

Автор благодарит: кандидата технических наук, полковника В.В. Шумова за идеи и материалы, профессора Ю.А. Абрамова, заведующего кафедрой экономической теории МГТУ им. Баумана — за поддержку, Светлану — самого первого и самого объективного читателя.

\* \* \*

То, о чем говорится в книге, нам должны были сказать, по крайней мере, десять лет назад. Если бы это было сделано, наше общество, скорее всего, избежало бы многих тяжелых ошибок.

В представляемом материале анализируются попытки интеграции России в мировую экономику, выявляются ограничения, накладываемые на этот процесс особыми экономико-географическими условиями России, выстраивается концепция разумного взаимодействия с окружающим миром.

Книга написана простым языком, понятным руководителю сколь угодно высокого ранга, и предназначена как широкому кругу читателей, так и предпринимателям, управленцам, экономистам.

*Посвящается Ирине и Екатерине,  
ради которых и написана эта книга.*

## Предисловие

Эта книга — для тех, кто решил остаться в России. Вы, уважаемый читатель, видимо, подумываете над таким решением. А иначе, зачем вы взяли книгу в руки?

Для тех, кто собирается уезжать, выпускается масса руководств типа: «Пособие для уезжающих в Израиль, ЮАР, Чехию и т. д.». А для тех кто остается, такого пособия нет. Вот я и решил заполнить этот пробел.

Ведь вам надо что-то знать о стране, в которой вы собираетесь жить, не правда ли? Вы уже знаете, что Россия — страна уникальная, но знаете ли, в чем ее уникальность? Уверен, что нет. Почему мы не вошли и, уже очевидно, не войдем в «мировое сообщество»? Для ответа на этот вопрос надо ответить на несколько вопросов предварительных. Вот они.

Почему одни народы бедны, а другие нет? Чем русские отличаются от всех прочих народов? Почему «что русскому здорово, то немцу смерть»? И не случается ли наоборот?

Наверно, это интересует не одного меня.

Почему эксперимент по построению рыночного общества, предпринятый реформаторами при поддержке подавляющего большинства народов и бывшего СССР, и бывшего соцлагеря, закончился оглушительным крахом везде, во всех новых государствах?

По-моему, мне удалось найти ответ на интересующие меня вопросы. И это не те тривиальные «истины», которыми пестрят страницы, не «плохие законы», не «врожденные тупость и лень русского (казахского, латышского и т. д.) народа», не «сопротивление коммунистов и чиновников».

Может быть, все это и имеет место, хотя я так и не думаю, но в любом случае это не имеет никакого отношения к проблеме. Более того, причина не «воровство и некомпетентность демократов», как ни дико это звучит сейчас. Возможно, это и было, но правление честных и компетентных привело бы к тому же самому, хотя и медленнее. Есть, есть объективная причина, помешавшая нам войти в «мировое сообщество», и ее нельзя устранить. Обещаю вам, дорогой читатель, эту причину изложить. Чтобы жить в России, надо ее знать.

С чего началась эта книга?

Наверно, впервые я стал задумываться на эту тему годах в 60-х. Кто жил в то время, помнит, что тогда на каждой кухне, в каждой курилке шли ожесточенные споры — что лучше, социализм или капитализм. Почему Западная Германия богата, а Восточная бедна, хотя она и богаче Польши?

Тогда все упиралось в производительность труда. Вот западные немцы умеют работать, а поляки нет. Русские умеют, но не любят, а больше специализируются по водочке. Восточные немцы тоже умеют работать, но им мешает социализм. Таково было кухонное мнение, а официальная пропаганда находилась тогда, как казалось, в растерянности.

После одной из таких бесплодных дискуссий в какой-то компании мой старший брат, чьему мнению я всецело доверяю, вскользь заметил, что Восточная Европа всегда была беднее Западной, и даже в единой Германии восточная часть всегда была беднее. Почему — он не знал, но любая информация на эту тему, что мне попадалась впоследствии, в общем, подтверждала эту закономерность.

Были и исключения. Я не говорю о некоторых слаборазвитых странах, сидящих на золоте, нефти и алмазах, поскольку там причины бедности другие. Но и в Европе есть Ирландия, которая западнее Англии, но существенно беднее. Так что же, закономерность не верна? Нет, все же верна. Оказалось, что чем дальше на запад, тем меньше стоимость жизни, хотя общее богатство страны зависит еще от чего-то.

Вот Испания тоже вроде бы страна западная, хотя и не слишком богатая. Но в газете «За рубежом» (тогда это был единственный источник подобной информации) как-то прочитал, что потребительская корзина становится дороже в Ев-

ропе с Запада на Восток, дешевле всего она в Испании. Тогда, в 70-х, речь шла о капстранах, то есть данные были вполне объективны для западного мира, так как там не было проблем со сравнением показателей, валюта обменивалась свободно. Потом знакомый, часто выезжавший за рубеж, подтвердил, что у наших заграникомандированных Испания пользовалась наибольшей популярностью именно из-за низкой стоимости жизни. Из выдаваемых суточных, одинаковых для всей Европы, там можно было наэкономить больше всего для закупки барахла.

Странная история, почему так получается? Помню, я подумал тогда, а во что же выльется эта тенденция, когда мы присоединимся к западному миру и цены можно будет сравнивать?

До определенного момента, пока никто всерьез не ожидал, что мы вольемся в «мир капитала», это было просто интересно. Но в конце 80-х годов я услышал всего одну фразу, которая, пожалуй, привела к перевороту моих представлений об окружающем мире. Тогда я изучал английский язык, и как-то раз мне попалось в звукозаписи какое-то публичное выступление М. Тэтчер по внешней политике. Я уважал и уважаю эту политическую деятельницу, особенно за ее английский язык. Она говорит четко, с оксфордским произношением, простым, понятным языком, это вам не Буш какой-нибудь, со ртом, как будто набитым арахисом. Так вот говоря о перспективах СССР, она заявила примерно следующее, никак это не пояснив:

«на территории СССР экономически оправдано проживание 15 миллионов человек». Я еще раз прокрутил запись, может быть, хотя бы «фифти» («пятьдесят»? ). Нет, точно «фифтин» — «пятнадцать», я не ослышался.

Это меня удивило и заинтересовало, ведь Тэтчер не относится к деятелям, склонным к несерьезным высказываниям. Она, на моей памяти, ни разу не брякнула какую-нибудь глупость, от чего не застрахован ни один англоязычный политик, говорящий о России, в этом отношении они все, как на подбор.

Еще более удивляло, что в нашей прессе ни об этом, ни о других подобных заявлениях западных деятелей не сообщалось. Я даже обзвонил некоторые редакции наших газет — никто мне не смог разъяснить, что же Тэтчер имела в виду.

Что означает «экономически оправдано»?

Поэтому я отнесся к ее заявлению серьезно и попытался выяснить суть дела. И в конце концов выяснил, и о результатах доложу вот в этой книге.

Тем временем, в конце 80-х — начале 90-х в обществе уже открыто шли дискуссии о построении в стране «конкурентоспособной экономики». Сейчас трудно понять, почему так хотелось тогда именно конкурировать с другими, а не жить просто для себя. Чего тогда хотели достичь, разорить в конкурентной борьбе всех производителей и работать за весь мир что ли?

Все обсуждали, как сделать нашу экономику конкурентоспособной, упирая, главным образом, на хорошее законодательство. Мало кто спрашивал, что будет, если мы окажемся неконкурентоспособны. На это бодро отвечали, что устаревшие технологии будут заменены на передовые. Рынок и биржа все сделают сами!

Но никто, насколько я знаю, не задал вопрос: «а может ли быть наша экономика конкурентоспособной в принципе?»

А я задал себе этот вопрос, и мне удалось найти ответы на этот и другие интересующие меня вопросы самому, и нигде я их решение не вычитал. Правда, если бы не стечение обстоятельств, то все так и осталось бы на уровне общих рассуждений. Но в 1995 году по заказу одной правительственной организации группа ученых готовила научно-исследовательскую работу прикладной направленности, и я принимал в ней посильное участие. Коротко говоря, суть дела заключалась в том, что мы сравнивали по многим показателям условия приграничных регионов России и сопредельных территорий. Научность подобных работ состоит в умении выразить явления через числа.

Пример: если на нашей территории пастбища хорошие, «на пятерку», а «на той стороне» плохие, «на троечку», то, вероятно, пастухи с той стороны будут склонны нарушить границу с целью выпаса скота. Это, кстати, одна из самых частых реальных причин нарушений границы. Так вот, достаточно выразить качество пастбищ через численный показатель, и можно будет оценить уровень побуждения к нарушению границы у местных пастухов. Подобный подход действует и для многих других ситуаций, а так как побудительных причин

к нарушению границы на самом деле не так уж много, то иногда удается даже предсказать вероятное поведение нарушителей. Конечно, точной шкалы для многих параметров просто нет, но, как оказалось, можно применить приблизительную оценку, так сказать, «инженерную прикидку».

В ходе работы выяснилось, что ограничиваться анализом ситуации только в приграничных районах — нецелесообразно. Например, высокий спрос на наркотики в центральных районах страны вызывает большую интенсивность нарушений границы, хотя в приграничных районах ситуация с наркоманией другая. То есть надо учитывать и кое-какие условия, характерные для страны в целом. И мы сравнивали условия России и сопредельных стран по многим параметрам. Главная проблема при этом — реальной-то информации на самом деле мало, никто ее не собирает и не публикует, и мы старались брать все.

Пафос открытых источников того времени сводился к провозглашению неизбежности включения России в мировую экономику (читай экономику Запада). Как я теперь понимаю, это отражалось на настрое нашего коллектива, так как никто тогда не мог сам себе объяснить, зачем же «в современных условиях», после падения Берлинской стены, какие-то там границы и, соответственно, пограничная политика.

Уже после сдачи работы, несмотря на текучку, мне никак не удавалось «отключиться» от этой тематики. Я снова и снова анализировал исходные данные — получалось, что если немного развить основные посылки, то явно следовал вывод прямо противоположный — включение в мировой рынок вызовет мгновенную (по историческим меркам) смерть нашей экономики.

Начало 1996 года было переломным временем, продолжение некоторых тенденций в политике должно было вызвать через пару-тройку лет тяжелейшие последствия для всех граждан страны. Я был не свободен тогда от кое-каких иллюзий, поэтому решил написать небольшой материал, который, как я считал, мог бы несколько «прочистить мозги» нашим гражданам. Так появилась статья «Горькая теорема». Но, к моему удивлению, тогда статья не вызвала широкого интереса ни в оппозиционной печати (хотя там до сих пор, на мой взгляд, наблюдается некоторый дефицит теории), ни среди интеллигентской «полуоппозиции».

После этого в 1997-1998 годах я опубликовал еще несколько статей, в том числе и по «практической макроэкономике», благо эта тема стала животрепещущей для масс, а не только для «научной общественности». Так, например, мне удалось за некоторое время до 17 августа рассказать о причинах этого кризиса и его возможной развязке, а весной 1999 года — о видах на урожай в этом году и реальном состоянии продовольственного сектора экономики. Вот эти статьи оказались для многих читателей интересны и к месту, и, в конце концов, мне предложили написать книгу. А так как, несмотря на то, что в обществе произошли кое-какие сдвиги, массового «просветления в мозгу» еще не наступило, поэтому нужда в этой книге еще есть.

Итак, почему же в страну не пошли иностранные инвестиции? Почему «естественное состояние современного общества» рыночный частнопредпринимательский капитализм не привел к процветанию нашей страны и всех сопредельных с нами стран? «Рыночные реформы» — это то же самое, что «открытость Западу», или нет? Я это теперь знаю, и, прочитав книгу, вы тоже это узнаете.

По законам жанра в начале книги надо загадать загадку, а разгадку поместить в последнюю главу. Но я не буду интриговать. Это дешевый прием! Развязку я поместил примерно в середину.

## Часть 1

### ГОРЬКАЯ ТЕОРЕМА

#### 1.1. Конкурентоспособность

Если товар хорош, его перестают выпускать.  
Закон Хебпока (из «Законов Мерфи»)

Вообще понятие конкурентоспособности нередко понимается неправильно. Неглупые люди с жаром оспаривают утверждения о неконкурентоспособности российской продукции, причем в качестве довода утверждают, что российские изделия бывают лучше западных (или дальневосточных). Другие же, напротив, говорят, что российская продукция неконкурентоспособна из-за низкого качества. Но ведь конкурируют и продавцы металлолома, конкурируют между собой и «лохотронщики»! Так при чем тут качество?

Качество и конкурентоспособность — совершенно разные вещи. Ведь и производитель «Роллс-Ройсов» как-то обанкротился, а эту машину некачественной еще никто не называл. Чтобы не затрагивать патриотические струнки возьмем, в качестве примера американские оружейные фирмы. Вроде бы, продукция у них традиционной для США нет. Но, как ни странно, в мире популярны бразильские, аргентинские, испанские револьверы и охотничьи ружья, их продукция обходится существенно дешевле и оказывается конкурентоспособнее, хотя в среднем и хуже качеством. А ведь по объективным показателям оружие из Коннектикута (США) лучше. Но многие оружейные фирмы из США на грани банкротства, а те, которые своевременно перевели свое производство в Латинскую Америку, процветают.

Итак, конкурентоспособность — это не качество продукции, это что-то другое. То есть вполне возможна ситуация, когда мы не сможем добиться конкурентоспособности

на мировом рынке, даже если каждое российское изделие будет лучше качеством, чем у других производителей. Нужно что-то еще.

Может быть, в конкуренции побеждает тот, кто первый внедряет новые изобретения, новые технические решения? Отчасти это так, но есть и противоречащие этому подходу факты. Изобретатель персонального компьютера фирма Эппл проиграла в конкурентной борьбе Ай-Би-Эм. Так значит, дело в масштабах? Действительно, кто может тягаться с «голубым гигантом» (прозвище Ай-Би-Эм)?

Оказывается, тягаться можно. Малоизвестная у нас фирма «Компак» в 90-х годах превосходила Ай-Би-Эм по объему продаж персональных компьютеров в США. «Компак» — своеобразная фирма, она не имеет в США рекламных подразделений, потому что вообще не рекламирует свою продукцию. Странно? Оказывается, и такое бывает. Видимо, этот факт — сам по себе реклама. Есть фирма «Сан микросистемс» тоже держится на рынке ЭВМ, хотя по масштабам не сравнима с «Ай-Би-Эм».

Так что дело не в масштабах.

И дело даже не в новых технологиях. Конкуренция работает и в традиционных отраслях, где не так уж много нововведений. Не так много нового в сельском хозяйстве, но одни фермеры разоряются, а другие процветают. Казалось бы, и тот производит пшеницу, и этот, пшеница совершенно одинаковая, технология тоже одна, но результаты для разных фермеров бывают разными.

Так может быть, конкуренция ведется путем «ценовой войны»? Достаточно предложить более низкую цену, и ты конкурентоспособен?

Ничего подобного. Такой путь ведет не к победе в конкуренции, а к разорению. Так бы все начали цены снижать, до нуля, кому же хочется остаться неконкурентоспособным? Но прибыль-то откуда возьмется в этом случае? Если на какой-то товар снижается цена, то цену снижают все производители этого товара.

Есть такое понятие: «совершенно конкурентная экономика». Это ситуация, когда совершенно идентичную продукцию производят многие производители, каждый из которых не может даже влиять на уровень цен продукта, так как его

доля на рынке невелика. Типичный пример — мелкий фермер, производящий зерно. Выбросит он свою продукцию на рынок или нет, никто и не заметит. По сути, фермер просто сдает свою продукцию по строго определенной закупочной цене, а не торгует ею. Так вот и среди этих производителей тоже существует конкуренция. Так каков же критерий конкурентоспособности? Что же является критерием?

Критерий один — превышение доходов над расходами. Если за продукцию получаешь выручки больше, чем тратишь на ее производство и свое собственное существование, то ты на коне, ты конкурентоспособен. Если меньше, то приходится сначала снижать издержки, потом собственное потребление, потом залезать в долги, а то и избавляться от части основного капитала, — это опасный путь, чреватый полным разорением.

Расходы на производство сейчас принято называть «издержками» (по-английски *cost*). У нас чаще используется слово «себестоимость», но обойдемся без него. В издержки, кстати, входит и стоимость специфического труда управляющих предприятиями и капиталами.

Вся современная конкуренция построена на сравнении между издержками и выручкой. Именно это называется «эффективностью». «Эффективность» в западном понимании — это не полезность. То есть никто не требует от фирм, чтобы они соревновались в полезности своей продукции, степени удовлетворения потребностей населения.

Основной принцип западной экономики — если производители соревнуются в «эффективности», то удовлетворение потребностей населения происходит автоматически, само собой. Это пока что гипотеза, теоретически она не подтверждена, но и не опровергнута. Она работает! Были в истории, в том числе и современной, попытки построить экономику на других принципах, но в этих экономиках накал соревнования (а «конкуренция» буквально означает «соревнование», это одно и то же понятие) не обеспечил того же уровня благосостояния, который достигли страны Запада. Я говорю об экономике СССР. Соревнование в ней было, но не по критерию лучшего соотношения выручка / издержки.

Чем более «эффективно» (по критерию выручка/издержки) предприятие, тем оно конкурентоспособнее. Только это

имеет значение, больше ничего. Ни качество продукции, ни полезность не имеют прямого отношения к конкурентоспособности!

Что же касается конкурентоспособности товаров, то они конкурируют в своих группах, которые объединяют товары, сходные по потребительским качествам. «Жигули» и «Феррари» — не конкуренты. Это разные товары! «Запорожцы» перестали покупать на Западе не потому, что они стали неконкурентоспособны, а потому что сам класс таких машин окончательно устарел, и даже бедняки не могли позволить себе выехать на улицу на такой машине. Но это не значит, что, когда на Западе «Запорожцы» продавались (а они продавались, и неплохо), они конкурировали с «Мерседесами». Конкурировали они с автомобилями того же класса, просто мы о таких не знаем или забыли. Ведь конкурируют между собой и товары для бедняков.

Если товар хоть сколько-нибудь полезен, если он хоть в какой-то мере является товаром, то он может быть конкурентоспособен, а может и не быть.

Если производитель выпускает новую модель, с улучшенными качествами, она вступает в конкуренцию уже в другом классе товаров. А критерий тот же главное, чтобы товар можно было продать за цену, превышающую издержки, и все.

И даже если товар уникален, если у него нет конкурентов, то все равно, его производитель конкурирует со всей промышленностью по критерию «выручка / издержки».

У нас в широких массах не было понимания этого с советских времен, тогда за границей закупались лишь товары высокого качества, а продавались у нас по низкой цене. Сейчас-то мы знаем, что качество и у импортного товара бывает, мягко говоря, разное. Все уже знакомы с колбасой, произведенной по «западной технологии».

Интересно, что на нашем внутреннем рынке после 1991 года импортная продукция оказалась безусловно конкурентоспособней нашей, и не всегда из-за качества. Более того, и то, что начали производить на нашей территории западные компании, тоже оказалось конкурентоспособней нашего — сигареты, напитки, кондитерские изделия. Действительно, организация производства, технология, реклама — все оказалось лучше. Дело не в «секретных рецептах», на этикетках

состав приведен, да его по действующему законодательству и нельзя держать в секрете, все-таки пищевые продукты. Состав по сути тот же, что и у наших цитро и лимонадов, у «Спрайта» например, вода, сахар, углекислота, аскорбинка, лимонная кислота, цитрат натрия, бензоат натрия. Ну еще фирменные ароматизаторы, но на самом деле, ничего сверхъестественного для нашей пищевой промышленности нет. В «Бонакве» вообще кроме воды и углекислоты только сода и смесь хлоридов калия и натрия (чем дворники тротуары посыпают). Но не поспоришь, в целом «их» производство оказалось выгодней, а наш производитель разорился. Хотя качество шоколада, например, не всегда было лучше!

Но обратите внимание, вся эта продукция предназначена для внутреннего потребления, а не для экспорта из России. На внешний рынок ничего из произведенного «по западным технологиям» не поставляется. Мы не стали фабрикой для всего мира! Российские филиалы западных фирм отнюдь не оказались конкурентоспособней иностранных производств.

И большая часть якобы произведенного на самом деле фасовка импорта. Якобы российские сигареты сделаны из импортного табака. Почему ввозят табак и фасуют его здесь? А пошлина меньше, чем на готовые сигареты. Почему «Пепси» производится в России? Это понятно, в основном она состоит из воды, есть смысл завозить сюда концентрат, а не готовый напиток. И в «российской» «Кока-коле» российские — сахар и вода, но не только концентрат везут к нам из Ирландии, даже банки, и те из Швеции.

В Россию, как ни удивительно, практически нет импорта телевизоров. Откуда же в каждой квартире импортный телевизор? Они собираются прямо на складах. Импортируются четыре детали: кинескоп, электронная плата, передняя и задняя детали корпуса, все свинчивается. Почему? А на запчасти пошлина в шесть раз меньше, чем на готовые телевизоры.

И вот так все что можно сделать за пределами России — делается там. Поневоле, под влиянием таможенного законодательства, кое-что делается у нас. Но всех иностранных инвестиций в производство в России — на 7 млрд. долларов. Это при том, что просто в долг нам надавали не меньше чем на 140 млрд. долларов!

А раз все производимое реализуется у нас, то дополнительного притока валюты мы и не получили. Более того, при-

быль вывозится из нашей страны. Так как формируется она в рублях, то ее конвертируют в валюту и вывозят. Вместо притока валюты в нашу страну идет ее отток. От того, что на нашей территории установлена линия по разливу «Миринды», страна не становится богаче валютой, а наоборот.

Но это лирическое отступление. Отметим для нас главное — даже продукция, произведенная у нас по западным технологиям, с западным качеством, на мировой рынок не идет. Почему?

## 1.2. Конкуренция

Мы рады сотрудничеству с вами!

*А. Додсон, президент корпорации «Боливар»*

Практически общепринято и среди экономистов и в обществе в целом, что если производители постоянно находятся под угрозой гибели из-за более высоких издержек, или слишком низкой выручки, то общество в целом выигрывает.

Поскольку лишь те наказания устрашают, которые время от времени применяются, то конкуренция лишь тогда действительна, когда она разоряет и губит отстающих.

А часто ли гибнут отстающие в конкурентной экономике?

Гибнут часто. Состав производителей любой продукции обновляется довольно значительно, и это касается не только прогрессивных отраслей, вроде программистских фирм. Разоряются и банки, и страховые компании, хотя этому бизнесу сотни лет. Масштабы этого явления даже больше, чем видно на первый взгляд — многие разорившиеся фирмы, продававшие популярную продукцию (бывает и такое) продают и торговую марку другим, поэтому потребитель не замечает этого. Так, владельцы некоторых голливудских кинофирм теперь японцы.

Оказывается, в США есть общественный слой, даже более обездоленный, чем безработные рабочие и служащие — это разорившиеся предприниматели. Ведь многие социальные программы их не касаются — у них нет трудового стажа.

Тем не менее, в устойчивой рыночной экономике, сколько погибло — столько и родилось.

И каков механизм гибели неконкурентоспособных предприятий?

За последнюю сотню лет тут произошли значительные изменения.

Очевидно, что наиболее быстрым бывает разорение тех, кто расходует больше, чем приносит выручки их продукция. Если нет резервов, и если такие «ножницы» не разовое явление, то все скоро заканчивается. Но так было всегда, хотя бы и до нашей эры, при любом общественном строе.

А что бывает, если предприятие приносит прибыль, но конкурент просто более прибылен?

Когда-то такая ситуация приводила только к тому, что кто-то богател, а кто-то тоже богател, но медленнее. Пока предприятие приносило хоть какой-то доход, его владелец мог жить, не особенно беспокоясь, хотя ему и приходилось урезать собственное потребление. Если же предприятием владела компания владельцев, то одному из компаньонов, недовольному низкой прибылью, было нелегко изъять свою часть капитала или даже свою долю прибыли и вложить в предприятие более удачливого конкурента. Трудности были и юридические, и моральные.

Ситуация изменилась, когда появилась возможность относительно свободно и почти анонимно перемещать капиталы из предприятия в предприятие, из отрасли в отрасль, то есть когда появилась фондовая биржа. Более прибыльное предприятие имеет большую инвестиционную привлекательность, и из менее прибыльного владельцы капиталов пытаются их увести, чтобы купить долю в более прибыльном. Это не слишком легко — реализация значительной части акций предприятия снижает их цену. Тем не менее, отток капитала из отстающей фирмы неизбежен, и никто из акционеров не хочет остаться последним на тонущем корабле.

Поэтому свободное перемещение капиталов способствует усилению «естественного отбора» среди конкурирующих предприятий, конкурирующих отраслей промышленности. Этим современная экономика отличается от экономики даже прошлого века. И легкость перемещения капиталов все чудеснее, национальных границ для капиталов почти нет, а современные средства коммуникации в считанные минуты переправляют миллиардные капиталы к новому месту их применения.

Так пишется в популярных статьях про западную экономику, но при этом опускаются некоторые важные детали. Акционеру, чтобы спасти свои деньги из тонущего предприятия, надо найти кого-то, кому можно продать свои акции это не просто и связано с денежными потерями. Просто «сдать» акции обратно компании, их выпустившей, нельзя. Ведь деньги уже потрачены — на них построен завод, куплены оборудование и сырье.

Поэтому мечта любого вкладчика — найти способ вложить деньги так, чтобы можно было их обратно в любой момент вернуть, а еще лучше, под гарантированный процент. А это непросто.

То есть, на самом деле, такого уж резкого исчезновения капитала на одном континенте и появления его на другом не бывает, все происходит постепенно. Вложить свободный капитал можно быстро, «вытащить» же уже не так легко.

Таким образом, настоящий инвестор должен быть очень осторожен при вложении денег — отменить сделку, если деньги вложены в неконкурентоспособное предприятие, физически нельзя.

Естественно, планируя свои вложения, необходимо рассчитывать шансы того или иного предприятия на выживание. Самый тупой метод — смотреть, на акции какого предприятия растет спрос (цена таких акций растет), и вкладывать деньги в него. Но в этом случае много не выиграешь — «сливки» снимает тот, кто первым распознал прибыльность предприятия, да можно и ошибиться: попасться на удочку биржевых спекулянтов. Да, на спекуляциях некоторые «делают» миллиарды, но оставим эту тему в стороне. Настоящие инвесторы играми и не занимаются, мы ведь говорим о серьезных вложениях в реальное производство, а не о спекуляциях на бирже.

Конечно, во многом может помочь интуиция — какое дело может оказаться выгодным. Можно вложить деньги в удачное предприятие, если знаешь о нем что-то важное, например, что на какую-то продукцию будет крупный государственный заказ, или что новая технология в десять раз удешевит какой-нибудь популярный продукт. Но появление революционно новых отраслей или изобретений — редкость, рядовой инвестор может ни разу в жизни не вложить своих денег в никому не известный товар.