

# Разумная промышленная политика необходима и возможна

**К. А. Бабкин,**  
*президент Промышленного союза  
«Новое Содружество»*



**В** экономике мы руководствуемся неверными установками, и как следствие — отстаем в темпах развития и теряем возможности. Но пока еще в наших силах делать Россию высокотехнологичной передовой державой, авторитетной в мире, демократической внутри, увеличить количество доброжелательно настроенных людей в мире, повысить безопасность нашей жизни. И все это на фоне улучшения морального состояния общества, улучшения демографии. Для этого мы должны перевести нашу экономическую политику на путь с названием «Разумная промышленная политика».

В чем состоит идея этого пути? Разумная промышленная политика должна содержать шесть позиций:

1. Классификацию отраслей экономики по степени приоритета.
2. Создание равных условий конкуренции для отраслей и продуктов, получивших высокий приоритет.
3. Четкую публичную стратегию по созданию, развитию и приватизации корпораций с государственным участием.
4. Разумную налоговую политику.
5. Разумный подход к использованию углеводородов и других сырьевых продуктов.
6. Международную политику, основанную на учете экономических интересов партнеров.

**Расстановка приоритетов.** Сегодня ни одна страна в мире не может развивать все отрасли экономики одинаково успешно, и к России это, разумеется, тоже относится. Развивать все подряд не имеет смысла. Надо разбить все производственные отрасли экономики на три категории, по степени важности и видам товаров: назовем их категории А, Б и В. В категорию В должны попасть те отрасли, которые у нас в принципе не могут

быть конкурентоспособными и которые мы не планируем развивать совсем. К категории Б — она должна составлять основу экономики — следует отнести то, что можно развивать и что может быть конкурентоспособно не только на внутреннем, но и международном рынке. В категорию А попадут те отрасли, которые являются или могут являться конкурентоспособными только при условии пристального внимания со стороны государства. Это то, что принято называть стратегическими отраслями: наукоемкие производства, в которых требуется сложная кооперация, которым нужны инвестиции с многолетней окупаемостью и усилия государства для продвижения продукции. Это исследование космоса, строительство сложных кораблей и видов вооружения, авиостроение, атомное машиностроение. Сюда же надо отнести такие важнейшие системы, как железнодорожные перевозки, электрические сети и международные нефтяные трубопроводы. И все.

Список отраслей, подпадающих под категорию А, должен быть очень коротким. Произвести такое разграничение можно, взяв коды ТН ВЭД. Это стопка бумаг высотой 5–6 см. Кто-то должен потратить на это свое время, сесть с карандашом и прикинуть: бананы Россия должна производить? Наверное, нет. Ставим букву В. Свеклоуборочные комбайны? Сегодня желающих ими заниматься нет. Категория В. Речные суда будем строить? Да. Оставляем Б. Электронику? Частично, т. е. ЖК-мониторы надо пометить буквой В, а навигационные приборы — Б. Буквой А помечаем наиболее приоритетные продукты, производство и продвижение которых курирует председатель правительства. Тогда наступила бы ясность, по крайней мере, стало бы понятно, кому надо создавать условия для развития и кого поддерживать, куда инвесторам вкладывать деньги. Это очень важно. Сегодня, отка-

зываясь создавать такие категории, отказываясь поддерживать производителей, правительство фактически все товарное производство относит в категорию В, в категорию «бросовых отраслей».

Приходилось слышать, что невозможно создать такой список. Будет много споров. Да будет, но это показывает важность и необходимость такого разграничения. Понятно, что этот список будет не жесткий, невозможно его составить окончательно. Он будет видоизменяться в процессе переговоров, в процессе совершенствования промышленной политики. Но есть отрасли, которые бесспорно надо поддерживать. К категориям Б надо отнести все отрасли, все производство товаров, которое выжило за 20 лет кризиса, через который прошла и проходит наша страна, то есть, если какое-то производство живет в отсутствие промышленной политики, то его надо поддерживать, оно доказало очень большую жизнеспособность и оно потенциально конкурентоспособно. И соответственно все производство, которое сегодня существует в России, все это надо относить к категориям А и Б и выстраивать для них равные условия конкуренции с их зарубежными конкурентами, и создавать им благоприятные условия для развития.

Также в категорию Б надо отнести те товары, которые инвесторы предлагают к производству. Другими словами, если инвестор заявляет, что он планирует производить, например, офисные кресла, он должен обратиться к правительству. И после анализа, который докажет, что это реальный производитель, готовый вложить средства, надо производство офисных кресел переносить из категории В в категорию Б, т. е. создавать благоприятные условия для того, чтобы инвестор вкладывал деньги, чтобы он производил, конкурировал и зарабатывал деньги, платил налоги, и экономика наша развивалась. И также в категорию Б следует относить те товары, которые пусть косвенно, но конкурируют с товарами российского производства. Например, допустим, мы решим, что зажигалки в России производить невыгодно, нет смысла инвестировать миллионы долларов, отвлекать рабочих, для того чтобы создать производство зажигалок. Может быть, изначально мы производство зажигалок отнесем в отрасль В, но если производители спичек, которых немало в России, обратятся в правительство и скажут, что спички как товар конкурируют с зажигалками, поэтому импорт дешевых зажигалок из Китая подрывает экономику производителей спичек, то правительство должно внимательно изучить вопрос, и если оно усмотрит наличие субсидий производителям зажигалок или иные факторы неравной конкуренции, то соответственно надо ограничивать этот импорт, сохраняя возможность работать производителям спичек. И только если никто не проявил интереса к производству определенного вида товаров, то такие товары надо записывать в категорию В, не защищать, обнулять пошлины, создавать благоприятные условия для импортеров с тем, чтобы эти товары на внутреннем рынке стоили дешево, для того, чтобы потребители выигрывали, сэкономили деньги на покупке этих товаров.

**Равные условия конкуренции.** Не всем это очевидно, но сегодня российский производитель работает

в условиях неравной конкуренции с зарубежными компаниями. Допустим, мы создали классификацию отраслей по степени приоритетности, выделили отрасли и виды товаров, производство которых мы намерены развивать. Что же делать, чтобы добиться их роста? Прежде всего, надо выделить ключевой фактор, без которого все остальное теряет смысл: нужно создавать равные условия конкуренции между российскими и зарубежными производителями. Руководители экономики считают, что поддерживать производство, создавать для него благоприятные условия не нужно. Сообщают, что ограничения открытости рынка противоречит их убеждениям, в результате наше правительство не поддерживает ничего. Выживайте, как хотите, помогать кому-то, развивать кого-то мы не будем. Поэтому в России развиваются только те отрасли, которые не испытывают международной конкуренции. Например, строительство. Нельзя построить здание в Турции и перевезти его в Россию — строительные компании должны строить здесь. Развиваются также связь, транспорт, оказание услуг, торговля, добыча полезных ископаемых. Все это хорошо, Разумная Промышленная Политика должна ускорить их рост, эти отрасли надо развивать и дальше. Но экономическое могущество и динамичность нации определяется в первую очередь другим — способностью конкурировать, создавая востребованный инновационный продукт.

То, в каких условиях сегодня работают российские производители и в чем могла бы заключаться поддержка государства, можно рассмотреть на примере компании Ростсельмаш. Сегодня мы работаем в условиях неравной конкуренции с зарубежными компаниями. Можно оценить это по трем позициям: доступ на внешние рынки, доступ на внутренний рынок и производство техники. Рассмотрим их последовательно. Итак, доступ на внешние рынки (для справки: в 2006 г. — 40% продукции компании Ростсельмаш отправлялось на экспорт, а в 2007 г. — 25%). Экспортное кредитование. Мы — делегация Союзагромаша в составе двадцати руководителей различных российских заводов — были в Узбекистане, сельское хозяйство которого исторически работало на российских комбайнах. Но в последние несколько лет Узбекистан стал покупать половину техники в России, а половину — в Европе и США. Мы их спрашиваем: «Почему, ведь зарубежные комбайны гораздо дороже, для них надо специально масло из Германии везти?». Узбеки отвечают: «Нам немецкие комбайны отдают в кредит на десять лет под 4% годовых. Вы можете так же?» «Нет, извините, Ростсельмаш работает только по предоплате. У нас нет государственной поддержки экспорта». Узбеки: «Ну, извините, мы будем работать с немцами». В Канаде, например, нас как собственников Buhler сама нашла государственная фирма, агентство под названием Export Development Canada (EDC), которое выразило готовность оказывать нам поддержку, чтобы мы могли лучше экспортировать канадские тракторы.

Схема работы агентства следующая:

1. Канадская компания и зарубежный покупатель обращаются в EDC.
2. EDC проверяет иностранную компанию и определяет лимит финансирования.

3. Если клиент не оплатит стоимость товара, EDC обязуется возместить производителю 90% от суммы сделки. Контракт при этом стоит 0,8% — это единовременный платеж.
4. Имея страховое покрытие от EDC, компания-экспортер обращается в банк за финансированием сделки. Сама EDC денег не дает, но банки принимают в обеспечение дебиторскую задолженность в размере покрытия EDC, оценивают ее как безрисковую и, соответственно, выдают кредит под низкую ставку. Сейчас она находится в пределах 4,5–5% годовых. Практика показывает, что для покупателя техники возможность получения такого кредита — мощнейший стимул, который часто оказывается определяющим. Страны Запада применяют для поддержки своих экспортеров и прямые субсидии.

В странах Восточной Европы в 2000–2006 гг. действовала программа Европейского Союза под названием SAPARD, декларирующая развитие сельского хозяйства и сельской местности. Суть ее можно выразить следующим образом. Болгарскому (или, например, польскому) фермеру говорят: «Если ты купишь комбайн европейского производства, то 50% его стоимости мы выплатим тебе из бюджета ЕС. Если купишь комбайн из России — не получишь, естественно, ничего». SAPARD дала эстонским крестьянам в общей сложности около 1 млрд крон (около \$97,7 млн). Официально в документах SAPARD требование закупать только западную технику не прописано, но реально оно есть. Так, в центральном союзе хуторян (союз фермеров) Эстонии отмечали недостатки SAPARD: слишком жесткие требования к оформлению заявок, требование покупать только западную технику. Если бы российские власти с целью развития отечественного экспорта предложили подобную программу, то многие эстонские фермеры купили бы нашу технику вместо европейской.

Проникновению на рынки развитых стран мешают нетарифные препятствия, которые в России практически не применяются. Например, экологические или технические стандарты, применяемые в Евросоюзе. Техника из других стран часто не удовлетворяет этим стандартам — наши самолеты слишком шумные, американские грузовики слишком длинные, китайские автомобили не удовлетворяют стандартам безопасности и т. п. Западная техника — техника в смысле механизмов и техника юридических уловок — более утонченная, и поэтому здесь мы всегда будем в проигрыше. В России отсутствуют и политическая поддержка экспортеров. Мне неизвестны случаи, когда условия поставки российской сельхозтехники были бы предметом лоббирования со стороны российского руководства, обратных случаев много. Я держал в руках копию письма президента США президенту России с просьбой облегчить доступ комбайнов американского производства на рынок России. Просьба была удовлетворена. Факт в том, что на внешних рынках наши комбайны не имеют тех видов поддержки, которыми располагают зарубежные коллеги — это подрывает конкурентоспособность нашей техники.

Что делать? Создать финансовый механизм, экспортное агентство, которое реально поддерживало бы экспорт тех товаров, которые мы относим к категориям А и Б. И поддерживать этот экспорт, используя рычаги политического влияния и тактику ответных ограничений. Без этого на мировом рынке конкурировать на равных нельзя.

Доступ товаров на внутренний рынок России также носит неравноправный характер. Здесь мы, например, сталкиваемся со льготами для иностранцев по уплате НДС. Все просто замечательно: мы произвели комбайн, заплатили 18% НДС. Немец произвел комбайн в Германии, заплатил НДС, вывез из Германии, ему возместили НДС, привез в Россию, и НДС уже может не платить. Существует режим, согласно которому можно в России создать юридическое лицо, внести в его уставный капитал комбайн, и тогда он освобождается от уплаты НДС. И есть другой режим, временного таможенного ввоза. Это когда, скажем, турки на время уборки урожая въезжают в Россию на комбайнах и два месяца работают. В этом случае комбайны также не облагаются НДС и пошлинами. Часто комбайны даже не выезжают обратно, их просто ставят на склад временного хранения на зиму. И это — законодательно закреплённые схемы, по которым техника, произведенная за рубежом, на рынке России получает льготу в размере 18% ее цены по отношению к технике, произведенной в России. Мы говорим об этом годами, но проблема годами не решается, и это — образчик подхода правительства к поддержке российского машиностроения.

Еще одна проблема — занижение таможенной стоимости. В среднем импортный комбайн стоит €150 тыс. Когда идет занижение, техника декларируется на таможне по €15–25 тыс., тем самым снижается оплата НДС и пошлин. Такие случаи нередки, об этом говорит таможенная статистика. В августе 2007 — январе 2008 г. без занижения в страну было ввезено всего 0,8% всех завезенных комбайнов, 90% — с занижением в 1,5 раза и более и свыше 6% — с занижением от 4 до 8 раз!

Хорошо, что появилась система субсидирования процентных ставок: теперь российский фермер берет кредит, покупает комбайн, и процентные ставки ему субсидируются государством. Система работает, но большую часть денег, выделяемых по ней, получают поставщики иностранной техники. Официальная позиция министерства сельского хозяйства и правительства такова, что их не интересует, купит фермер российский или импортный комбайн. Такое есть только у нас, в других странах — ни на Западе, ни на Востоке, ни на Юге подобного подхода нет. Везде к программам субсидирования при покупке техники реально имеют доступ только отечественные производители. На фоне остального это мелочь, но зарубежные коллеги получают дотации также на участие в выставках. Если Ростсельмаш выставляется в России или за рубежом, участие в одной выставке обходится компании в среднем €400–600 тыс., и дотаций нет. Если же, например, турецкая компания выставляет свою технику в Москве, то государство покрывает 50% расходов на рекламу и 100% расходов на аренду площадки.

Далее, производство техники и стоимость кредитов. Здесь также существуют неравные условия. В России стоимость кредитных ресурсов составляет 15–18% годовых, в странах Западной Европы — 4–6%. Это если нет государственной поддержки. Часто она есть. К примеру, в США у нас (у компании Buhler Industries) есть завод в Фарго (штат Северная Дакота). Мы пользуемся одной из программ. При покупке оборудования штат компенсирует часть процентной ставки и платит расходы на оформление кредита за компанию. Компания в ответ обещает создать определенное количество рабочих мест. В итоге имеем льготную ставку 1,9% годовых на семь лет на покупку оборудования. Субсидии на модернизацию в России отсутствуют как явление. В странах Западной Европы существуют на системной основе и покрывают до 30% расходов компаний по этой статье. Например, в Германии, если фирма-производитель берет кредит на покупку и установку нового оборудования, то до 50% этого кредита на себя берет государство в лице администрации соответствующих земель.

Экологические субсидии. В России производителей стимулируют внедрять экологически чистые технологии в основном с помощью штрафов. В других странах не забывают применять субсидии и выделение средств на модернизацию, улучшающую экологические показатели. Поддержка НИОКР в развитых странах 50% стоимости исследовательских работ покрывается за счет государственных субсидий. В России — 3%.

Налоговое стимулирование модернизации. За счет налоговых послаблений и льгот модернизация производства обходится зарубежным предприятиям значительно дешевле, чем российским. Не поддерживаю мнения, что дотации не могут продолжаться вечно и в этом нет экономического смысла. Отношения можно строить следующим образом: сколько налогов собрали с производителей, столько и выдали им в виде дотаций. В этом случае дотации могут действительно идти вечно, для того, чтобы экономика развивалась, люди получали работу и давали ее другим. Китай и Америка десятилетиями поддерживают своих производителей. Субсидии — это эффективный, но сложный в использовании инструмент. Сложно создать механизм эффективного справедливого их распределения, чтобы он при этом не плодил коррупцию. Этот инструмент больше подходит для стран с развитым гражданским обществом. Пока мы его не создали, необязательно симметрично отвечать иностранцам: ты субсидию — мы субсидию, ты дотацию — мы дотацию. Можно несимметрично: у тебя дотация 40% — вот тебе пошлина 40% (поэтому мы и говорим про необходимость повышения пошлин на ввоз комбайнов).

Заменителем субсидий может выступать грамотная таможенная политика страны. Хорошим примером являются страны Южной Америки (Бразилия, Аргентина, Колумбия и др.). Мы изучали их законодательство, поскольку планируем поставлять туда тракторы и комбайны.

Мы выяснили, что правительства этих стран установили единые ставки ввозных импортных пошлин на технику на уровне 30–50% + НДС 27%, что делает импорт оборудования и машин бессмысленным. Что-

бы избежать пошлин и НДС, нужно открыть производство в одной из этих стран, использовать не менее 60% местных комплектующих и создать полный цикл по одному из основных переделов (например, резка, сварка и покраска рамы). В итоге сейчас в Бразилии есть заводы всех крупнейших производителей сельхозтехники (John Deere, AGCO, CNH). И что в этой ситуации самое главное — многие производители комплектующих открыли свои производства там и привезли свои технологии (например, Cummins — в Бразилии, ZF — в Аргентине), при этом местные поставщики комплектующих подтянулись к международному уровню, переняли их практику, научились грамотно работать. Соответственно, имея хорошую базу по комплектующим и поддержку правительства, местные производители тоже себя хорошо чувствуют — производят технику, конкурирующую с международными компаниями.

Защита рынка совсем не обязательно вызывает на нем удорожание товаров. Это подтверждается на опыте производства комбайнов. В 2007 г. в России по требованию российских производителей была введена и действовала комбинированная пошлина на ввоз зерноуборочных комбайнов из-за рубежа. Комбайны российского производства не подорожали. Российские комбайностроители просто стали больше производить и продавать комбайнов, отвоевывая долю рынка. Сегодня пошлина возвращена в изначальное состояние — 5% от декларируемой стоимости комбайна. Учитывая практику занижения стоимости, эта пошлина фактически эквивалентна нулевой. Аргументы сторонников снижения пошлин одни и те же: вступление в ВТО и рост инфляции. Чиновники сегодня эмансипировались от нас. Мы с ними живем на разных планетах. Все эти аргументы о необходимости выравнивания конкуренции я разъяснял шести ныне действующим министрам и вице-преьерам. Возражений я не услышал. Но реальная помощь также не поступила. Вообще чиновники очень любят порассуждать о низком качестве производимых в России товаров, отсталости техники, производимой в России, и о том, как прекрасна техника, производимая в других странах. Они отказываются понимать, что кризис случился не по вине рабочих, что кризис — это не повод убивать предприятия, а, наоборот, именно во время кризиса необходимо эти предприятия поддерживать, вкладывать усилия и средства в их реконструкцию и модернизацию. Я не думаю, что здесь я должен говорить о конкретных решениях, которые правительство должно принять, то есть о конкретных видах поддержки. Они могут быть самыми разными: это и защита рынка, и экспортное кредитование, и налоговые льготы тем предприятиям, которые модернизируют производство, и субсидирование производства. Все это должно происходить на основе анализа льгот, которыми пользуются зарубежные производители. У государства существуют триллионы способов поддержать своего производителя. Важно иметь правильные цели и ориентиры. В России, повторю, ориентиры правительства — вступление в ВТО, борьба с инфляцией. В других странах основной ориентир — развитие экономики, завоевание рынков, поддержка инноваций, развитие человеческого по-

тенциала. Наиболее успешные страны — США, Китай, страны Евросоюза — являются примерами того, как нация может являться единым экономическим кулаком, как она может эффективно координировать усилия государственных органов и бизнеса, а значит — добиваться впечатляющих результатов. Нам надо учиться этому.

**О сельском хозяйстве.** В России существуют прекрасные условия для развития сельского хозяйства. У нас 120 млн га сельхозугодий. Для сравнения: во Франции, являющейся главной аграрной державой Европейского Союза, — 18,5 млн га, в Японии, которая обеспечивает себя продовольствием, — 4,3 млн га. Наши земли достаточно обеспечены влагой, у нас подходящий для сельского хозяйства климат, который, кстати, улучшается с точки зрения глобального потепления. У нас есть люди, которые желают трудиться на селе. Надо только создать условия для этих людей, создать условия для того, чтобы отрасль могла эффективно и динамично развиваться. Еще пять лет назад от государственного деятеля невозможно было услышать слова «сельское хозяйство». Делали вид, будто его нет. Иными словами, никто не верил в то, что сельское хозяйство в России имеет потенциал, что им надо заниматься. В обществе культивировался образ сельского хозяйства, как «черной дыры», где теряются огромные ресурсы, где народ спивается и вымирает. К счастью, сегодня этот подход изменился. Уже многие признают, что у России большой аграрный потенциал. Все больше руководителей начинают реально обращать внимание на создание условий для развития села и вникать в проблемы, которые стоят перед нашей деревней. Вся история России основана на сельском хозяйстве, соответственно вся культура России базируется на сельском хозяйстве и, лишившись этой отрасли, не дав ей развиваться, мы не сможем стать морально здоровыми и уверенно смотреть в будущее.

Развитие сельского хозяйства для нас важно и с точки зрения удержания территории, так как нам надо заселять наши огромные пространства, если мы не хотим их никому отдавать. Сельское хозяйство — это базовая отрасль, она создает спрос на многочисленные товары и услуги, и развитие этой отрасли вызывает рост всей экономики страны. Один сельский труженик дает возможность работать трем горожанам, которые должны производить для него технику, удобрения, заниматься наукой и т. д. Мы знаем, что в рамках национального проекта выделяются деньги и уже видим результаты: количество сельхозпродукции постепенно увеличивается, жизнь в деревне несомненно улучшилась за последние несколько лет. Но говорить о том, что село у нас здоровое, что оно вышло из кризиса, к сожалению, мы не можем. 40 млн га земли из тех, что возделывались ранее, сейчас не обрабатываются (вся площадь суши, принадлежащей Германии — 34,9 млн га), они заброшены.

Если вы проедете по регионам России, особенно по центральной европейской ее части, то у вас перед глазами постоянно будут стоять заброшенные поля, заросшие бурьяном, руины свинарников, силосохранилищ, мастерских. Абсурдность ситуации состоит в том, что, с одной стороны, у нас не обрабатываются

миллионы гектаров, безработица на селе, и с другой стороны — 45% продовольствия, которое страна потребляет, ввозится из-за рубежа: в Аргентине, Австралии, Новой Зеландии, США, в странах Европы, и деньги эти уходят мимо тамбовских, рязанских и смоленских крестьян. Это происходит из-за отсутствия внятной экономической политики, в первую очередь — из-за неравных условий конкуренции. Нашему фермеру говорят: «Ну вот, конкурируй, пожалуйста. Сегодня единый рынок, все открыто, Россия — часть мировой экономики». Но при этом забывают оказать ему эффективную поддержку. Фермер, выращивающий пшеницу в Греции, ежегодно получает €120 на гектар общей площади хозяйства, а германский животновод получает €200 на каждое животное. Эти ставки варьируются от страны к стране, но средний уровень везде достаточно высок. Европейские хозяйства поддерживаются при обновлении парка техники. При покупке, например, комбайна германскому фермеру возмещают 25% полной стоимости, польскому — 35%. И это только отдельные из великого множества других видов дотаций. В общей сложности 40% доходов европейских фермеров — это дотации из бюджета. Для российского фермера дотации сегодня ничтожны. Они составляют 3% от его дохода. Как можно конкурировать, если там 40% дотаций, а здесь — 3%? Соответственно мужик выращивает корову, приходит на рынок ее продавать, и ему говорят: «Спасибо, но твоя корова стоит на 37% дороже только что привезенной из Новой Зеландии. Мы купим новозеландскую корову». После этого мужик приходит домой, говорит, что больше коров выращивать не будет, режет скотину, пьет водку. И поэтому наша деревня выглядит так, как выглядит.

Если сравнить цены на продовольствие на внутреннем российском рынке и на внутреннем рынке, например, Евросоюза, то мы увидим, что они в России на десятки процентов ниже, чем на рынке Европы. Учитывая разницу в уровнях дотаций, это означает, что, например, австрийский фермер получает в разы большее вознаграждение за свой труд, чем российский. Этим и объясняется, почему европейское сельское хозяйство развивается, получает инвестиции, а российское село — нет. И, соответственно, Россия ест продовольствие, произведенное за рубежом. Эту ситуацию, конечно же, надо менять, поскольку Россия может быть здоровой, если здорово ее сельское хозяйство. Как исправить ситуацию? В Европе дотации — 40%, поэтому мы должны компенсировать этот фактор: либо иметь пошлину в размере 40% на ввоз продовольствия в Россию, либо выделять такие же дотации (на 40% дотировать нашего фермера), либо применять комбинированный метод. Надо также тщательно и системно контролировать качество продовольствия, которое попадает на российский прилавок. Сегодня, когда мы приходим в магазин, у нас нет никакой уверенности, что в пакете с надписью «молоко» находится молоко и что колбаса сделана из мяса. И даже если мясо в колбасе есть, вполне вероятно, что получено оно с использованием генетически модифицированных продуктов.

Наладить такой контроль надо для того, чтобы защитить российского крестьянина. Российское село последние двадцать лет испытывало недостаток средств,

а значит, вносилось мало удобрений, не применялись пестициды и ядохимикаты. Поэтому продовольствие, производимое сегодня в России, является экологически более чистым, чем произведенное в других странах. Поэтому усиление контроля качества продовольствия обратит слабые стороны российского крестьянина в его преимущества, усилит его позиции на рынке. Без создания условий равной конкуренции, не оказывая ему поддержку, бесполезно в чем-то винить нашего фермера и бесполезно требовать каких-то достижений. Фермер должен получать за свой труд адекватное вознаграждение. Главное, в чем сегодня можно упрекнуть российского крестьянина — неумение отстаивать свои права. В других странах, если происходит снижение цен по какому-то виду продовольствия, то весь сектор начинает бунтовать и возмущаться. Так случилось на рынке молока в Германии. В начале 2008 г. цены на молоко опустились с €0,43 до 0,27 (до российского уровня). Снижение вызвало массу протестов и демонстраций, немецкие фермеры с лозунгами «проще вылить молоко, чем продать» ежедневно выливали на поля по 40000 л молока, и они добились повышения цен. Когда летом 2008 г. правительство Южной Кореи сняло запрет на импорт субсидированной говядины из США, 700 тыс. человек под антиамериканскими лозунгами вышли на улицы Сеула, в результате чего правительство страны ушло в отставку.

Сегодня часто можно слышать такую риторику, что цены на продовольствие растут, а это фактор, которому надо противодействовать, людям надо есть, и продовольствию нельзя дорожать. Это ошибочный подход, который мешает правильно мыслить и мешает создавать условия для развития. В Европе продовольствие стоит дороже, чем в России и, начиная с 2006 г., дорожает более высокими темпами. Я обсуждал эту тему со многими людьми в Европе, и спрашивал, беспокоит ли европейцев то, что продовольствие дорожает? Требует ли кто-то ограничить рост цен на продовольствие? Все поголовно мне отвечали, что нет, все понимают, что это нормальный фактор, что это объективная тенденция, и — парадокс для нас — европейцы радуются тому, что продовольствие дорожает. Лучшее средство от высоких цен на продовольствие — высокие цены на продовольствие. Они вызывают приток инвестиций, сельское хозяйство развивается, экономика развивается, люди получают работу, государство может собирать больше налогов, да и количество бедных вследствие развития экономики сокращается. Для тех же слоев населения, для которых стоимость буханки хлеба действительно важна, существует система социальной помощи, которая компенсирует удорожание продуктов. Позитивно, что государство сегодня периодически ставит себе задачей не допускать слишком глубокого падения цен на зерно в России, поэтому проводит его закупки — так называемые зерновые интервенции. Главный недостаток этой меры состоит в том, что зерно не экспортируется, не потребляется, а (по крайней мере, так декларируется) складывается на элеваторах, то есть участвует в нормальном годовом цикле производства и потребления зерна. Оно не покидает внутреннего рынка России и учитывается участниками рынка при формировании цен, то есть

продолжает «давить» на рынок. Задача государства должна состоять в том, чтобы обеспечить реальный сбыт. Здесь основные резервы — наращивание внутреннего потребления зерна и увеличение экспорта. Внутреннее потребление зерна увеличится с развитием животноводства. Для производства одного килограмма говядины требуется скормить животным восемь килограмм зерна. Поэтому надо поддерживать российское производство мяса и птицы. Экспорт зерна увеличится после того, как будет создан механизм, система, занимающаяся кредитованием и субсидированием экспортеров сельхозпродукции, — такие механизмы есть во всех развитых странах. Развитие транспортной инфраструктуры, завоевание зарубежных рынков потребует определенного времени и привлечения инвестиций. Здесь важно, чтобы такие меры, как запрет на экспорт зерна, пошлины на экспорт сельхозпродукции больше не применялись. Сегодня мы имеем рыночные отношения, социальное устройство, которое считается более передовым, современная техника и технологии гораздо более совершенны, чем те, что применялись четверть века назад. Если нам удастся привлечь на село инвестиции, мы вправе будем ожидать и роста урожая. Допустим, правительство поддержало крестьян, отрегулировало рынок продовольствия, и сельские труженики стали получать адекватное вознаграждение, продавая результаты своего труда по ценам не ниже, чем зарубежные фермеры (то есть в среднем в два раза дороже, чем сегодня). Каких результатов мы вправе будем от них ожидать? Белоруссия (которую часто упрекают за неэффективное руководство) в советское время собирала 6 млн т зерна в год, а в последние годы — до 10 млн т. В Татарстане в советское время урожай зерна в 14 центнеров с га считался рекордным, сегодня — 37 центнеров с га является там нормой. Республика в 2,3 раза превысила сбор зерна по сравнению с достижениями советского времени (в частности, сбор пшеницы возрос с 0,95 млн т в 1990 г. до 2,15 млн т в 2007 г.). Россия в 1980-е гг., еще называясь РСФСР, собирала около 120 млн т в зерна в год, при этом сельское хозяйство не являлось цветущей и передовой отраслью. Поэтому, если просто распространить опыт этих регионов и хозяйств в масштабе страны, то Россия будет производить не менее 200 млн т зерна. Это ли не благородная и реальная цель? И это, конечно, не будет пределом. Интересно посмотреть на сельское хозяйство с точки зрения равномерного распределения богатства в обществе. Правительство стимулирует укрупнение хозяйств, развитие агрохолдингов, и сегодня есть хозяйства размером в один миллион гектаров. В других странах — в Европе, в Америке и др. — стараются поддерживать небольшие хозяйства. В Германии, например, четко ограничен размер годовых субсидий для одного хозяйства. Поэтому в Германии средний размер хозяйства — 45 га, в Польше — 12 га, в США — 150 га. Там считается, что если хозяин земли сам же ее и обрабатывает — это позитивно как с точки зрения экономической эффективности, так и с точки зрения психологического и социального климата на селе. Место крупного капитала в сельском хозяйстве — в области обеспечения аграриев и переработки продукции.