам» прежде всего потому, что «зарубежные банки, похоже, не торопятся в Россию ни при каком исходе переговоров». Однако заметное расширение иностранного присутствия в банковском секторе, если оно будет иметь место, может заставить отечественные банки повысить качество корпоративного управления и обслуживания и снизить ставки по кредитам⁷⁷.

76. <http://www.svobodanews.ru/content/Transcript/406499.html>

77. <http://bankir.ru/news/article/1067768>

Открытие рынка страховых услуг также, по настоянию российской стороны, должно быть отсрочено: лишь по истечении девяти лет после присоединения России к ВТО иностранные компании смогут открывать в РФ свои филиалы. После окончания переходного периода еще в течение пяти лет будет действовать квота на участие иностранных компаний в совокупном капитале рынка, которая составит 51%⁷⁸. Между тем, иностранные страховые компании в еще меньшей степени, чем иностранные финансовые институты, влияют в настоящее время на формирование конкурентной среды в соответствующем секторе: прямое участие иностранных инвесторов в капиталах российских страховщиков составило в 2008 г. 6,9%⁷⁹. Исчерпывающую, на наш взгляд, оценку этому весьма защищенному от иностранных конкурентов рынку дал в августе 2010 г. Президент страны Д.А. Медведев, констатировавший, что: «лесные пожары продемонстрировали полный провал системы страхования рисков в России»; «страховой рынок подменило государство, щедро раздающее компенсации»; «в России процент жуликов на страховом рынке особо высокий»⁸⁰. Можно лишь добавить, что, видимо, и лоббирование интересов российских страховщиков тоже оказалось на высоте, коль скоро даже после столь резких оценок со стороны высшего руководства и несмотря на вступление страны в ВТО им удается уклоняться от международной конкуренции.

* * *

Присоединение к ВТО предоставляет шанс для проведения институциональных изменений, необходимых для повышения конкурентоспособности национальной экономики, поскольку к этому будет подталкивать воз-

78. <http://www.rgwto.com/digest.asp>

79. <http://ins.prime-tass.ru/%7b4289FD39-707B-4D11-B10D-28E2ACE45AF9%7d.uif>

80. <http://www.mk.ru/economics/article/2010/08/30/526080-medvedev-navel-na-finansistov-strah.html>

росшая конфронтация с иностранными конкурентами. В этом видится главное содержание этого шага. Однако очевидно, что одного лишь формального следования букве правил ВТО недостаточно для перехода от обособленности к открытости в той мере, в какой это необходимо крупной стране в условиях неизбежной нарастающей интернационализации хозяйственной жизни. Целый ряд отраслей и секторов, не подпадающих под регламентацию ВТО, могут так и остаться во власти отечественных олигополий и монополий, если не будут принципиально изменены институциональные «правила игры» в «духе ВТО» и не будут созданы условия для усиления внешнего конкурентного давления. Так, российский сектор строительных услуг не был предметом обсуждения во время долголетних переговоров о вступлении, и требования открытия данного рынка не выдвигались. Между тем, российский потребитель весьма заинтересован в усилении конкуренции в сфере строительства, прежде всего, за счет большего – на порядок – участия зарубежных компаний, что неминуемо выразится в снижении цен. По данным консалтинговой компании «Jones Lang LaSalle», доля иностранных инвестиций в российскую строительную отрасль составляет порядка 15%. Однако иностранные компании оперируют в основном как субподрядчики. Строительные рынки крупных российских городов по-прежнему монополизированы. Их контролируют 3–5 столичных или местных компаний, приближенных к власти. Крупные западные компании, которые благодаря передовым технологиям и высокой производительности труда способны обвалить цены, на российские стройплощадки в качестве генеральных подрядчиков не пускают⁸¹. Выступавший на Гайдоровском форуме в январе 2013 г. Леонид Казинец, российский предприниматель, почетный строитель России, председатель Экспертного совета при Правительстве РФ по

81. Иностранные инвесторы на российском строительном рынке (<http://kapital-rus.ru/articles/article/177288/>).

ценообразованию в строительной отрасли, так отозвался о монополистах на рынке строительных услуг: «Таких отечественных производителей не защищать, а гнать надо!». Но вступившие в силу правила ВТО к этому непосредственно не вынуждают, к сожалению.

В публикациях на тему вступления в ВТО можно было встретить опасения по поводу оттока капиталов в связи с переводом прибыли от деятельности российских филиалов западных компаний за рубеж на счета их «материнских» структур⁸². Согласно российскому законодательству, однако, иностранной компании, оперирующей на территории РФ, весьма трудно избежать уплаты налога на прибыль. В том случае, если компания приобретает статус постоянного представительства, она обязана платить налог на доходы, полученные через это представительство. Но даже, если деятельность компании не приводит к образованию постоянного представительства, но она, тем не менее, получает доходы от других источников в России, последние также подлежат налогообложению.

Взвешивание социальных последствий, выделенных (см. п. 13.1) в **третью категорию** рисков и угроз, на наш взгляд, должно быть стержневым элементом анализа плюсов и минусов от присоединения России к ВТО. С одной стороны, открытие соответствующих рынков товаров и услуг, усиление конкуренции за счет расширения иностранного присутствия служат предпосылкой улучшения социальной ситуации: предложение расширяется, цены снижаются, покупательная способность населения — при условии даже сохранения уровня доходов и занятости — возрастает. Однако, с другой стороны, усиление конкуренции, как известно, ведет к ликвидации, либо санации неконкурентоспособных производств и, соответственно, предполагает обострение проблемы занятости. Прежде всего, угрозы и вызовы возникают для «недореформированных», «недо-

82. См.: сайт экономиста Алексея Сурина (<http://surin.marketolog.biz/vto.htm>).

структурированных» и «недомодернизированных» производств и секторов, в частности оставшихся в наследство от советского периода. Вместе с тем, приход на российский рынок новых иностранных компаний и расширение поля деятельности уже присутствующих означает создание дополнительных, как правило, более эффективных рабочих мест. Вопрос в том, сможет ли расширение эффективной занятости перекрыть сокращение занятости неэффективной? Как бы то ни было, но решение проблемы «избыточной» занятости не должно, на наш взгляд, целиком, или даже в основном, перекладываться на частного инвестора — иностранного или отечественного; переквалификацией высвобождаемого персонала должны заниматься в первую очередь федеральные и региональные власти.

«Оздоровление» отечественного бизнеса вследствие присоединения к ВТО вполне может считаться, на наш взгляд, целью и результатом, оправдывающим затраченные усилия и даже временные потери. ВТО в известном смысле обязывает правительства создавать для инвесторов, работодателей, работников и потребителей такую институциональную среду, которая поощряла бы торговлю, инвестиции и создание рабочих мест, а также способствовала бы существованию на рынке возможности выбора и низких цен. Такая среда должна быть стабильной и предсказуемой, в частности для увеличения инвестиций и роста благосостояния. Соответственно, на наш взгляд, сужаются возможности проведения ставшей в России традиционной промышленной политики, ориентированной, главным образом, на поддержку отечественных производителей — за счет отечественных потребителей.

Глава 14. Интеграционный вектор: Евразийский союз versus ЕС?

Проблема выбора интеграционной модели для России в период трансформации актуальна на протяжении уже почти двух десятилетий со времени распада СССР и ликвидации СЭВ. Данная тематика всесторонне исследуется специалистами разных направлений и разных концептуальных подходов. Только в последние годы и только в Институте экономики РАН появились глубокие и содержательные исследования А.М. Либмана, Л.Б. Вардомского, М.Ю. Головнина, А.П. и Р.Н. Евстигнеевых, Л.В. Косиковой. В данной главе предлагается видение проблемы интеграции, естественно не претендующее на полноту охвата проблемы и основывающееся на авторской трактовке интеграционного опыта России и оценки современных тенденций. Речь идет о значимости интеграционного вектора в рамках концептуальной дихотомии двух начал — протекционизма/открытости.

В результате распада СССР и ликвидации СЭВ Россия потеряла интеграционное поле: зона свободного перемещения капиталов товаров и рабочей силы была ограничена национальными рубежами РФ. Попытки расширения единого экономического пространства предпринимались, однако, как известно, успехом не увенчались. В основном политико-экономические усилия были направлены на восстановление хозяйственной территории бывшего Совет-

ского Союза за вычетом стран Балтии, примкнувших к ЕС. (В первые годы трансформации еще шла речь о восстановлении хозяйственных связей, сложившихся внутри СЭВ, однако иллюзии скоро развеялись.) Для воссоздания бывшего советского народнохозяйственного комплекса, казалось бы, имелись объективные предпосылки: тесные кооперационные отношения между хозяйствующими субъектами, существовавшие десятилетия и основывавшиеся на устойчивом (так казалось) разделении труда, если не единая, то весьма схожая институциональная среда, схожесть проблем и вызовов, предполагающая выбор в пользу сплоченности и единения и т.д. Но экономический союз на базе СНГ не состоялся, за прошедшие два десятилетия доля СНГ во внешней торговле России снизилась почти вдвое (см. табл. 14.1).

Таблица 14.1. Доля СНГ и ЕС во внешней торговле России (%)

	1993		1998		2003		2006		2011	
	доля в экспорте	доля в импорте	доля в экспорте	доля в импорте	доля в экспорте	доля в импорте	доля в экспорте	доля в импорте	доля в экспорте	доля в импорте
ЕС	33,2	31,1	32,8	36,3	35,2	38,2	56,6	44,1	52,9	42,4
СНГ	25,1	25,7	18,8	25,6	15,3	23,7	14,0	16,2	14,7	12,9

Рассчитано по: данные таможенной статистики Федеральной таможенной службы России и Федеральной службы государственной статистики России (<http://www.gks.ru/>).

Интеграционные начинания в рамках СНГ терпели неудачу по причинам, во многом predetermined советским прошлым: прежний фундамент кооперационных связей оказался непрочным в силу того, что они, так же как и специализация и кооперация внутри СЭВ, строились на директивном планировании. В новых условиях тезис о взаимодополняемости народнохозяйственных комплексов бывших союзных республик, ставших суверенными государствами, нуждался в новом, уже рыночном обосновании. Как выяснилось, инерционной гравитации оказалось недостаточно для образования нового интеграционного союза. Многие хозяйствующие субъекты зоны СНГ достаточно

быстро переориентировались, выбрав себе — осознанно и добровольно — других партнеров в других странах.

Кроме того, в рамках СНГ, похоже, оказалась невозможной реализация никакой иной интеграционной конструкции, кроме модели «доминирующего участника», само наличие которого естественно постоянно воспроизводит понятные опасения остальных партнеров. В отношениях со странами европейского ближнего зарубежья permanently возникает болезненный вопрос о реальной экономической цене такого доминирования. Как стало ясно, опробованная в рамках СЭВ схема «дешевые энергоносители в обмен на политическую лояльность» не может быть безоговорочно принята и реализована. Хотя иного способа удержать союзников в орбите своих политических интересов российской власти изыскать не удастся, она вместе с тем не готова поступаться экономическими интересами в той мере, в какой это имело место в отношениях со странами СЭВ. Тем более, что опыт интеграции, основывающийся на односторонней сырьевой привязке, очевидно, не может не приниматься во внимание всеми сторонами.

Схожесть институциональных условий для развития бизнеса в зоне СНГ, как оказалось, может и не способствовать динамичному развитию связей, если институты в большей степени, чем на открытость и транспарентность, сориентированы на защиту и поддержку «своих» и консервацию сложившихся сетевых отношений. В Белоруссии и Казахстане, вошедшими в Таможенный союз (ТС), также как и в России, принято защищать отечественные — государственные или частные — компании от конкуренции с иностранными производителями и не только с помощью высоких таможенных пошлин. Эксперты поначалу были весьма озабочены тем, что в рамках ТС весьма трудно будет выработать единую антимонопольную политику: хотя принципиальное решение о создании наднационального антимонопольного органа принято, его реализация представляется как «наиболее сложная на данный момент

форма сотрудничества». Тем более, что в Белоруссии не было ведомств с полномочиями антимонопольного регулирования и контроля⁸³. Впоследствии в ходе доработки нормативных документов большинство опасений и озабоченностей такого порядка удалось убрать или минимизировать.

В новом интеграционном образовании – ТС, партнеры, вполне возможно, найдут чему поучиться друг у друга. Вероятно также, что и конкуренция в ряде секторов в результате отмены большинства видов пошлин обострится. Так можно предположить, что российское сельское хозяйство получит в лице сельхозпроизводителей из Белоруссии и Казахстана более серьезных конкурентов, чем фермеры из ЕС, США, Австралии. При этом по отношению к продукции из стран-партнеров по ТС уже нельзя будет применить тех мер защиты, на сохранении которых настаивала российская сторона на переговорах с ЕС и США. Но будет ли эта конкуренция способствовать оздоровлению институциональной среды в странах ТС? Скорее можно ожидать борьбу на уничтожение, экспансию более мощного российского капитала и поглощение конкурентов в традициях отечественного капитализма.

Заинтересованность российского капитала представляется наиболее весомым экономическим аргументом в пользу жизнеспособности ТС или другого интеграционного образования на постсоветском пространстве. Как справедливо отмечается в исследовании А. Либмана и Б. Хейфеца, в странах региона имеются разнообразные недооцененные активы в перерабатывающей промышленности, представляющие интерес для крупных российских компаний. Кроме того, в условиях усиления конкуренции на мировом рынке и внутри России «российский бизнес, продолжающий наращивание своих «финансовых мускулов», заинтересован в поиске новых объектов для инвестирования,

83. Рудомино В. Будут единые принципы и правила конкуренции // Ведомости. 2010. 17 нояб., с. 10.

выходе на те рынки, где у него имеются лучшие шансы на успех» (Либман, Хейфец, 2006, с. 270–271).

Что касается экономических предпосылок расширения ТС (а возможно, даже и его сохранения в нынешнем составе), то, на наш взгляд, определяющим будет позиционирование Таможенного союза по отношению к ЕС. Таможенный союз, как представляется, имеет перспективу только, если будет способствовать приближению к европейской интеграции, а не отдалению от нее. В противном случае ТС останется формальным институтом, обеспечивающим коллективный протекционизм для «своих» отечественных производителей, но не гарантирующим интеграцию в мировую экономику.

Вряд ли нуждается в специальном обосновании утверждение, что ЕС – самое удачное, самое успешное интеграционное экономическое образование в мире. Во всяком случае соседи России на Западе очевидно убеждены в том, что находится внутри ЕС лучше, чем вне его. Молдавия и Украина провозгласили официальный курс на евроинтеграцию. Того же можно ожидать и от Белоруссии, даже если там и сохранится сложившаяся специфика экономической и политической жизни. Во всяком случае, если попытаться представить себе развитие экономических связей упомянутых стран с ЕС и Россией без воздействия роста цен на энергоносители, то в отношениях с ЕС намного большая интенсивность (темпы роста) и диверсифицированность (разнообразие ассортимента обмена) станут совершенно очевидными.

Евросоюз, что особенно важно, продемонстрировал свои возможности по адаптации стран с социалистическим прошлым. Не оправдались высказываемые накануне принятия новых членов пессимистичные прогнозы: страны-«неофиты» не стали чрезмерным отягощением, обузой для ЕС-15, а, с другой стороны, не наблюдается отток ресурсов из менее развитых стран группировки в более развитые. В период кризисных потрясений новички из ЦВЕ и Бал-

тии демонстрировали большую устойчивость, чем страны Южной Европы.

Практически во всех новых странах ЕС в 2000-е гг. отмечались более высокие темпы роста ВВП, чем в ЕС-15, и более высокие, чем в среднем по ЕС-27 (см. прил. 4). Первые восемь мест по этому показателю динамизма развития экономики занимают в ЕС бывшие союзные республики и бывшие члены СЭВ – Литва, Словакия, Латвия, Эстония, Польша, Румыния, Болгария, Чехия. Венгрия, занимающая 14-е место, тем не менее, демонстрировала более высокие, чем в среднем по ЕС, темпы прироста ВВП. К окончанию работы автор не располагал данными по среднегодовым темпам прироста ВВП России за 2000–2013 гг. В 2012 г. темп прироста ВВП в России составил 4,2%. Но если на рост в РФ положительная динамика мировых цен на энергоносители (с 2000 по 2012 гг. мировая цена на нефть выросла примерно в 3,7 раза) оказывает благотворное влияние, то на экономическом росте новых стран ЕС это повышение сказывается прямо противоположным образом. Таким образом, принципиальное значение при сравнении динамики указанной группы стран и России приобретает рассмотрение качественных характеристик развития.

На семинаре в ГУ ВШЭ в январе 2013 г. было представлено исследование И. Воскобойникова «Источники производительности в новых странах ЕС и РФ» (Voskoboynikov, 2013), в котором показано, в частности, что в период 1995–2007 гг. производительность труда в новых странах ЕС росла в среднем более чем вдвое быстрее, чем в Германии. По темпам роста производительности все страны, кроме Венгрии, опережали также Россию.

Приведенные данные обосновывают достаточно определенный вывод о перспективности европейского интеграционного вектора как для России, так и для ее союзников по ТС и нецелесообразности какого-либо противопоставления интеграции европейской интеграции «евразийской».

Присоединение к ВТО может иметь определяющее значение для дальнейшего развития и углубления экономических отношений России с ЕС. В настоящее время активно прорабатываются варианты подключения России к европейской интеграции, причем в основном упор делается на развитие сотрудничества в сфере высоких технологий и на обеспечение стабильного рынка сбыта для энергоносителей. В конце 2010 г. в статье для *Süddeutsche Zeitung* российский премьер-министр предложил план «расширения реального партнерства России и ЕС». В статье отмечается, что современный уровень сотрудничества не отвечает новым вызовам и требованиям, и что желателен «гармоничный синтез обеих экономик – классической, зарекомендовавшей себя в ЕС, и российской новой и растущей»⁸⁴. Предложения российской стороны следующие:

1) создание гармоничного экономического сообщества от Лиссабона до Владивостока. В перспективе возможно образование единой зоны свободной торговли и иных более «продвинутых форм сотрудничества». После устранения препятствий на пути вступления России в ВТО может последовать унификация правовых и таможенных регламентаций;

2) проведение совместной промышленной политики в опоре на объединение ресурсного и технологического потенциалов России и ЕС. Предлагаются, в частности, стратегические альянсы в таких сферах, как авиа- и судостроение, производство автомобилей, космические технологии, медицинская техника и фармакология, ядерная энергетика и логистика;

3) образование единого энергетического комплекса Европы; установление равноправных и гармоничных отношений между поставщиками, потребителями и странами-транзитерами энергоресурсов. На основе объединения усилий возникает возможность обмена активами и сотруд-

84. Putin: Plädoyer für Wirtschaftsgemeinschaft // *Süddeutsche Zeitung*. 2010.25.11.

ничества на всех фазах цикла — от разведки и добычи до поставки энергоносителей конечному потребителю;

4) проведение совместных научных исследований, взаимное участие в инновационных проектах, активизация студенческого и академического обмена;

5) расширение контактов между людьми, составление четкого временного плана отмены визового режима.

Российские предложения относительно синтеза экономик «классической» и «растущей» и образования «гармоничного экономического сообщества» нуждаются, видимо, в дополнительном разъяснении. Что касается уровня конкурентности и транспарентности бизнес-среды, открытости экономики в целом, то сближение и тем более «синтез» представляются не столько как движение навстречу друг другу, сколько как односторонние шаги России в направлении к институциональному порядку ЕС. Растущая экономика России все еще перегружена доставшимся институциональным и структурным наследием прошлого, такими системными пороками, как бизнес-бюрократические структуры всех видов — от госкорпораций до фирм-сателитов при государственных и муниципальных конторах. Ей свойственны отдельные архаичные признаки рыночного порядка эпохи раннего капитализма. Преодоление, искоренение этого «своеобразия», на наш взгляд, представляет собой обязательное условие, коль скоро речь идет о подключении к европейской интеграции.

Необходимы, как представляется, дополнительные усилия в направлении укрепления интернационализации отечественной экономики. Опора главным образом на отечественного производителя, как показала практика прошедших двух десятилетий, не позволяет вести эффективную борьбу с монополизмом, который в свою очередь во многом, если не в основном, предопределяет, в частности, «специфический» уровень российской инфляции. Внутренние цены в России в силу, в том числе, обособленности экономики, растут более чем на 10% в год даже в условиях

мирового кризиса, тогда как в Евросоюзе наблюдалась едва ли не дефляция. Россия, по-прежнему огражденная таможенными барьерами и в то же время не предпринимающая достаточных мер для расширения иностранного присутствия в экономике, превращается в самую дорогую страну на «евразийском» пространстве, где чрезмерные цены устанавливаются также и на отечественную продукцию.

Присоединение к европейской интеграции (оптимальной формой представляется ассоциированное членство с особо прописанным статусом) должно воплощаться не только и не столько в упрочении рыночных позиций российских экспортеров энергоносителей на европейском континенте или в привлечении инвестиций на амбициозные проекты в России, сколько в «европеизации» собственно российского бизнеса. Отечественные потребители не менее чем отечественные производители заслуживают открытого доступа на европейский рынок. Для этого требуется, однако, определенное смещение акцентов в экономической политике: вместо защиты и поощрения отечественного производителя и формирование благоприятного инвестиционного климата в целях размещения в стране эффективных производств и обеспечения эффективной занятости населения. Место происхождения и нахождения головной структуры инвестора при этом вообще не должно иметь принципиального значения – определяющей характеристикой должна быть, прежде всего, бизнес-репутация. Практическая реализация такого императива означает формирование внутренней конкурентной среды с широким привлечением иностранных участников. Уместно было бы, например, законодательное закрепление такой меры, как обязательное распространение за рубежом информации обо всех более-менее значительных тендерах (например, о госзакупках на сумму свыше 30 млн руб. или реконструкции дорожного полотна с аналогичной по стоимости сметой). Было бы желательно также прямое привлечение европейских партнеров к участию в формировании институциональной среды в России,

например, направление им на экспертизу всех более-менее значительных ведомственных проектов, касающихся условий хозяйствования. Весьма целесообразным представляется также широкое использование специалистов из Европы на всех уровнях регионального администрирования, а также в таких сферах, как коммунальное хозяйство или профессионально-техническое обучение.

«Европеизация» хозяйственной жизни не только желательна, но и возможна; ей, по глубокому убеждению автора, в принципе нет альтернативы. Она, однако, имеет шанс состояться и быть успешным проектом, если также, как в странах ЦВЕ, найдет свое проявление в повседневности, в реальной жизни рядовых граждан.

Вместо заключения

Протекционизм как доктрина экономической политики не находит своего убедительного теоретического обоснования в современной экономической науке. Вместе с тем, он по-прежнему весьма распространен и, более того, популярен. Меры по ограничению доступа товаров и услуг зарубежного происхождения, а также непосредственно иностранных компаний на «отечественный» рынок, находят поддержку в органах законодательной и исполнительной власти, равно как и в широких слоях населения, особенно в периоды экономического спада, даже в странах с развитой экономикой. Однако, как известно, общественные настроения не отличаются последовательностью и не всегда рациональны. В отношении протекционизма эта иррациональность может, например, выражаться в поддержке мер защиты против «чужаков» вообще и одновременном неприятии высоких цен на импортную продукцию.

Аргументация в пользу протекционизма, как и во времена Листа, строится на убежденности в том, что свобода торговли — привилегия ушедших в отрыв экономик, тогда как догоняющие страны вынуждены оберегать свои «молодые отрасли» от прямого столкновения с иностранными конкурентами. Экономическая практика XIX—первой половины XX столетия, казалось, подтверждает верность этого постулата. Однако глобализация экономики, ставшая главным определяющим фактором развития после периода

мировых войн, поставила под сомнение многие прежние представления, в том числе и тезис о пользе защиты «молодых отраслей» от внешней конкуренции.

На наш взгляд, наиболее весомым аргументом в пользу открытости и конкурентного порядка, как альтернативы долговременному протекционизму, служит феномен европейской интеграции, особенно после принятия в Евросоюз новых членов. Экономика стран ЦВЕ и Балтии открылись для конкуренции в рамках интеграционного союза 27 государств, но не были «раздавлены» конкурентами. Более того, конкуренция способствовала экономическому развитию на значительно более здоровой основе.

Россия, как известно, пошла по другому пути. Экономическая политика современной России, если сравнивать с советским периодом, разумеется, строится на принципиально иных началах. Однако до сих пор не удается преодолеть предубеждения советского прошлого, полностью избавиться от иллюзии возможности достижения «экономической безопасности» и необходимости защиты от экспансии Запада. В отличие от стран ЦВЕ в России иностранный капитал не вовлекался в процесс приватизации, советские активы были успешно распределены между «своими», и эта специфика российской приватизации во многом предопределила дальнейшее развитие российского предпринимательства в целом. «Защита отечественного производителя» стала одной из доминант российской экономической политики, несмотря на неопределенность самого понятия и невзирая на резоны чисто экономического характера, не говоря уже об интересах отечественных потребителей.

Переговорный период перед вступлением в ВТО растянулся на десятилетия, что определенно не способствовало снижению уровня монополизма и развитию конкуренции на отечественном рынке. Накануне вступления Россия стала «чемпионом» по протекционистским мерам, введенным для защиты от мирового кризиса: 37 протекционистских акций (Аргентина – 20, Германия – 16, Китай, Индия и

Великобритания по 11, Бразилия – 10, Италия и Испания по 9)⁸⁵. Хотелось бы верить в то, что по мере упрочения нового для России общественного и экономического строя и вовлечения в процесс глобализации удастся окончательно преодолеть последний дефицит, оставшийся в наследство от прошлой экономической системы, – дефицит конкуренции на внутреннем российском рынке.

Опыт применения протекционистской политики в России можно вполне считать солидным по стажу и исчерпывающим по части применяемого инструментария: в стране с начала XX в. и по настоящее время были опробованы различные стратегии, подходы и методы протекционизма, включая монополию на внешнюю торговлю, высокие импортные тарифы, различные нетарифные ограничения. Однако вряд ли можно подвести позитивный итог – защищаемые отрасли не становились в результате применения мер защиты более конкурентоспособными. Причем если в советский период такое положение было следствием несостоятельности системы директивного планирования, исключая конкуренцию на внутреннем рынке, то в период рыночной трансформации главными причинами слабой конкурентоспособности обрабатывающих отраслей можно считать просчеты в экономической политике. К ним можно было бы отнести следующие:

- во-первых, определенную недооценку и «недолеченные» «голландской болезни». Хотя симптомы ее всегда были очевидны – в реальном секторе экономики прибыльность добычи сырья наивысшая, притом, что по мере углубления переработки эффективность вложений падает. Как видно, просто «отсечением» части природной ренты в пользу госбюджета проблема не решается. Но это – тема для отдельного исследования;

- во-вторых, поддержки, в том числе, возможно, и таможенной защиты, заслуживали перспективные предприятия

85. Составили протекцию ...

и отрасли. Советские заводы и фабрики обрабатывающей промышленности к таковым в большинстве своем не относились. Видимо следовало не поддерживать их «на плаву», а поощрять усилия по их реструктурированию и санации хозяйственных единиц, включая переобучение персонала;

● в-третьих, ставка, прежде всего, на поддержку «отечественного» производителя оказалась невыигрышной. Сама по себе данная установка помимо прочего звучит, возможно, патриотично, но и двусмысленно, поскольку предполагает неоправданное с экономической точки зрения деление на «своих» и «чужих». В результате лишенный предыстории новый российский бизнес оказался защищенным от внешней конкуренции не только и не столько высокими таможенными барьерами, затрудняющими импорт, сколько сложившимся институциональным режимом, сформировавшимися правилами игры на внутренних рынках. Ограждение от внешней конкуренции способствует, однако, не столько развитию, сколько мутации вида. Защита и поддержка, как представляется, должны распространяться вообще на всякое честное предпринимательство, на всякую ответственную и законную частную инициативу, на все проявления добросовестной конкуренции.

Нельзя не признать, безусловно, того факта, что рыночная институциональная среда в России постепенно меняется в лучшую сторону. Бандитский и шулерский капитализм, характерный для периода 90-х гг., не столь быстро, как в постсоциалистических странах ЦВЕ, но все же уступает место более-менее цивилизованным рыночным отношениям. Ускорить процесс вытеснения и замещения хозяйственных схем и связей эпохи первоначального накопления, как свидетельствует опыт упомянутых стран, можно через широкое привлечение на рынок иностранных операторов с добротной репутацией, прежде всего речь идет о ТНК.

Можно вполне предположить, что процесс смены собственника в российской бизнес-среде в ближайший период активизируется. Похоже, что многие из «первопроходим-

цев» начального периода не расположены к кропотливому зарабатыванию и честному приумножению активов, к тому же — в условиях снижения нормы прибыли. Предстоящая (точнее, предполагаемая) «продажа состоявшихся бизнесов», в том числе иностранцам, сама по себе, на наш взгляд, не должна вызывать тревог и опасений. Принципиальное значение имеет все же не место регистрации, а публичность и транспарентность компании, опыт и профессиональные навыки менеджмента.

Всеохватывающей интернационализации хозяйственной жизни нет альтернативы в эпоху глобализации, тем более на этапе модернизации в широком смысле — совершенствования общественных, в частности, экономических отношений. Интернационализация означает, помимо прочего, экономию на издержках в масштабах всего народного хозяйства в целом за счет приобщения к зарубежному опыту, усвоению лучших его сторон. Эти процессы объективно необходимы, их, по меньшей мере, не следует сдерживать, напротив — лучше всемерно поощрять.

Литература

- Александров А.А., Дмитриев С.С.* Таможенное дело в СССР: Краткое учебное пособие для работников таможенных учреждений. М.: В/О «Международная книга», 1949.
- Алхимов В.С.* Внешняя торговля и внешние экономические связи. Статья в БСЭ, 1969–1978 гг. (<http://slovari.yandex.ru/dict/bse/article/00075/34900.htm>).
- Анчак Р.* и др. Сравнительный анализ стабилизационных программ 90-х годов / Под ред. С. Васильева. Московский центр Карнеги. Гл. 8. М.: Гендальф, 2003.
- Апокин А.* Повышение стимулов для инвестиций в основной капитал и технологии: основные направления экономической политики // Вопросы экономики. 2011. № 6.
- Бовыкин В.И.* Зарождение финансового капитала в России. М.: МГУ, 1967.
- Большой экономический словарь / Под ред. А. Борисова. М.: «Книжный мир», 2010.
- Брежнев Л.И.* Речь при получении ордена Ленина и третьей медали «Золотая звезда» Героя Советского Союза. 19 декабря 1978 г. / *Брежнев Л.И.* Ленинским курсом. Т. 7. М., 1979.
- Витте С.Ю.* Мануфактурное крепостничество // Русь. 1885. №3.
- Витте С.Ю.* По поводу национализма. Национальная экономика и Фридрих Лист. Киев, 1889.

- Витте С.Ю. Избранные воспоминания 1849–1911гг. М.: Мысль, 1991.
- Волгина Н.А. Международная экономика. М.: ЭКСМО, 2010.
- Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России. 2-е изд., испр. и доп. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2006.
- Глинкина С.П. К итогам приватизации в странах Центрально-Восточной Европы // Управление собственностью. 2004. №2.
- Гурова Т. Нация-предприниматель. Доклад для Мирового политического форума, Ярославль 2010, секция «Модернизация экономики России: от теории к практике» (<http://www.gpf-yaroslavl.ru/var/static/RUS-Modernization-of-the-Russian.pdf>).
- Донгаров А.Г. Иностраный капитал в России и СССР. М.: Международные отношения, 1990.
- Дроздов В.В. Внешнеэкономическая политика С.Ю. Витте // Politekonom. 1999. №11.
- Захаренко Р.А. Пол Кругман: нобелевский лауреат, теоретик международной торговли и экономической географии // Экономический журнал ВШЭ. 2008. №1 (http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/13_01_08.pdf).
- История Всесоюзной Коммунистической партии (больше-виков). М.: ОГИЗ, 1945.
- Карр Э. История Советской России. Большевицкая революция 1917-1923. М.: Прогресс, 1990.
- Киреев А.П. Международная экономика. Ч. 1 М.: Международные отношения, 1997.
- Киреев А.П. Аргументы за и против существования тарифов во внешней торговле. 26.04.2007 (http://www.elitarium.ru/2007/04/26/tarify_vo_vneshnej_torgovle.html).
- Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. М.: ЮНИТИ, 1997.

- Куликова Н.В. Рост и модернизация экономики на основе прямых иностранных инвестиций: опыт Центральной и Восточной Европы. Доклад на первом Российском экономическом конгрессе, Москва, 7–12 декабря 2009.
- Ленин В.И. О монополии внешней торговли. ПСС. Т. 45. М.: Изд-во политической литературы, 1965–1975.
- Либман А.М. Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт: Автореф. дис. ... д.э.н. М.: ИЭ РАН, 2010.
- Либман А.М., Хейфец Б.А. Экспансия российского капитала в страны СНГ. М.: Экономика, 2006.
- Либман А.М., Хейфец Б.А. Модели региональной интеграции. М.: Экономика, 2011.
- Люфт К. Итоги приватизации, осуществленной попечительским ведомством: оно вело себя как орган власти, а не собственник // *Politekonom*. 1996. №3.
- Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. Т. 2. М.-Л.: Госполитиздат, 1948.
- Маркс К. Протекционисты, фритредеры и рабочий класс. Речь, подготовленная Марксом для выступления на конгрессе экономистов в Брюсселе, 1847 г. / *Маркс К. и Энгельс Ф.* Собр. соч. Т. 4. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1955.
- Маркс К. О книге Листа «Национальная система политической экономии» / *Маркс К. и Энгельс Ф.* Из ранних произведений. М.: Госполитиздат, 1956.
- Менделеев Д.И. Оправдание протекционизма // «Новое время». 1897. 11(23 нов. ст.) июл. No 767.
- Новая экономическая энциклопедия / Составитель Е.Е. Румянцева. М.: Инфра-М, 2013.
- Обухов Н.П. Эволюция внешнеторговой и таможенно-тарифной политики государства в развитии процесса индустриализации России в XIX – первой половине XX вв. М.: «Бухгалтерский учет», 2009.
- Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс, 1995.

- Оль П.В. Иностранные капиталы в России. Пг.,1922.
- Паппэ Я., Антоненко Н. О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе // Вопросы экономики. 2011. №6.
- Паша В. «Догоняющие экономики» Японии и Южной Кореи и роль промышленной политики. Дайджест «Экономическая политика и политическая экономия». Приложение к журналу «Политэконом». М., 2000.
- Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000.
- Райнерт Э. Забытые уроки прошлых успехов // Эксперт. 2009. №1 (687).
- Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М.: ГУ ВШЭ, 2011.
- Райнерт Э., Каттель Р. Россия и другие страны группы БРИК: продвижение вперед, наверстывание упущенного или отставание? Доклад для Мирового политического форума, Ярославль 2010, секция «Модернизация экономики России: от теории к практике» (<http://www.gpf-yaroslavl.ru/var/static/RUS-Modernization-of-the-Russian.pdf>).
- Ронин С.А. Иностранные капиталы и русские банки. М.: Коммунистический ун-т им. Я.М. Свердлова, 1926.
- Рустоу А. Между капитализмом и коммунизмом / Сб. Концепция хозяйственного порядка. Учение ордолиберализма. М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1997.
- Современный экономический словарь / Под общей ред. проф. Б.А. Райзберга. М.: Инфра-М, 2013.
- Сулейманов С.В. Участие иностранных лиц в приватизации в Российской Федерации // Законодательство. 2003. №8.
- Тарновский К.Н. Советская историография российского империализма. М., 1964.
- Тимошина Т.М. Экономическая история России. М.: Изд-во МГИМО, 1998.

- Томашук И.О. Эмпирический анализ роли иностранных собственников в деятельности российских предприятий. Материал для обсуждения на семинаре в ГУ ВШЭ 28.03.2013 г.
- Туган-Барановский М.И. К лучшему будущему. СПб., 1912.
- Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: ИЭ РАН, 2013.
- Цвайнерт Й. История экономической мысли в России, 1805–1905. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
- Цедилин Л.И. Партнерство государства и бизнеса: российские реалии и международный опыт / Сб. Концептуальные проблемы рыночной трансформации в России / Под ред. Р.Н. Евстигнеева. М.: ИЭ РАН, 2009.
- Шапошников Н.Н. Таможенная политика России до и после революции. М.-Л.: Тип. им. Володарского, 1924.
- Шепелев А.Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века. Проблемы торгово-промышленной политики. Л.: Наука, 1981.
- Шокарев С. Иностраный капитал в России конца XIX–начала XX вв. // *Politekonom*. 1997. № 3–4.
- Эвентов Л.Я. Иностранные капиталы в русской промышленности. М.-Л., 1931.
- Boudreaux D.J. Do Subsidies Justify Retaliatory of Protectionism? // *Economic Affairs*. 2011. Vol 32. Issue 3.
- Carlin W., Landesman M. From Theory to Practice? Restructuring and Dynamism in Transition Economies // *Oxford Review of Economic Polycy*. 1997. P. 77–105.
- Djankov S., Murrell P. The Determinants of Enterprise Restructuring in Transition: An Assessment of the Evidence. World Bank, 2000.
- Ekelund R.B., Jr. and R.F. Hebert. A History of Economic Theory and Method. Fourth Edition. New York: McGraw-Hill Book Co., 1997.
- Eucken W. Staatliche Strukturwandlungen und die Krise des Kapitalismus. *Weltwirtschaftliches Archiv*. Bd.

- XXXVI. 1932. (Ойкен В. Структурные изменения государства и кризис капитализма. В сб.: «Теория хозяйственного порядка. «Фрайбургская школа» и немецкий либерализм». М.: Экономика, 2002).
- Haberler G.* The Theory of International Trade. London: William Hodge, 1936.
- Heckscher E.* The Effect of foreign Trade on the Distribution of Income // *Economisk Tidskrift*. 1919. №21.
- Hufbauer G.S.* Synthetic Materials and the Theory of International Trade. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1966.
- Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Ph.D. Thesis. Cambridge, Mass: MIT Press, 1976.
- Krugman P.R.* New Theories of Trade among Industrial Countries // *American Economic Review*. 1983. Vol.73, №2. May.
- Leontieff W.* Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined // *Proceedings of the American Philosophical Society*. 1953. N97. P. 332–349.
- Leontieff W.* Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis // *Review of Economics and Statistics*. 1956. Vol. 38, November. P.386–407.
- List F.* Das nationale System der politischen Ökonomie, 1841. (Лист Ф. Национальная система политической экономики. М.: Издательство «Европа», 2005).
- Melitz M.* The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. 2003. Vol. 71. P. 1695–1725.
- Ohlin B.* Interregional and International Trade. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933.
- Posner M.V.* International Trade and Technical Change. Oxford Economic Papers, New series. October 1961. Vol.13. №3. P. 323–341.

- Ricardo D.* The Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray, 1817 (*Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. Соч.: В 3 т. Т 1, гл. 1,7,22. М.: Госполитиздат, 1955).
- Rybczynski T.M.* Factor Endowments and Relative Commodity Prices // *Economica*. November 1955. №22. P.336–341.
- Samuelson P.A.* International Trade and the Equalization of Faktor Price // *Economic Journal*. June 1948. Vol. 58. P.165–184 (*Samuelson P.A.* International Faktor Price Equalization Once Again // *Economic Journal*. June 1949. Vol. 59. P.181–197).
- Smith A.* An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London, 1776. (*Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962).
- Stolper W.E.* and *Samuelson P.A.* Protection and Real Wages // *Review of Economic Studies*. November 1941. №9. P.58–73.
- Voskoboynikov I.B.* Sources of productivity growth in the new EU Member States and in Russia. М.: ГУ ВШЭ, 2013.
- Wieser F. v.* Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft. In: *Grundriss der Sozialökonomik*. Vol.1: Wirtschaft und Wissenschaft. Tubingen, 1914.
- Yudaeva K., Kozlov K, Melnyieva N.* Does Foreign Ownership Mutter? Russian Experience // *Economics of Transition*. 2003. Vol. 11.

Приложения

Приложение 1

Федеральный закон от 29 апреля 2008 г. N 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» (с изменениями и дополнениями от 28 декабря 2010, 1 июля, 16 ноября 2011г.).

Статья 6. Виды деятельности, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства.

В целях настоящего Федерального закона к видам деятельности, имеющим стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства, относятся следующие виды деятельности:

- 1) выполнение работ по активному воздействию на гидрометеорологические процессы и явления;
- 2) выполнение работ по активному воздействию на геофизические процессы и явления;
- 3) деятельность, связанная с использованием возбудителей инфекционных заболеваний;
- 4) размещение, сооружение, эксплуатация и вывод из эксплуатации ядерных установок, радиационных источников и пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилищ радиоактивных отходов, за исключением деятельности по эксплуатации радиационных источников, осуществляемой хозяйственными обществами

в гражданском секторе экономики, для которых указанная деятельность не является основной;

5) обращение с ядерными материалами и радиоактивными веществами, в том числе при разведке и добыче урановых руд, при производстве, использовании, переработке, транспортировании и хранении ядерных материалов и радиоактивных веществ;

6) обращение с радиоактивными отходами при их хранении, переработке, транспортировании и захоронении;

7) использование ядерных материалов и (или) радиоактивных веществ при проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

8) проектирование и конструирование ядерных установок, радиационных источников, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилищ радиоактивных отходов;

9) конструирование и изготовление оборудования для ядерных установок, радиационных источников, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилищ радиоактивных отходов;

10) проведение экспертизы проектной, конструкторской, технологической документации и документов, обеспечивающих обеспечение ядерной и радиационной безопасности ядерных установок, радиационных источников, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилищ радиоактивных отходов, деятельности по обращению с ядерными материалами, радиоактивными веществами и радиоактивными отходами;

11) подлежащие лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации разработка, производство шифровальных (криптографических) средств, защищенных с использованием шифровальных (криптографических) средств информационных систем, телекоммуникационных систем;

12) подлежащая лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации деятельность

по распространению шифровальных (криптографических) средств, за исключением этого вида деятельности, осуществляемого банками, в уставном капитале которых отсутствует доля (вклад) Российской Федерации;

13) подлежащая лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации деятельность по техническому обслуживанию шифровальных (криптографических) средств, за исключением этого вида деятельности, осуществляемого банками, в уставном капитале которых отсутствует доля (вклад) Российской Федерации;

14) предоставление услуг в области шифрования информации, за исключением этого вида деятельности, осуществляемого банками, в уставном капитале которых отсутствует доля (вклад) Российской Федерации;

15) деятельность по выявлению электронных устройств, предназначенных для негласного получения информации, в помещениях и технических средствах (за исключением случая, если указанная деятельность осуществляется для обеспечения собственных нужд юридического лица);

16) разработка, производство, реализация и приобретение в целях продажи специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, юридическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность;

17) разработка вооружения и военной техники;

18) производство вооружения и военной техники;

19) ремонт вооружения и военной техники;

20) утилизация вооружения и военной техники;

21) торговля вооружением и военной техникой;

22) производство оружия и основных частей огнестрельного оружия (за исключением производства холодного, гражданского и служебного оружия);

23) производство патронов к оружию и составных частей патронов (за исключением производства патронов к гражданскому и служебному оружию);

- 24) торговля оружием и основными частями огнестрельного оружия и патронами к оружию (за исключением торговли холодным, гражданским и служебным оружием и патронами к гражданскому и служебному оружию);
- 25) разработка и производство боеприпасов и их составных частей;
- 26) утилизация боеприпасов и их составных частей;
- 27) производство взрывчатых материалов промышленного назначения и деятельность по их распространению;
- 28) деятельность по обеспечению авиационной безопасности;
- 29) космическая деятельность;
- 30) разработка авиационной техники, в том числе авиационной техники двойного назначения;
- 31) производство авиационной техники, в том числе авиационной техники двойного назначения;
- 32) ремонт авиационной техники, в том числе авиационной техники двойного назначения (за исключением ремонта узлов и агрегатов, выполняемого организациями гражданской авиации);
- 33) испытание авиационной техники, в том числе авиационной техники двойного назначения;
- 34) осуществление телевизионного вещания на территории, в пределах которой проживает население, составляющее половину или более половины численности населения субъекта Российской Федерации;
- 35) осуществление радиовещания на территории, в пределах которой проживает население, составляющее половину или более половины численности населения субъекта Российской Федерации;
- 36) оказание услуг хозяйствующим субъектом, включенным в реестр субъектов естественных монополий, в сферах, указанных в пункте 1 статьи 4 Федерального закона от 17 августа 1995 года N 147-ФЗ «О естественных монополиях», за исключением субъектов естественных монополий в сферах услуг общедоступной электросвязи и общедоступ-

ной почтовой связи, услуг по передаче тепловой энергии и передаче электрической энергии по распределительным сетям;

37) осуществление деятельности хозяйствующим субъектом, включенным в предусмотренный статьей 23 Федерального закона «О защите конкуренции» реестр и занимающим доминирующее положение:

- а) в географических границах Российской Федерации на рынке услуг связи (за исключением услуги по предоставлению доступа к сети «Интернет»);
- б) на территориях пяти и более субъектов Российской Федерации на рынке услуг фиксированной телефонной связи;
- в) в географических границах городов федерального значения на рынке услуг фиксированной телефонной связи;

38) осуществление деятельности хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение в области производства и реализации металлов и сплавов со специальными свойствами, используемых при производстве вооружения и военной техники;

39) геологическое изучение недр и (или) разведка и добыча полезных ископаемых на участках недр федерального значения;

40) добыча (вылов) водных биологических ресурсов;

41) осуществление хозяйствующим субъектом полиграфической деятельности, если такой хозяйствующий субъект способен обеспечить печатание не менее чем двухсот миллионов листов-оттисков в месяц;

42) осуществление хозяйствующим субъектом деятельности редакции и (или) издателя периодического печатного издания, продукция которого выходит в свет тиражом каждого отдельного номера не менее чем один миллион экземпляров.

Источник: ГАРАНТ – информационно-правовой портал (<http://base.garant.ru/12160212>).

Приложение 2. Иностранные инвестиции в Россию

Таблица 1. Поступление иностранных инвестиций по типам

	2012			Справочно – 2011	
	млн долл. США	в % к:		в % к:	
		2011	итогу	2010	итогу
Инвестиции	154 570	81,1	100	166,1	100
Из них:					
прямые инвестиции	18 666	101,4	12,1	133,3	9,7
В том числе:					
взносы в капитал	9 248	101,8	6,0	117,9	4,8
из них реинвестирование	740	32,0	0,5	в 3,1р.	1,2
лизинг	3	2,0	0,0	150,7	0,1
кредиты, полученные от зарубежных совла- дельцев организаций	7 671	102,4	5,0	162,6	3,9
прочие прямые инвестиции	1 744	104,0	1,1	120,5	0,9
портфельные инвестиции	1 816	в 2,3р.	1,2	74,9	0,4
В том числе:					
акции и паи	1 533	в 2,7р.	1,0	167,6	0,3
долговые ценные бумаги	282	129,0	0,2	32,2	0,1
прочие инвестиции	134 088	78,2	86,7	171,7	89,9
В том числе:					
торговые кредиты	28 049	101,0	18,1	157,9	14,6
прочие кредиты	97 473	69,7	63,1	176,8	73,4
из них:					
на срок до 180 дней	44 543	48,7	28,8	в 2,2р.	48,0
на срок свыше 180 дней	52 930	109,3	34,3	127,8	25,4
прочее	8 566	в 2,3р.	5,5	119,1	1,9

Источник: данные Госкомстата (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm).

Таблица 2. Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности (млн долл. США)

	2012			Накоплено на конец декабря 2012:	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения активов и обязательств	всего	в % к итогу
Всего	154 570	136 555	-693	362 366	100
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	624	312	18	2 585	0,7
рыболовство, рыбоводство	65	66	3	84	0,0
добыча полезных ископаемых	18 150	14 027	-28	61855	17,1
обрабатывающие производства	49 230	41 467	-1 684	114 438	31,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 821	267	238	8 505	2,3
строительство	850	4 440	26	10 311	2,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	25 379	19 303	260	66 514	18,4
гостиницы и рестораны	76	144	14	793	0,2
транспорт и связь	4 622	5 718	382	31 086	8,6
финансовая деятельность	43 395	42 495	30	23 856	6,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10 035	7 872	59	40 592	11,2
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	-	0,0	4	567	0,2
образование	2	1	-	5	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	177	34	0,5	315	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	144	409	-15	860	0,2

Источник: данные Госкомстата (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm).

Таблица 3. Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам (млн долл. США)

	Накоплено на конец декабря 2012:		В том числе:			Справочно поступило в 2012
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций*	362 366	100	136 018	8 716	217 632	154 570
из них по основным странам-инвесторам	307 930	85,1	104 602	7 026	196 302	84 036
в том числе:						
Кипр	76 739	21,1	52 769	1 795	22 175	16 455
Нидерланды	61 490	17,0	21 248	64	40 178	21 126
Люксембург	42 774	11,8	1 285	261	41 228	11 523
Китай	27 922	7,7	1 460	4	26 458	740
Соединенное Королевство (Великобритания)	26 677	7,4	3 315	3 059	20 303	13 490
Германия	24 913	6,9	11 388	12	13 513	7 202
Ирландия	14 310	3,9	281	1	14 028	4 671
Виргинские о-ва (Брит.)	12 506	3,5	8 357	1 794	2 355	3 501
Япония	10 779	3,0	1 239	6	9 534	1 135
Франция	9 820	2,7	3 260	30	6 530	4 193

* Включая инвестиции из государств-участников СНГ.

Источник: данные Госкомстата (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm).

Таблица 4. Поступление иностранных инвестиций по отдельным странам-инвесторам* (млн долл. США)

	Поступило в 2012	В % к итогу по виду экономической деятельности	В том числе:		
			прямые	портфельные	прочие
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	624	100	274	0,2	350
Из них:					
Кипр	399	64,0	117	-	282
Дания	46	7,3	17	-	29
Добыча полезных ископаемых	18 150	100	3 529	62	14 559
Из них:					
Нидерланды	8 678	47,8	213	-	8 465
Кипр	1 752	9,7	1 216	61	475
Люксембург	1 290	7,1	0,2	-	1 290

Продолжение табл. 4

	Поступило в 2012	В % к итогу по виду эконо- мической деятельности	В том числе:		
			прямые	порт- фельные	прочие
Из итога по добыче полезных ископаемых: добыча топливно- энергетических полезных ископаемых	15 691	100	2 740	58	12 893
Из них:					
Нидерланды	8 673	55,3	212	-	8 461
Кипр	1 013	6,5	565	57	391
Франция	810	5,2	810	-	-
Обрабатывающие производства	49 230	100	5 702	1 058	42 470
Из них:					
Соединенное Королевство (Великобритания)	8 039	16,3	190	3	7 846
Люксембург	6 117	12,4	196	0,0	5 921
Кипр	5 478	11,1	1 133	82	4 263
Швейцария	4 996	10,1	53	10	4 933
Нидерланды	3 915	8,0	635	36	3 244
Из итога по обрабатывающим производствам: производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	2 894	100	843	3	2 048
Из них:					
Швейцария	588	20,3	37	-	551
Кипр	539	18,6	479	0,1	60
Германия	302	10,4	127	-	175
обработка древесины и производство изделий из дерева	889	100	392	4	493
Из них:					
Австрия	184	20,7	112	-	72
Кипр	166	18,7	30	0,1	136
Чешская Республика	77	8,7	-	-	77
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	965	100	297	-	668
Из них:					
Австрия	228	23,7	46	-	182
Соединенное Королевство (Великобритания)	157	16,3	124	-	33
Германия	141	14,7	2	-	139

Продолжение табл. 4

	Поступило в 2012	В % к итогу по виду эконо- мической деятельности	В том числе:		
			прямые	порт- фельные	прочие
производство кокса и нефтепродуктов	19 365	100	19	1	19 345
Из них:					
Соединенное Королевство (Великобритания)	6 692	34,6	-	0,1	6 692
Ирландия	3 253	16,8	0,0	-	3 253
Кипр	2 503	12,9	19	-	2 484
химическое производство	2 978	100	284	6	2 688
Из них:					
Швейцария	885	29,7	1	-	884
Нидерланды	476	16,0	27	-	449
Соединенное Королевство (Великобритания)	406	13,6	-	0,0	406
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13 129	100	188	985	11 956
Из них:					
Люксембург	4 398	33,5	-	0,0	4 398
Нидерланды	2 140	16,3	47	-	2 093
Швейцария	1 639	12,5	1	4	1 634
производство машин и оборудования	1 444	100	632	0,0	812
Из них:					
Германия	357	24,7	265	0,0	92
Республика Корея	211	14,6	-	-	211
Кипр	117	8,1	113	0,0	4
производство транспортных средств и оборудования	4 445	100	1 209	37	3 199
Из них:					
Республика Корея	739	16,6	10	-	729
Германия	498	11,2	94	0,0	404
Швеция	488	11,0	5	-	483
Казахстан	443	10,0	-	-	443
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 821	100	439	106	1 276
Из них:					
Кипр	778	42,7	338	29	411
Нидерланды	492	27,0	1	0,0	491
Франция	147	8,1	-	0,0	147

Окончание табл. 4

	Поступило в 2012	В % к итогу по виду эконо- мической деятельности	В том числе:		
			прямые	порт- фельные	прочие
Строительство	850	100	362	48	440
Из них:					
Кипр	375	44,1	124	11	240
Германия	112	13,2	91	2	19
Оптовая и розничная торговля; ремонт авто- транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	25 379	100	2 918	25	22 436
Из них:					
Нидерланды	6 766	26,7	318	-	6 448
Люксембург	3 812	15,0	6	-	3 806
Германия	2 950	11,6	178	0,0	2 772
Транспорт и связь	4 622	100	584	34	4 004
Из них:					
Франция	1 501	32,5	0,0	-	1 501
Кипр	818	17,7	301	0,2	517
Нидерланды	496	10,7	63	0,0	433
из итога по транспорту и связи:					
связь	2 823	100	137	34	2 652
Из них:					
Франция	1 500	53,1	-	-	1 500
Нидерланды	447	15,8	17	0,0	430
Финансовая деятельность	43 395	100	1 238	153	42 004
Из них:					39
Швейцария	39 147	90,2	1	0,0	146
Кипр	1 361	3,1	405	129	827
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10 035	100	3 450	324	6 261
Из них:					
Кипр	3 648	36,4	1 677	276	1 695
Соединенное Королевство (Великобритания)	2 623	26,1	31	2	2 590
Нидерланды	632	6,3	263	-	369

* Информация приводится по видам экономической деятельности, в которые за отчетный период осуществлены наиболее крупные иностранные инвестиции.
Источник: данные Госкомстата (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/41inv27.htm).

**Приложение 3. Ставки Единого таможенного тарифа
Таможенного союза по отдельным
товарным позициям (по состоянию
на 23.08.2012 г.)**

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Ставка ввозной таможенной пошлины (в % от таможенной стоимости, либо в евро, либо в долл. США)
0201 10 000 3	Высококачественная говядина	15
0207 11 100 1	Мясо и пищевые субпродукты кур домашних, не разделенные на части, свежие или охлажденные, ошипанные и полупотрошенные, в порядке, указанном в дополнительном примечании 4 Таможенного союза к группе 02	25, но не менее 0,2 евро за 1 кг
	Прочие	80, но не менее 0,7 евро за 1 кг
0302 13 000 0	Лосось тихоокеанский	10
0405 10 110 0	Масло сливочное в первичных упаковках нетто—массой не более 1 кг	15, но не менее 0,29 евро за 1 кг
0406 90 130 1	Сыр Эмменталер с содержанием жира 45 мас.% или более	15, но не менее 0,4 евро за 1 кг
0409 00 000 0	Мед натуральный	15
0701 90 500 0	Картофель молодой с 1 января по 30 июня	15
0702 00 000 1	Томаты свежие или охлажденные с 1 января по 30 июня	15
0709 92 100 0	Маслины или оливки	15
0803 10 100 0	Бананы свежие	5 но не менее 0,02 евро за 1 кг
0807 11 000 0	Арбузы	5
0901 11 000 1	Кофе арабика	0
0902 30 000 1	Чай черный ферментированный в одноразовой упаковке	20, но не менее 0,8 евро за 1 кг

Окончание приложения 3

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Ставка ввозной таможенной пошлины (в % от таможенной стоимости, либо в евро, либо в долл. США)
1512 11 910 1	Масло подсолнечное в первичных упаковках нетто—объемом 10 л или менее	15, но не менее 0,14 евро за 1 кг
1701 12 100 1	Свекловичный сахар для рафинирования с 1 января по 30 июня	250 долл. США за 1000 кг
1701 12 100 9	— // — с 1 июля по 31 декабря	270 долл. США за 1000 кг
2207 10 000 0	Спирт этиловый неденатурированный с концентрацией спирта 80 об.% или более	100, но не менее 2 евро за 1 л
3105 60 000 0	Удобрения минеральные или химические, содержащие два питательных элемента: фосфор и калий	10
6101 20 900 0	Куртки (включая лыжные), ветровки, штормовки и аналогичные изделия	10, но не менее 3 евро за 1 кг
6404 11 000 0	Спортивная обувь; обувь для тенниса, баскетбола, гимнастики, тренировочная и аналогичная обувь	10, но не менее 1 евро за пару
8703 21 109 0	Легковые автомобили (кроме специально поименованных)	25, но не менее 1 евро за 1 куб. см объема двигателя
9503 00 210 0	Куклы детские	15
8517 12 000 0	Телефонные аппараты для сотовых сетей связи или других беспроводных сетей связи	5

Рассчитано по: данные сайта (<http://www.alta.ru/ett2012/>).

Приложение 4. Среднегодовые темпы прироста ВВП
в странах-членах ЕС в 2000–2013 гг.*
(страны ранжированы по убыванию темпов
прироста)

	Страны	Среднегодовые темпы прироста ВВП, %
1	Литва	+4,3
2	Словакия	+4,2
3	Латвия	+3,9
4	Эстония	+3,9
5	Польша	+3,6
6	Румыния	+3,5
7	Болгария	+3,4
8	Чехия	+2,6
9	Ирландия	+2,3
10	Люксембург	+2,3
11	Швеция	+1,8
12	Мальта	+1,6
13	Финляндия	+1,5
14	Венгрия	+1,5
15	Австрия	+1,5
16	Великобритания	+1,5
17	Испания	+1,4
18	Кипр	+1,3
19	Бельгия	+1,2
20	ЕС (27)	+1,2
21	Германия	+1,1
22	ЕС (15)	+1,0
23	Франция	+1,0
24	Нидерланды	+1,0
25	Еврозона	+0,9
26	Дания	+0,6
27	Греция	+0,1
28	Италия	+0,0
29	Португалия	-0,0

* прогноз

Источник: Данные Комиссии ЕС, OECD (<http://wko.at/statistik/eu/europa-wirtschaftswachstum.pdf>).

Об авторе

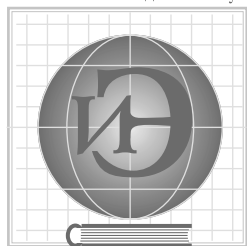
Цедилин Леонид Иванович, 1946 г.р. Кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник сектора институционального анализа Центра экономической синергетики и макроэкономических моделей Института экономики РАН.

В 1970 г. окончил МГИМО МИД СССР. В 1976 г. защитил кандидатскую диссертацию.

Сфера научных интересов: теория экономической трансформации, трансформационные процессы в Восточной Германии, социальное рыночное хозяйство, теория ордолиберализма, проблемы государственно-частного партнерства, теоретические и практические аспекты промышленной политики и протекционизма.

Автор свыше 50 опубликованных работ. В 1977–2006 гг. — ответственный секретарь и исполнительный директор российско-германского научного журнала «Политэконом».

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научное издание

Цедилин А.И.

**Протекционизм в российской экономической политике:
институциональный исторический опыт**

Оригинал-макет *Валериус В.Е.*

Редактор *Ерзнкян М.Д.*

Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*

Подписано в печать 25.12.2013. Заказ № 100

Тираж 300 экз. Объем 10,4 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0455-5



9 785994 004555