

От редакции. Не секрет, что многие читатели втайне желали бы услышать от Юрия Жестина новую порцию «разоблачительной» информации о крупнейших российских производителях арматуры, подобно той, что была опубликована два года назад под шапкой «Отношения собственности в арматуростроении». Также есть и такие читатели, которые заявляют об этом в открытую.

Но, во-первых, уровень солидности нашего журнала с тех пор значительно вырос — заявляем об этом без ложной скромности, — и сегодня мы десять раз подумали бы, прежде чем публиковать подобные «желтоватые» материалы. А во-вторых, и сам автор... впрочем, предоставим ему слово.

На пороге ИЛИ Еще раз об экономике и других неприятностях

Ю. Жестин, аналитик журнала «АС»

Прогресс все время движется куда-то понемногу...

Ю. Ким

Арматурная отрасль на пороге перемен. Перемен, в результате которых она прекратит существование...

Тем, кто ввиду такого наглого заявления не успел хлопнуть в негодование журнал, вежливо поясним: автор не совсем то имел в виду. Даже совсем не то. Во-первых, прекращение существования если и грозит, то лишь понятию «арматурная отрасль», а не тем, кто себя к ней ныне причисляет. Во всяком случае, далеко не всем тем. Это во-первых. А во-вторых, стоять на пороге ведь можно долго, вдумчиво. И затем, настоявшись вдоволь, то ли переступить затем порог, то ли вовсе и не переступать, а взять да вернуться восвояси.

И вообще лучше сразу разочаровать алчущих сенсаций: роль Кассандры автору не по нутру. Заявлять, что, мол, способен в деталях предсказать судьбу отдельно взятого завода, арматурного или какого другого — шарлатанство. Чтобы что-либо конкретное утверждать по данному поводу, нужно глубоко понимать внутреннюю ситуацию на заводе, то есть владеть инсайдерской информацией. Автор такой информацией не владеет. А гаданьем заниматься не намерен.

Но есть еще и системные закономерности... Вот, допустим, конкретный человек. Судьба его — в руках божьих, нам не дано ее предугадать. Однако ж, наука демография (не путать с демагогией!), исправно изучая рождаемость, смертность, миграцию и всякие прочие тенденции, неплохо вычисляет, как изменится структура и численность населения того или иного города или региона. И, заметим, многие подобные выводы можно сделать, вовсе никакой наукой не пользуясь, а просто из толики логики и здравого смысла.

Почему бы не предположить, что автор такой толики не лишен? И, значит, если судьба отдельно взятого предприятия покрыта мраком, то судьба всех скопом...

В одном из интервью С.И. Ляпунова¹ прозвучало, что после вступления России в ВТО многие арматурные заводы умрут. В кулуарах редакции возникла даже оценка этого «многие»: от половины до двух третей. Такова примерно доля российских арматурных предприятий, которые в принципе не сумеют сегодня произвести что-либо интересное мировому рынку. То есть, предприятий неэффективных по гамбургскому счету. А также по миланскому, парижскому и лондонскому.

С цифрой, пожалуй, согласиться можно. А всё остальное требует уточнения. Во-первых, приговор «умрут» автор не разделяет. Да, неэффективны многие наши заводы... если смотреть *оттуда*. Но и там болезнь сия не обязательно влечет летальный исход. Обычно ее все же стараются вылечить. Причем при легкой форме даже хирургического вмешательства не требуется: приглашают врачей-консультантов, бенчмаркинг проводят, другие какие-нибудь медикаменты применяют. Если болезнь запущена — тогда да, без операции не обойтись. Случаются поглощения, слияния и всякие иные неприятности, вплоть до частичного или полного перепрофилирования. Но это уже совсем крайний случай.

Есть и другое сомнение. Эффективность ведь — штука относительная, как и всё в этом бренном мире. Мало ли что им *оттуда* видится? У нас-то свой счет, не гамбургский, причем для его измерения имеется собственный аршин вместо ихнего дюйма. И, заметим, неэффективные предприятия наши, будучи с точки зрения не спешащей

¹ См. «Арматуростроение» №5/2005, стр. 29 — «Многие выжижут?»

нам помочь границы хромыми, косыми, а заодно и сопливыми, до сих пор живы, весьма неплохо себя чувствуют и иногда даже, в экстазе патриотического оптимизма, искренне полагают себя здоровыми, как быки. Почему? И надолго ли?

Наконец, ВТО тут на самом-то деле особо ни при чем. Вступление в ВТО — это вовсе не революция, когда вчера еще всё было этак, а завтра уже вот так, совсем по-другому. Те процессы в экономике, что вызывают грозящее гибелью заболевание, идут вне зависимости от наличия или отсутствия каких-то торговых организаций, всемирных или нет. Связаны процессы эти с глобализацией. Глобализация — явление объективное и неминуемое, но все-таки длительное. И вступление в ВТО, которое обещает случиться в наступившем году, сработает не как инициатор, а лишь как катализатор этих глобальных процессов. Вирус неэффективности носится в воздухе, и мы его давно вдохнули, ВТО лишь подорвет иммунитет.

...Ага, тут мне с галерки подсказывают, что мол, прежде нужно еще один вопрос поставить: а надо ли нам вообще быть конкурентоспособными в мировом масштабе? Сколько лет жили себе, не особо на остальной мир оглядываясь — и ничего! Так может, и теперь проживем? Мало ли, что они там о нас думают? На кой ляд нам сдался этот самый гамбургский счет? Неужто своего усть-урюпинского не достаточно?

Этот вопрос мы рассматривать не будем, ибо он выходит за рамки экономики, и лежит, пожалуй, в философской плоскости. Да и, собственно, что тут спорить-то? Давайте хоть какие-нибудь выводы сделаем, а уж пользоваться ими или нет — личное дело каждого. Всяк вправе пойти давно накатанным путем: обвинить во всем Чубайса и продолжать гордо глотать сопли, кося и прихрамывая. И флаг ему в руки! Только железный занавес уже, пожалуй, обратно не навесить. А ДН почему-то измеряют в дюймах, а не в аршинах. Но это так, к слову.

Итак, эффективность. Слово это научились употреблять все. Ах, как легко оно срывается с наших уст, как естественно звучит с трибун и страниц... с каждым разом требуя все меньше и меньше умственных усилий и неуклонно превращаясь в ярлык. Иные преуспели в большем, крепко освоив также термин «конкурентоспособность», каковой и произносят теперь почти без запинки... Не спешите, уважаемый читатель, принимать сей сарказм на свой счет и обижаться — автор сам тут грешен по самые уши. (Напр., см. выше.) Термины, однако, заезжены до утери смысла, и стремление их «сиять заставить заново»² вполне оправданно.

Попробуем. Начнем с невинного тезиса: «Надо быть эффективным!» Очевидно, не так ли? Но... зачем? Зачем быть эффективным? Ответ: чтобы быть конкурентоспо-

² В. Маяковский: «Хочу сиять заставить заново величественнейшее слово «партия»



собным. Ладно... а зачем быть конкурентоспособным? Ну как же? Прежде всего, чтоб выжить!

Ага! А вот и неправильно! Способность конкурировать не является первичным условием выживания! С кем, например, конкурировал г-н Р. Крузо на своем острове, с Пятницей, что ли? Ни с кем! Не было нужды, не с кем было. Но он же выжил! Почему? Потому что приспособился к условиям своей робинзоновой жизни. Вот! Чтобы выжить, нужна прежде всего *приспособляемость*, в то время как способность конкурировать — лишь частное свойство, для этого порою потребное, но не всегда.

«Приспособляемость» — термин из теории эволюции, «конкуренция», кстати, тоже. Теория эта, вопреки наивным заблуждениям обывателей, не сводится к тому, что человек есть предок обезьяны (что ясно безо всяких теорий, посмотреть хотя бы канал МузТВ). Дарвин действительно изучал лишь происхождение биологических видов (всех, а не только человека), но изобретенный им метод «вдруг» оказался удобным для изучения многих других систем³, в том числе социально-экономической.

Так вот, *приспособленность* к среде обитания — первична. Неприспособленный помрет, а приспособленный... например, начнет плодиться и размножаться. И лишь когда популяция вырастет настолько, что на всех перестанет хватать ресурсов — возникнет конкуренция. Конкуренция есть соревнование *приспособленных* за жизненные ресурсы! С ее помощью природа выясняет, кто приспособлен лучше.

Для бизнеса жизненным ресурсом являются деньги клиентов. И конкуренция начинается тогда, когда их (денег и клиентов) на всех остро не хватает. В Европе падение прибыли с привычных, скажем, шести процентов до, допустим, пяти воспринимается как катастрофа.

³ Автор, как обычно, не претендует на научность. Иначе потребовалось бы множество уточнений. На самом деле эволюционная модель (а это именно модель!) адекватна не всегда — например, в точках бифуркации ее применять нельзя. Это такие точки... и тут лучше прерваться, иначе термины ползут гурьбой, их всех придется объяснять, и выльется всё это в отдельную статью на тему, весьма далекую от избранной

трофа и побуждает немедленно принимать какие-то меры. В России, однако, для одних предприятия это вообще не прибыль, они считают не проценты, а десятки таковых, а то и т.н. «счетчики», другие же бедолаги живут, из года в год работая в убыток. И как это прикажете понимать?

Выводы очевидны. Первое: условия, в которых существует российский бизнес, в значительной степени иные, чем на Западе, причем очень сильно разнятся для разных его сфер. Второе: наша экономическая система пока далека от равновесия⁴. Напрашивается и третий вывод: **во многих сферах российского бизнеса настоящей, циничной, зверской конкуренции, характерной для развитого рынка, нет и в помине.** И прежде всего речь о производстве. Да, все производители более или менее *приспособились* к новым условиям, которые последний раз потрянуло глобальной катастрофой почти десять лет назад. Кто не сумел приспособиться — просто не выжил. Но далеко не везде присутствует тот дефицит ресурсов, что заставляет работать в состоянии непрерывного конкурентного стресса, когда один неверный шаг — и ты за бортом истории. Порою то, что у нас называют конкуренцией — лишь игра в нее. Вон, глядите, дети бегают по двору с деревянными палками, тычут ими друг в друга и кричат: «Та-та-та! Убит!» Они тоже думают, что воюют. Для них это дело серьезно до слёз.

Жанр хорошего слезного нытья наши производители освоили давно. В их бедах виноватыми выходят все вокруг, кроме них самих. Характерное для ребенка поведение. Но ведь и вправду некий этический казус выходит по поводу ВТО и прочей интеграции в мировую экономику... Представьте: не успевших повзрослеть — под тяжелые танки? Пусть даже инфантильны «деткишки» из-за собственной дури и лени, невзирая на все призывы немедленно стать взрослыми. Но это так, к слову.

Тезис по поводу дефицита конкуренции выглядит странным, неточным, и кому-то покажется глупым и необоснованным. С.И.Ляпунов, например, от чьего высказывания мы оттолкнулись вначале, скажет: «Та или иная, но конкуренция есть всегда!» — и будет по своему прав. Но спорить незачем, такой спор неминуемо сведется к терминам: что называть «настоящей» конкуренцией. Куда важнее почуять, понять и усвоить, что внешние условия для российского бизнеса какие-то «не такие» — потому и конкуренция «ненастоящая». («Не такие» — не значит «лучше» или «хуже». Манера оправдывать местной спецификой свои беды — соблазнительная и привязчивая, но дурная, в общем-то, манера. Хотя постараться понять специфику, без сомнения, полезно.)

Так что ж не так с условиями? Тут имеются две взаимоуязвимые ипостаси: социальная и экономическая

⁴ Подробнее об это см. [1]

(что прямо следует из [1]). Если огрубить, мы сегодня имеем, с одной стороны, экономику, ориентированную на экспорт ресурсов, с торчащими изо всех углов свежими потрохами приватизации, с другой стороны, менталитет, вобравший в себя как исконное «умом не понять», так и ошметки «совка», и комплексы «барыжности» 90-х, и далеко пока не искупленный «первородный грех российского бизнеса»[2].

Да, на первый взгляд всякие там «рыночные отношения» и прочие красивые сертификаты у нас имеются — во всяком случае, надуть весь мир нам удалось, иначе в ВТО не приняли бы. Но автор убежден, что это скорее умелая иллюзия [1], что бытие, конечно, определяет сознание, но очень медленно. Да и речь лишь об общественном сознании, что ж до сознания конкретных личностей — дела обстоят еще хуже. История подтверждает: должны смениться два поколения, прежде чем можно будет всерьез говорить о новой сущности социального аспекта системы.

Так вот, то, что «экономика России сидит на «нефтяной игле» [3], чревато не само по себе, а в связи с пресловутым менталитетом. В странах ОПЕК эта игла поострее будет — и ничего, живут себе и не жалуются. Или взять Норвегию... А в Украине, наоборот, нефти с газом нет, зато ситуация подозрительно похожа на российскую...

Тут ведь понимаете, в чем дело... Все мы — от первого олигарха до последнего забулдыги — относимся к своей экономике не совсем так, как они думают, что мы к ней относимся, и как они сами к ней относятся, даже не представляя себе давно уж, что можно относиться по-другому. О месте своем в социально-экономической системе, о целях своих деловых, да и о себе самих, мы мыслим не то чтобы «отстало», или там «неэффективно», а просто иначе, в иных категориях. В аршинах, не в дюймах.

Между прочим, хомо, поскольку он сапиенс, отличается от остальных существ тем именно, что не только приспособливается к условиям, но и приспособливает их под себя. И как отдельная личность, и как биологический вид, и как социум. Хотя и занят хомо этим порой бессознательно, в соответствии со своими глубинными представлениями о должном. Это мы к тому, что плановая экономика развитого социализма суть не просто другая культура производства. Это иная цивилизация, иной вкус материнского молока. И когда стройные ряды хомосов с отношением к делу, впитанным именно с таким молоком, «входят в рынок» — они самим своим взглядом, как мышь Эйнштейна⁵, формируют мир вокруг себя, влияя на экономическую систему не в меньшей

⁵ «Мышь Эйнштейна» — идиома, возникшая благодаря ставшему широко известным саркастическому восклицанию Альберта Эйнштейна в адрес первооткрывателей квантовой теории, из которой следует, что наблюдатель частично создает наблюдаемое: «По-вашему, мышь может переделать мир, просто посмотрев на него?». Полагая такой вывод абсурдным, Эйнштейн заключил, что в квантовой физике содержится какой-то большой нераспознанный изъян. Он ошибся. Но фраза осталась (прим. ред.)



степени, чем законы или власть. Вместо рынка получается «рынок». В жирных кавычках.

Когда все платят налоги, а кто-то отдельно взятый не платит – это одна ситуация. Тогда отступника можно пожурить, а то и посадить. А когда все не платят? Журить и сажать в этом случае тоже можно, и тоже отдельно взятых, только взятых уже из совсем иных соображений...

А вас никогда не удивляло, что потребители, ругая на чем свет стоит какого-либо производителя, продолжают год за годом закупать его продукцию? Видите: та самая инертность мышления, которая делает наших производителей неконкурентоспособными в мировом масштабе, является фактором выживания на внутреннем поприще! Ведь если наш типичный завод с его технологией и организацией взять да перенести аккуратненько куда-нибудь в Гамбург, он там погибнет сразу и неминуемо. Но на внутреннем «рынке» он чувствует себя вполне комфортно, поскольку здешние «правила игры» сформированы сонмом именно таких типичных заводов.

С другой стороны, занавес-то железный мы поломали. Значит, уметь мыслить в дюймах в наше время минимум

полезно – а с этим у нас беда полная. Дело ведь не только в том, что неучи мы во многом. Ну, купишь ты книжку умную, ну, прочтешь, и что дальше? Это пол⁶ нынче легко поменять, а менталитет – увы, на такое медицина пока не способна. А кто, сидючи по кабинетам, начитался учебников и выучился соображать не на троих, а в одиночку, причем исключительно в дюймах, на практике выглядит «придурком в поисках рыночной свежести». К сожалению. Но это так, к слову.

От редакции. «Это только присказка, сказка впереди». Вторая часть эссе Юрия Жестина будет опубликована в следующем номере журнала «АС». В ней автор, оставаясь в рамках своего «ненаучного» взгляда на экономику, анализирует главный фактор внешней среды, в которой существует российское машиностроение – порядок закупок оборудования крупнейшими национальными компаниями. Задаваясь вопросом, почему, например, условия тендеров есть по существу «непереводимая игра слов», он приходит к весьма нелицеприятным для этих компаний выводам. А на их основе – к не самым оптимистичным, но вполне реальным выводам о возможной судьбе тех или иных машиностроительных предприятий и отрасли в целом.

⁶ Во всех смыслах этого слова (прим. авт.)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ю. Жестин Экономика делают люди // Арматуростроение 2005, №5.
2. И. Задорин Семь вопросов российскому бизнесу // Сообщение-эксперт 2006, №9.

3. В. Кершенбаум Отечественное нефтегазовое оборудование: конкурентоспособность и ВТО // Промышленные ведомости 2001, №24-25.