О приоритетах

Приоритетной отраслью должна быть не электроника, не туризм, не сервис, а швейное производство. Да, именно это швейное производство, к которому в настоящее время многие относятся пренебрежительно, в условиях Кыргызстана имеет большое будущее.

Орозбаков Сапарбек, директор Бишкекского центра экономического анализа, кандидат экономических наук, специализируется на макроэкономических, социальных и аграрных проблемах.

У каждой страны обычно бывает своя приоритетная отрасль, на которую она возлагает надежду в своем развитии. Таковой в нашей стране Аскар Акаев, став президентом, объявил электронную и электротехническую промышленность. «Для Кыргызстана жизненно важно приоритетное развитие электротехнической промышленности, – говорил бывший президент в докладе «О стратегии социально-экономического развития Кыргызской Республики и неотложных действиях», сделанном им в ноябре 1993 года на заседании парламента, и продолжил свою мысль следующими словами: «Наиболее перспективным является электронное приборостроение в силу наличия предприятий, производящих полупроводниковые материалы, включая высококачественные кристаллы кремния, а также бытовые электронные приборы и изделия, наличия квалифицированных инженерных и рабочих кадров по микроэлектронике и электронным приборам. Программный продукт для средств связи и информатики – вот еще одна область, которая могла бы быть успешно освоена и произведена нашими молодыми математиками- программистами. Все это будет способствовать нашему курсу на создание наукоемких и высокотехнологических производств».

Однако, очень скоро поняв, что его желание расходится с реальным положением дел в нашей экономике, Аскар Акаев круто изменил точку зрения. В утвержденных правительством в 1995 г. «Основных направлениях промышленной политики КР на

среднесрочную перспективу», в которых получили отражение позднейшие взгляды президента на этот счет, назывались другие отрасли. А точнее из перечня приоритетов исчезла электроника, осталась лишь электротехническая промышленность, но наряду с ней перечислялись сельское хозяйство, пищевая промышленность, легкая промышленность, топливно-энергетический комплекс, горнодобывающая промышленность и туризм.

Выбор приоритетных отраслей и промышленная политика, направленная на поддержку этих отраслей, являются стратегическим вопросом развития экономики. Поэтому этот вопрос не могут обойти все аналитики, которые мнят себя стратегами. Некоторые из таких стратегов категорически не согласны с мнением А.Акаева. Они видят будущее нашей страны только в роли сервисного центра в Центральной Азии. При этом у них разброс мнений очень широкий. Ряд экономистов хотят, чтобы Кыргызстан стал банковским центром, другие – просто торговым центром, а третьи думают, что было бы лучше, если Кыргызстан занимался и тем и другим одновременно. Есть люди, которые выступают и за классический вариант оффшорной зоны. Они рассуждают: у нас нет нефти и газа как в Казахстане, Узбекистане и Туркменистане. Мы – маленькая страна и нам не нужно многого, достаточно зарабатывать за счет предоставления всяких услуг нашим богатым соседям. И они предлагают снизить налоги, чтобы заманить в страну денежных людей из соседних стран.

Идея, как видите, очень интересная. В мире есть много стран, которые живут неплохо, делая деньги подобным образом. Это – Швейцария в Европе, Сингапур в Азии. Это – торговый центр Дубаи. Все они – процветающие страны или города. Они живут зажиточнее даже тех стран, которые они обслуживают. Похоже, эта идея очень понравилась и бывшему президенту Аскару Акаеву. Поменяв очередной раз свою точку зрения, он на одном из заседаний так называемого Международного делового совета, состоявшегося за год до его побега из страны, вдруг заговорил о необходимости превращения Кыргызстана в сервисную страну. Он

давал прямое указание правительству, чтобы разработать новый налоговый кодекс с учетом этого.

Но должен сказать, что, как бы эта идея не была интересна, она из области фантастики. В ней доли фантазии даже больше, чем в варианте, согласно которому мы должны были бы стать электронной державой. Дело в том, что сервис-страна предполагает жесточайшую законность. Для богатых, которые могли бы придти к нам, она даже важнее, чем налоги. Доверят ли финансовые тузы из соседних стран нам свои денежные мешки, когда в нашей стране не только не соблюдается элементарная законность, но и у каждого чиновника глаза бегают при виде кошелька? Вряд ли. Это, на мой взгляд, основная причина того, что Кыргызстан не может стать сервис страной. Я, конечно, вовсе не исключаю, что в далекой перспективе он ею может стать. Но для этого мы сначала должны навести в стране порядок. Прошедшие 15 лет показали, как это трудно для нас. После революции появилась надежда, что мы к этому делу приступим по настоящему, но, по мере того, как пошли дальнейшие процессы, она пропала. Если все же произойдет какое-то чудо, и мы найдем в себе силу и возьмемся за наведением порядка в самое ближайшее время, пока мы будем установить законность и правопорядок, уйдет немало времени. Еще требуются годы на то, чтобы соседи поверили в то, что наше намерение установить правопорядок и законность бесповоротно и окончательно. Это, во-первых.

Во-вторых, не думаю, что намерение стать сервис-страной наши соседи встретят на «ура». Посмотрите, какие режимы окружают нас! Не то чтобы разрешить вкладывать деньги в нашу экономику, они запрещают своим бизнесменам даже свободно торговать, как это делается во всем мире. Если мы проведем политику перетягивания их денежного капитала, не введут ли они против нас санкции? Хватит ли у нас воли противостоять таким акциям? У меня нет уверенности. Я даже не убежден, что наши друзья из международных финансовых институтов поймут нас правильно и поддержат наше это намерение. Повторюсь, в ближайшее время эта

идея никак не реализуема. Если мы все же решим стать сервис-страной, то нам следует начать с наведения порядка в стране и только после этого думать о снижении налогов, а не наоборот. В противном случае, это будет пустая затрата средств и сил.

Мое отношение к приоритетам и промышленной политике очень сложное. В принципе я против всяких льгот и привилегий и считаю, что в основе рыночной экономики заложен механизм саморегулирования, который способствует развитию именно тех отраслей, которые являются выгодными в условиях Кыргызстана. Если в Кыргызстане имеется предпосылка для развития той или иной отрасли, то это может произойти само по себе, независимо от поддержки государства. Вместе с тем я думаю, что промышленная политика нам не помешала бы. Активная поддержка приоритетных отраслей способствовала бы быстрейшему их становлению, и они, став на ноги, подтягивали бы за собой других отраслей, а значит всю экономику вперед. Ведь если надеяться только на механизм саморегулирования рынка, то на это требуется много времени, т. к. развитие приоритетных отраслей в обычных условиях происходит очень медленно, сопровождаясь спадом в зависимости от конъюнктуры рынка. Более того я считаю, что такая помощь приоритетным отраслям желательна особенно в переходной экономике в виду того, что в ней обычно цена производимой продукции и затраты, как правило, нестабильны, и от перекосов цен могут пострадать приоритетные отрасли. Поэтому я еще в 1992 г., вернувшись из Белого дома в родной Научно-исследовательский экономический институт при Министерстве финансов и экономики в качестве заместителя директора, создал отдел, который должен был заниматься проблемами промышленной политики.

В 1993 г. наш институт посетила миссия Всемирного банка. В беседе с членами миссии я изложил свои аргументы в пользу промышленной политики, и сотрудники банка, которые обычно проповедуют свободную, нерегулируемую экономику, ничего не смогли противопоставить моим аргументам, хотя по их виду было видно, что они не одобряют нашу затею.

Однако приступить к промышленной политике следует только тогда, когда приоритетная отрасль будет определена правильно. Если выбрать в приоритеты ту отрасль, у которой нет перспективы, деньги, выделенные на их поддержку, уйдут на ветер, а отрасль, которой государство помогает, все равно не встанет на ноги. В мировой практике такие случаи часто встречаются. Во многих странах, под давлением тех или иных сил или просто так по популистским мотивам, правительство объявляло приоритетной ту или иную отрасль, оказывало щедрую помощь, но результат оказывался ничтожным, так как отрасль, выбранная в качестве приоритета, не имела потенциала развития. Во-вторых, если правительство не хочет быть популистом, а искренно желает осуществить промышленную политику, нацеленную на конечный результат, оно должно выбрать ограниченный круг отраслей, которым оно реально может помочь. Иными словами, промышленная политика должна быть селективной. В этой связи хотел бы отметить, что я в своей статье “Оставьте экономику в покое”, опубликованной в августе 1995 года, предупреждал, что промышленная политика нашего правительства потерпит провал по той причине, что у правительства нет сил, чтобы поддержать такое количество отраслей, которые в совокупности дают 90% валового внутреннего продукта. Практика показала правильность моих слов. Из перечисленных отраслей правительство оказало кое-какую реальную поддержку лишь сельскому хозяйству и то под большим давлением депутатского корпуса. Большинство депутатов, выбранных из сельской местности, лоббируя интересы своих избирателей, добивались различных льгот и привилегий сельскому хозяйству. Ввиду отсутствия средств у правительства оно всем остальным отраслям не смогло уделить должного внимания, но эти отрасли выжили. И выжили самостоятельно, без никакой поддержки со стороны государства.

С другой стороны, селективность промышленной политики не имеет ничего общего с тем случаем, когда приоритетной отраслью выбирается отрасль, представленная одним или двумя предприятиями, как это делал Акаев в 1993 г., объявив таковой электронную и электротехническую промышленность. В случае если

эти считанные предприятия на каком-то этапе реализации промышленной политики окажутся банкротами, что, как показывает практика, вполне может произойти даже по независящим от нас причинам, вся она уйдет насмарку. Поэтому наличие критической массы предприятий является необходимым условием любой промышленной политики. Если часть предприятий обанкротится, другая часть останется и никогда не потеряется потенциал отрасли, накопленный на предыдущих этапах промышленной политики. Определенное количество предприятий в отрасли нужно и по соображениям обеспечения конкурентной среды в отрасли. Без конкуренции ни одно предприятие не вырастет до уровня, который позволяет успешно конкурировать на международных рынках.

Приоритетной отраслью не может быть и отрасль, которая ориентирована на внутренний рынок. Это говорю потому, что в одно время модно было говорить об импортозамещающей стратегии. Экс-президент в своем вышеупомянутом докладе также говорил о необходимости развития импортозамещающих отраслей. Разговоры об импортозамещении являются незнанием конкретных условий Кыргызстана. Они, скорее всего, заимствованы из практики России, которая, обладая огромным внутренним рынком, действительно может себе позволить делить отрасли на импортозамещающие и экспортоориентированные. У нас же рынок настолько мал, что, за исключением розничной торговли и некоторых видов услуг, не одно предприятие не может успешно развиваться, работая только на внутренний рынок. В Кыргызстане ситуация такова, что каждое предприятие с самого начала своей деятельности должно себя настраивать на то, что будет работать на экспорт. А что касается приоритетной отрасли, то для нее экспортоориентированность является изначальным требованием.

На мой взгляд, приоритетной отраслью должна быть не электроника, не туризм, не сервис, а швейное производство. Да, именно это швейное производство, к которому в настоящее время многие относятся пренебрежительно, в условиях Кыргызстана имеет большое будущее. Создавая в свое время отдел по

промышленной политике, мы видели в приоритете именно эту отрасль. В упомянутой выше статье “Оставьте экономику в покое” речь шла как раз о ней. Я сегодня с гордостью могу отметить, что наш прогноз в каком-то смысле сбылся – в Кыргызстане ни одна отрасль не развивается так бурно, как швейное производство. В Бишкеке и прилегающих к центру районах развелось много швейных цехов. Шьют буквально на каждом углу. Шьют люди, которые раньше не имели никакого отношения к этому занятию – строители, врачи, учителя, госчиновники. Кто-то арендует маленький угол из какого-то завода-гиганта, кто–то купил специальное помещение, кто-то шьет дома в одиночку. Работают в них как правило молодые девушки, которым в нынешнее время было бы очень трудно. В одном из этих цехов работает моя двоюродная сестра, и по ее рассказу я узнал, что они зарабатывают не меньше чем некоторые чиновники. Я пытался установить, сколько же человек в общей сложности занято в этом производстве, но не смог этого сделать, т. к. большинство этих швейных цехов, оказывается, работают в “тени” и нет никакого учета. Однако у меня осталось ощущение, что в нашей стране ни одна отрасль не дает столько рабочих мест, сколько швейные цехи.

Почему у нас швейное производство имеет большое будущее? Логика здесь была очень проста. Швейное производство в отличие от других отраслей является самым трудоемким производством. Согласно статистическим данным, в себестоимости швейных изделий затраты на заработную плату составляют 30%. А заработная плата в Кыргызстане, как известно, самая низкая по сравнению даже с Казахстаном. Это дает нашему швейному производству огромное преимущество в конкуренции.

В связи с этим хотел бы отметить, что из всех факторов производства дешевый труд является единственным, но фундаментальным преимуществом, которое развивающиеся страны в борьбе за рынок могут противопоставить развитым странам, далеко ушедшими по пути технического прогресса. Применительно же к трудоемким отраслям, каковым, как я уже сказал, является

и швейное производство, это преимущество развивающихся стран увеличивается многократно, обеспечивая им огромную конкурентоспособность. Благо, сшить рубашку – это не компьютер произвести. При желании каждая женщина может сшить себе платье. Такая нетребовательность этой деятельности в сложной квалификации делает самой доступной отраслью. Если посмотреть на историю включения отсталых стран в ряды развитых, то можно обнаружить четко прослеживаемую закономерность, состоящую в том, что все они свое развитие начинали с текстильного производства и только потом перешли к наукоемким производствам. До того как научилась делать современные станки и машины, шила Япония. В 1970 годы за шитье брались юго-азиатские “тигры”. Сегодня шьет Китай. Швейные изделия Китая в настоящее время можно встретить во всех уголках мира, в т.ч. в Европе и Америке. Вопреки своим призывам за свободную торговлю, развитые страны с этим “текстильным нашествием” отсталых стран борются всеми средствами, включая такие нерыночные методы как квота на импорт и пошлины, но все равное дешевые швейные изделия пробивают путь к их рынкам. Если суждено когда-либо Кыргызстану стать современной страной, уверен, что он также последует по тому пути, по которому шли все страны.

Одним из важных требований, предъявляемых к приоритетной отрасли, является наличие определенной базы для развития. Ни одна отрасль не возникает на пустом месте. К отрасли, претендующей на роль приоритетной, это относится тем более. Для того чтобы она быстрее выросла до международного уровня необходимы соответствующая инфраструктура, налаженная система подготовки кадров и сеть сбыта, более или менее развитые смежные отрасли. Этому требованию также отвечало швейное производство. Еще в советское время в Кыргызстане было около 10 таких предприятий. Кроме того, шили в быткомбинатах. Имелись старые кадры. Было училище, которое готовило швей. В первые годы перехода к рыночной экономике инфраструктура отрасли стала разрушаться. Однако как только швейное производство стало востребоваться жизнью, все это быстро

восстановилось.

Наше швейное производство ориентировано на потребности низкодоходных групп населения России и Казахстана. Оно шьет преимущественно летнюю одежду – брюки и блузки. В производстве главным образом используются старые изношенные машины, которые швейные цехи покупали из обанкротившихся фабрик и быткомбинатов Кыргызстана и Казахстана. Большинство швейных предприятий сбывают свою продукцию через челноков на рынке «Дордой», лишь единицы осуществляют прямые поставки по контрактам. Ткани и фурнитуру они покупают из Китая также через посредников. В связи с тем, что наши швеи шьют летние изделия, работа в отрасли имеет ярко выраженный сезонный характер. Зимой очень мало заказов, а весной и летом они не успевают их удовлетворить. Сезонность – самый основной недостаток этого бизнеса. На мой взгляд, есть два пути решения этой проблемы. Для того чтобы цехи работали круглый год, швейные цехи должны заготавливать продукцию зимой с тем, чтобы ее весной и летом сбыть. Однако они боятся, что они не могут продать. К тому же высокий процент банковских кредитов не позволяет финансировать это. Либо швеи должны научиться шить сложную по изготовлению зимнюю одежду. Но им не хватает квалификации. Самое главное, для этого требуется обновить оборудование, на что у них не хватает средств. Правительство, если оно хочет, чтобы эта отрасль дальше развивалась, должно помочь в решении этой проблемы.

Ниша, которую нашли наши швеи на рынках России и Казахстана, на мой взгляд, еще не исчерпана. В настоящее время правительства этих стран пытаются возродить свое отечественное швейное производство, ужесточая борьбу с импортом. Однако, как мне кажется, серьезной угрозы, что они отберут этот рынок, в ближайшее время нет. Российским и казахским швеям на этом сегменте рынка трудно конкурировать с нашими швеями из-за относительно высокой зарплаты, выплачиваемой им. Поэтому я считаю, что швейное производство, в том виде как оно есть, можно расширить. Швейные цехи можно открыть – в Оше,

Жалалабаде, Нарыне, Караколе, Таласе. От правительства требуется только одно – оно должно помочь связать их рынками сбыта. Все остальное сделают сами люди. Даже деньги они найдут сами. Как рассказывают люди, знающие этот бизнес хорошо, для создания небольшого цеха не требуется большого первоначального капитала – имея на руках всего лишь 1-1,5 тыс. долларов, смело можно начать этот бизнес.

Все же в долгосрочном плане существует опасность, что наши швеи потеряют российский и казахский рынок. Дело в том, что по мере повышения уровня жизни населения России и Казахстана люди, которые покупают наши товары, становятся более требовательными к качеству товаров. И если наши швеи не научатся шить более качественную одежду, то их место займут те, которые сумеют это сделать. Беседуя с представителями этого бизнеса, у меня сложилось впечатление, что они сами не совсем четко осознают это, и не стремятся расти, что проявляется и в том, что они не охотно идут на легализацию своего бизнеса. Без легализации они не получат кредиты, не найдут надежных партнеров и поэтому нельзя рассчитывать на то, что они когда-либо станут настоящими компаниями. Однако правительство в своих действиях по их легализации должно быть очень осторожным. Судя по всему, этот бизнес очень чувствителен к уровню налогообложения и держится благодаря только сокрытию налога. Задачей правительства в этом направлении является как можно быстрее решить проблему возмещения НДС на экспорт. Тогда появится стимул к легализации, и тем самым создадутся условия для дальнейшего развития швейных цехов.

Многие проблемы швейных цехов являются общими для всей экономики. Это – и отсутствие правопорядка, и высокая процентная ставка кредитов, и барьеры, устанавливаемые соседними странами. Само собой разумеется, скорейшее решение этих проблем даст мощный толчок развитию швейной отрасли. Но есть и специфические для отрасли проблемы. О некоторых из них я говорил выше. Здесь хотел бы обратить внимание на проблемы

подготовки кадров. Как мне представляется, в отрасли чувствуется огромный дефицит технологов, модельеров и инженеров. Как ни парадоксально, в стране много вузов, но нет квалифицированных кадров, способных выполнить работу по требованию дня. Даже швей не хватает во время пика производства. Выпускников училищ приходится обучать прямо на производстве. Неужели трудно решить правительству эту проблему? Разве нельзя ввести соответствующий предмет в школах повсеместно? Ныне школьники и так не знают, что делать. Это было бы полезно и самим школьникам, и государству.

Возвращаясь к теме разговора, хотел бы отметить, что в промышленной политике важным является вопрос, где и чем помочь. Надо знать и дозу помощи. Это я говорю в связи с тем, что если помощь будет недостаточной, то не будет никакого результата. Однако надо помнить, что щедрая и неупорядоченная помощь также не даст результата. Она даже вредна. Это ограждает предприятий приоритетных отраслей от конкуренции и создает им тепличные условия. В таких условиях предприятия никогда не вырастут до международного уровня.

Используя нынешний благоприятный момент, мы должны делать все, чтобы как скорее поставить на ноги швейную отрасль. В перспективе с ужесточением конкуренции и, главным образом, повышением заработной планы нашего населения нам будет трудно это делать и многие из этих швейных цехов естественным образом вымрут. До этого нам надо успеть из этой полудикой когорты бизнеса вырастить хотя бы 5-10 современных крупных швейных предприятий, способных конкурировать в глобальном масштабе. Это мы должны делать шаг за шагом, набираясь терпения и нацеливаясь на далекую перспективу. Придет время, когда эта отрасль, которой мы помогаем в настоящее время, принесет свои плоды и поможет нам. Тогда появятся другие приоритеты. В этом весь смысл приоритетов и промышленной политики.

www.akipress.kg