
ЕВГЕНИЙ СТАРИКОВ

В “ЯДРЕ” ИЛИ НА ПЕРИФЕРИИ?

К вопросу о стратегии развития

Историческая интродукция

Метафорический образ сегодняшней России как “витязя на распутье” давно устарел. Руководство страны бросило все силы на борьбу с расчленением России, на выстраивание отношений с Западом. . . И проглядело экономику. То есть не то чтобы совсем проглядело: цены на нефть, газ и прочее сырьё росли, рос и ВВП, но это был рост **периферийных** отраслей современной мир-экономики, а не его “ядра” (термины Иммануила Валлерстайна). В “ядре” находятся страны “золотого миллиарда”, а на периферии – Африка, многие страны Азии и Латинской Америки. . . И Россия. “Точка невозврата” для нашей страны уже, по-видимому, пройдена – мы оказались в “третьем мире”.

Проследивая историю взаимоотношений “ядра” и “периферии”, Иммануил Валлерстайн выделил пару: Речь Посполита – Голландия. Казалось бы, судьбы этих двух государств ничем не связаны между собой, но это не так. Валлерстайн поведал поучительную историю об экономических отношениях Голландии и Речи Посполитой на протяжении XVI–XVIII веков. В начале этих отношений Речь Посполита – сильнейшее государство Европы, “Амстердам, напротив, был грязной дырой. Именно Речь Посполита успешно противостояла туркам в период пика османской мощи – и такой конец! Причина, по моему убеждению, – пишет И. Валлерстайн, – **в ранней коммерциализации и соответственно периферизации** (выделено нами. – **Е. С.**) сельского хозяйства Польши. Задумайтесь, кто снабжал мануфактурные центры Голландии зерном, корабельным лесом, пенькой и прочим сырьем? Поглядите на динамику цен и соотнесите ее с социальной историей Польши и с военно-политической ситуацией в Европе в XVI–XVIII веках”¹.

Немецкий экономист и социолог Вернер Зомбарт рассматривал причину процветания Голландии в XVI–XVIII веках в несколько ином ракурсе. Согласно Зомбарту, наиболее важные торговые артерии того времени “были почти исключительно в руках евреев”. После их изгнания с Пиренейского полуострова часть евреев переселилась в Голландию, и именно благодаря им “Голландия становится мировой торговой державой”².

Но вот что интересно: главным местом скопления евреев в Европе была все же не Голландия, а именно Речь Посполита, благодаря чему она даже получила латинское наименование “*asylum judejrum*” – “прибежище евреев”. В таком случае, следуя логике Зомбарта, именно Речь Посполита должна была стать мировой торговой державой, а не исчезнуть в 1795 году с политической карты Европы как самостоятельное государство. Тем более что, согласно мнению некоторых авторов, “к началу XIX века евреи оказались почти полно-

властными хозяевами Польши, которая вследствие этого пришла в совершенный упадок”³. По мнению же Валлерстайна, упадок Польши объяснялся ее периферийным местом в системе мировой торговли.

На мой взгляд, Зомбарт и Баллерстайн не противоречат, а взаимодополняют друг друга. В конце XVI – начале XVII веков резко возрос польский экспорт. Главным предметом вывоза был хлеб⁴. Для увеличения производства хлеба польские магнаты и шляхта резко усилили феодальную эксплуатацию крестьянства в ее самой примитивной – барщинной – форме. Соответственно усилилась крепостная зависимость крестьян, Изъятая у них продукция шла не на внутренний, а на внешний рынок, причем минуя городское купечество. Экспорт хлеба стал монополией шляхты, В обмен на продукцию своего сельского хозяйства ясновельможные паны закупали в основном предметы роскоши.

В результате такой “экономической политики” был разрушен польский внутренний рынок, нарушены связи между городами, а также между селом и городом. Городская ремесленная индустрия была подорвана, и уже в XVII веке польские города вступили в период упадка, В том же веке хищнические формы эксплуатации села привели к деградации крестьянского хозяйства. Гигантские латифундии магнатов превратились в самодовлеющие, оторванные друг от друга производственные комплексы, своеобразные анклав, ориентированные на экспорт, что привело к децентрализации страны и последующим разделам Польши между ее соседями.

Остается нераскрытым вопрос: при чем же тут евреи? Не раскрыт и другой вопрос: неужели гонимый шляхтич сам, без посредников и помощников, вступал в торговые связи с тем же Амстердамом? Нет, не сам, информируют нас историки: “...Внешняя торговля служила также источником обогащения для торговых посредников, особенно для иноземных купцов”⁵. Кто же по национальности были эти посредники и купцы? Об этом авторы многотомной “Всемирной истории” умалчивают. Зато кое-какие сведения сообщает Зомбарт. Напомню, что предметами торговли являлись продукты земледелия в обмен на предметы роскоши. Вернер Зомбарт отмечает две характерные особенности еврейской торговли, благодаря которым “приобрели евреи столь огромное влияние на весь ход хозяйственной жизни”: “...Евреи в течение долгого времени почти монополизировали торговлю предметами роскоши”; евреи также специализируются на сбыте массовой продукции, в частности продукции сельского хозяйства – “зернового хлеба, шерсти, кожи, а позже, в течение XVII и XVIII века, спирта...”⁶.

И в самом деле, исторические источники свидетельствуют, что в Речи Посполитой евреи занимались исключительно торговлей и посредничеством, в том числе посредничеством между панями и их крепостными, беря на откуп у владельца разные статьи его доходов. Нередки были случаи, когда владельцы сдавали в аренду целиком все поместье. Именно евреи-посредники выжимали все соки из крепостных крестьян Речи Посполитой. Посредниками в торговых операциях с границей также выступали евреи, тем более что купцы из Амстердама были их единоплеменниками. Чем больше перепад (“ножницы”) цен на экономических полюсах, тем больше посредническая прибыль, которую полюбовно делили между собой представители единой корпорации-нации вне зависимости от того, были ли они евреями польскими или голландскими. Для этого они искусственно завышали цены на конечный голландский продукт и занижали цены на польское сырье, выступая в роли компраторов. Естественно, что от такой “экономической политики” еврейского капитала выигрывала Голландия и проигрывала Польша, но для самой конфессионально-торговой “корпорации” по большому счету сие было безразлично – в любом случае торжествовала “корпорация”.

Конечно, не евреи создали цепочки товаров с добавленной стоимостью, точно так же, как не евреи “выдумали капитализм”. Как писал Макс Вебер в “Примечаниях” к своему знаменитому труду “Протестантская этика и дух капитализма”: “...Еврейский капитализм был спекулятивным капитализмом *париев...*”⁷, то есть накладывался на уже имеющуюся структуры *п р о и з в о д - с т в а*, в том числе и капиталистического производства, на структуры, которые не еврейский спекулятивный капитализм создал. По утверждению Фернана Броделя, “не потому еврейские купцы находились в горячих точках капитализма, что они их создали”⁸. Эти “горячие точки” создали *п р о и з в о - д и т е л и*, а евреи никогда таковыми не являлись, вращаясь исключительно

в посреднической сфере торгового и финансово-ростовщического капитала. Монетаристский сектор – вот питательный раствор для их деятельности, или, иными словами, господства финансиста и торговца над производителем.

В особенно невыгодном отношении оказываются производители из стран, только вступающих на путь рыночного развития. Выдающийся немецкий экономист Фридрих Лист (1789–1846) открыл закон, согласно которому “повсеместное и тотальное установление принципа свободной торговли, максимальное снижение пошлин и способствование предельной рыночной либерализации на практике усиливает то общество, которое давно и успешно идет по рыночному пути, но при этом ослабляет, экономически и политически подрывает то общество, которое имело иную хозяйственную историю и вступает в рыночные отношения с другими развитыми странами тогда, когда внутренний рынок находится еще в зачаточном состоянии”⁹. Ранняя коммерциализация (монетаризация) играет в данном случае деструктивную роль по отношению к “нерыночным странам” и неминуемо ведет к их “периферизации” и утрате суверенитета.

Вот тут-то главная роль как раз и принадлежит еврейскому капиталу. Как едкий фермент желудочного сока, он разъедает открывшуюся нерыночную экономику, подготавливая ее к “перевариванию” мощными желудками стран “ядра” капиталистической мир-экономики. Неврейский капитал создает “ядро” и “периферию”, но он всячески способствует ускорению и усилению вертикальной стратификации стран, закреплению их деления на вечно отверженных, “проклятым заклеименных” и “избранных”, “цивилизованных”, работая в ущерб первым и на пользу вторым. Чем сильнее экономические перепады между “ядром” и “периферией”, а стало быть, чем сильнее их взаимный антагонизм и ненависть, тем выше “профит” всемирного посредника.

Не зря Иммануил Валлерстайн привел в качестве примера процессы, протекавшие в XVI–XVIII веках между Нидерландами (“ядро”) и Речью Посполитой (“периферия”). Этот пример наглядно показывает нам в с е м и р н у ю п а р а д и г м у, отрабатываемую и совершенствуемую на протяжении веков, но в принципе остающуюся неизменной. Открывшись внешнеэкономическому воздействию мирового рынка (“преждевременная коммерциализация”), СССР за десять лет прошел все этапы разложения, пройденные до него на протяжении трех веков Речью Посполитой: мгновенное образование монетаристского сектора, возглавляемого евреями-компрадорами и интегрированного не в национальную экономику, а в международную финансово-этническую корпорацию; переориентация сырьевых потоков с внутреннего рынка на рынок стран “ядра”; импорт предметов роскоши для наших вновь народившихся “гоноровых панов”; уничтожение обрабатывающей промышленности, в особенности отраслей с высокой добавленной стоимостью – российских высоких технологий (налог на НДС играет здесь свою негативную роль); дезинтеграция реального сектора экономики; центробежные импульсы и сепаратизм, “первый раздел Польши” – развал СССР. И т. д. и т. п. – аналогии можно множить без конца.

Иерархия добавленных стоимостей

В эпоху международного разделения труда выстраиваются длиннейшие цепочки товаров – начиная с исходных сырьевых и заканчивая конечным продуктом с высочайшей степенью обработки исходного материала. Чем больше степень обработки исходного материала, тем выше стоимость произведённого продукта. России в этой цепочке (и то далеко не всегда) отводится лишь функция первого передела.

Ключевым моментом для понимания всего излагаемого ниже материала является тот факт, что львиная доля цены формируется на последней стадии обработки. Причина этого заключается в том факте, что право собственности на конечный продукт признаётся за субъектом, занятым последней стадией обработки (Value added Seller – дословно “продавец, добавляющий стоимость”). Рентабельность такого “добавления” может составлять сотни процентов.

Естественно, что не каждый конечный продукт приносит “продавцу добавленной стоимости” колоссальные прибыли, а только уникальная продукция высоких технологий с множеством последовательных переделов. Монопо-

листом может стать лишь производитель технологически сложного инновационного продукта, Выдающийся австрийский экономист Йозеф Шумпетер создал теорию технологических циклов. Согласно этой теории каждое последующее технологическое инновационное достижение определяет развитие на несколько десятилетий. Для первой половины XIX века – это паровоз, для 20-х годов века XX-го – автомобиль. Со временем инновационные “волны” становятся все менее длительными – по мере ускорения научно-технического прогресса. Пол Кеннеди в своей книге “Вступая в XXI век” приводит размеры добавленной стоимости на хайтек 90-х годов ушедшего столетия: изготовление космических спутников дает 20 000% добавленной стоимости, реактивных истребителей – 2 500%, суперкомпьютеров – 1 700%. В казавшемся еще недавно высокотехнологичным производстве цветных телевизоров добавленная стоимость упала до 16%, а рентабельнейшее в начале 70-х производство супертанкеров дает всего лишь 1% – инновационная “волна” давно уже ушла. Поэтому США, например, вообще не имеют такой отрасли, как гражданское судостроение.

Вполне естественно, появилась группа стран, захватившая и монополизировавшая передовые технологии и верхние этажи товарных цепочек, группа стран, снимающих тысячепроцентные “сливки” с производства продукции “новой технологической волны” с наибольшей добавленной стоимостью. Как пишет профессор Борис Ключников, “международная торговля выгодна только тем, кто торгует капиталоемкой продукцией. Об этом писал Дж. С. Милль, об этом свидетельствует теорема Гершера-Олина, это в 30-е годы подтверждали Кондратьев и Шумпетер, а в наши дни Сэмюэльсон. Все это знают в его школе”¹⁰. Поэтому высокоразвитые страны “ядра” современной мир-экономики стараются импортировать продукцию с минимальным уровнем обработки – сырье и продукцию первого, в крайнем случае, – второго передела, защищаясь высокими тарифными барьерами на обработанные продукты, тем самым не позволяя развивающимся странам экспортировать уже обработанные товары из своего сырья.

Мало захватить монополию на высокотехнологичные производства, ее еще надо удержать. Как считает И. Валлерстайн, если консорциум из нескольких высокоразвитых стран удержится на верхушке рыночной пирамиды хотя бы 10 лет, то скорее всего он будет контролировать рынок еще 30 лет, захватив столь значительную его часть, что становится возможным сделать неприбыльными любые альтернативные технологии, даже более эффективные*. Запомним это, ибо на настоящий момент Россия все еще обладает доставшимся в наследство от СССР набором уникальных технологий, но США не пускают ее ни на свой внутренний, ни на мировой рынок. Такую политику сейчас называют технологическим неомеркантизмом¹².

Конкуренция на мировых рынках высокотехнологичной продукции неуклонно политизируется: нетарифные барьеры, антидемпинговые процедуры, бойкот, эмбарго, прочие политические санкции – вплоть до силовых. Ни о какой свободной конкуренции не может идти и речи. Как написал И. Валлерстайн, “поскольку экономическое неравенство есть результат политического соотношения сил, экономические изменения требуют применения силы”¹³. Нерыночное государственное вмешательство в странах “ядра” направлено на укрепление так называемых “критических отраслей” (аэрокосмическая, атомная, компьютерная, биотехнологическая). Ключевые моменты конкурентной борьбы в сфере хайтека: 1) ускорение коммерциализации (“внедрения”) новых технологических разработок; 2) ужесточение защиты прав интеллектуальной собственности. Для обеспечения этих ключевых моментов никто не полагается на действие рыночных механизмов и их “невидимую руку”. Государство жестко вмешивается в регулирование инвестиционных потоков, прибегая, в том числе, и к прямым капиталовложениям, к госзаказам, государственным кредитам, государственному финансированию НИОКР, государственному прогнозированию развития эконо-

* Сказанное относится не только к консорциуму нескольких стран-монополистов, но и к отдельно взятым монополиям. “Крупные компании обладают таким запасом прочности, что вытеснить их из бизнеса конкурентными методами невозможно. ...Иначе не пришлось бы федеральным властям судиться с Биллом Гейтсом. Microsoft всем надоел, продукция его уступает конкурентам по качеству, но без судебного преследования супермонополии передел рынка немислим”¹¹.

мики и прочим немонетарным рычагам воздействия в рамках так называемого индикативного регулирования. Как пишут аналитики независимого агентства НАМАКОН, “либерализм на экспорт, а целевое макроэкономическое регулирование для себя – таков едва ли не самый главный из “двойных стандартов”, исповедуемых США с начала 80-х годов. От остального мира США требуют максимальной открытости и “прозрачности” экономики, денационализации, децентрализации, дерегулирования, внутри же собственных границ выстраивают модель всё более централизованной и регулируемой экономики”¹⁴.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

- 1 Валлерстайн И. Россия и капиталистическая мир-экономика, 1500–2010. – “Свободная мысль”, 1996, № 5, с. 38.
- 2 Зомбарт В. Евреи и их участие в образовании современного хозяйства. СПб, 1910, с. 35, 36.
- 3 Селянинов А. Евреи в России. М., 1995, с. 30.
- 4 Всемирная история, т. IV. М., 1958, с. 431.
- 5 Всемирная история, т. V. М., 1958, с. 469.
- 6 Зомбарт В. Указ. соч., с. 36–37.
- 7 Вебер М. Избранные произведения. М., 1990, с. 260.
- 8 Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV – XVIII вв., т. 2. Игры обмена. М., 1988, с. 147.
- 9 Цит. по: Дугин А. Г. Новый социализм. – “Завтра”, 2000, № 52, с. 8.
- 10 Ключников Б. Ф. О глобализации, новом тоталитаризме и России. – “Наш современник”, 2000, № 5, с. 240.
- 11 “Новая газета”, 27.11–03.12.2000, с. 4.
- 12 Ernst D., O’Connor D. Technology an Global Competition: The Challenge for Newly Industrialising Economies. P., 1989.
- 13 Wallerstein J. The Cold War and Third World: The Good Old Days? – Fernand Braudel Center for the Study of Economies, Historical Systems, and Civilization. Binghampton (N. Y.), 1990, p. 16.
- 14 Двойное дно либерализма. – “Завтра”, 2001, № 2, с. 3.