

Выбор приоритетных отраслей и промышленная политика – стратегические вопросы развития экономики

Выбор приоритетных отраслей и промышленная политика, направленная на их поддержку, являются стратегическим вопросом развития экономики.

У каждой страны обычно бывает своя ведущая отрасль. Таковой в нашей стране Аскар Акаев, став президентом, объявил электронную и электротехническую промышленность “по причине наличия предприятий, производящих полупроводниковые материалы, включая высококачественные кристаллы кремния, а также бытовые электронные приборы и изделия. Имеются и квалифицированные инженерные, рабочие кадры по микроэлектронике и электронным приборам. Программный продукт для средств связи и информатики – еще одна область, которая могла бы быть успешно освоена нашими молодыми математиками–программистами, способствуя курсу на создание наукоемких и высокотехнологических производств”.

Однако поняв, что его желание расходится с реальным положением дел в экономике, Акаев круто изменил точку зрения. В утвержденных правительством в 1995 году “Основных направлениях промышленной политики КР на среднесрочную перспективу” назывались совсем другие отрасли. Из перечня исчезла электроника, осталась лишь электротехническая промышленность. Зато появились сельское хозяйство, пищевая, легкая, горнодобывающая промышленность, топливно–энергетический комплекс, туризм.

Некоторые из стратегов от экономики видят будущее страны как сервисного центра в Центральной Азии. Ряд экономистов пророчат Кыргызстану роль банковского, другие – торгового центра, а третьи считают, что лучше, если бы Кыргызстан был и тем и другим одновременно. Есть люди, которые выступают за

классический вариант оффшорной зоны. Ход их рассуждений: “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 богатым соседям. Поэтому надо снижать налоги, чтобы заманить в страну денежных соседей”.

В мире немало стран, которые процветают, делая деньги подобным образом, и живут даже зажиточнее обслуживаемых стран. Это Швейцария в Европе, Сингапур в Азии, торговый центр Дубай в ОАЭ. Похоже, эта идея очень нравилась и экс-президенту. Поменяв в очередной раз точку зрения, он на одном из заседаний Международного делового совета (МДС) вдруг заговорил о необходимости превращения Кыргызстана в сервисную страну. Правительству было поручено разработать новый Налоговый кодекс с учетом этого.

Однако как бы эта идея ни была интересна, она из области фантазии, причем фантазии тут даже больше, чем в варианте превращения в электронную державу. Дело в том, что сервис-страна предполагает жесточайшую законность. Для богатых, которые могли бы прийти к нам, это важнее, чем налоги. Доверят ли бизнесмены из соседних стран нам свои деньги, если в нашей стране не соблюдается элементарная законность?

Это, на мой взгляд, основная причина того, что Кыргызстан не может стать сервисной страной. Я, конечно, не исключаю, что в далекой перспективе он все же может ею стать. Но для этого надо навести в стране порядок. После революции у людей появилась надежда, что мы к этому делу приступим по-настоящему, но по мере развития событий она пропала. Если чудо все же произойдет и мы найдем в себе силы установить законность и правопорядок, пройдет немало лет. Потребуются годы, чтобы соседи поверили в бесповоротность и окончательность нашего намерения установить правопорядок и законность. Это во-первых.

Во-вторых, я не думаю, что наше намерение стать сервис-страной соседи встретят на ура. Посмотрите, какие режимы окружают нас. Не говоря уж о том, чтобы разрешить вкладывать деньги в нашу

экономику, они даже запрещают своим бизнесменам торговать с нами. Если мы будем проводить политику привлечения их капиталов, не введут ли соседи санкции? У меня нет уверенности. Я даже не убежден, что наши друзья из международных финансовых институтов поймут нас правильно и поддержат. Так что в ближайшее время, повторюсь, эта идея не реализуема.

Мое отношение к приоритетам и промышленной политике очень сложное. В принципе, я против всяких льгот и привилегий, потому что в основу рыночной экономики заложен механизм саморегулирования, способствующий развитию именно тех отраслей, которые являются выгодными в условиях Кыргызстана. Если у нас есть предпосылка для развития той или иной отрасли, это может произойти само по себе, независимо от поддержки государства. Вместе с тем я думаю, что промышленная политика совсем не помешала бы. Активная поддержка приоритетных сфер будет помогать их быстрейшему становлению, а за ними подтянутся и другие отрасли, а значит, экономика. Такая помощь желательна, особенно в переходной экономике.

Однако промышленная политика будет верной лишь тогда, когда приоритетная отрасль будет определена правильно. Если выбрать ту, у которой нет перспективы, потенциала развития, деньги, выделенные на поддержку, уйдут на ветер. Коли правительство не хочет быть популистом, а нацелено на конечный результат, оно должно ограничить круг отраслей, которым реально можно помочь. Еще в 1995 году в своей статье "Оставьте экономику в покое" (газета "Республика", 1 августа 1995 г.) я предупреждал, что проводимая тогда промышленная политика потерпит провал потому, что у правительства нет сил для поддержки такого количества отраслей, которые в совокупности дают 90 % ВВП. Практика показала, что я был прав.

Необходимым условием любой промышленной политики является наличие критической массы предприятий. Если часть их обанкротится, другие останутся, потенциал отрасли сохранится. Опять же предприятий должно быть достаточно много и по соображениям конкурентности, без которой ни одно из них не вырастет до уровня международных рынков.

Надо отметить, что приоритетной не может быть и отрасль, ориентированная на внутренний рынок. В одно время модно было говорить об импортозамещающей стратегии. Разговоры такие возможны лишь для тех, кто не знаком с конкретными условиями Кыргызстана. К примеру, Россия, 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 ни одно предприятие не может успешно развиваться, работая только на внутренний рынок. В Кыргызстане каждое предприятие должно себя настраивать на экспорт. Для приоритетной же отрасли экспортоориентированность является изначальным требованием.

На мой взгляд, приоритетной отраслью должна быть не электроника, не туризм, не сервис, а швейное производство, которое в условиях Кыргызстана имеет будущее. Ни одна отрасль у нас не развивается так бурно, как швейное производство, создавая тысячи рабочих мест. Но большинство швейных цехов работают в тени и без учета.

Почему в Кыргызстане швейное производство имеет большое будущее? В отличие от других оно самое трудоемкое. Согласно статистическим данным, в себестоимости швейных изделий затраты на заработную плату (которая у нас, как известно, ужасающе низкая) составляют 30 процентов. Это дает нашим швейникам огромное преимущество в конкуренции.

Если посмотреть на историю вхождения отсталых стран в ряды развитых, можно обнаружить закономерность: все они начинали с текстильного производства и только потом перешли к наукоемким отраслям. И Япония шила до того, как научилась делать современные станки и машины. В 1970-е за шитье брались южноазиатские “тигры”. Сегодня шьет Китай, его продукцию можно встретить во всех уголках мира. Вопреки своим призывам к свободной торговле развитые страны с этим “текстильным нашествием” борются такими нерыночными методами, как квота на импорт и пошлины. Если суждено Кыргызстану стать современной страной, я уверен, что он также последует по этому пути.

Одним из важных требований, предъявляемых к приоритетной

отрасли, является наличие определенной базы развития. Ни одна отрасль не возникает на пустом месте. К отрасли, претендующей на роль приоритетной, это относится тем более. Необходимы соответствующая инфраструктура, налаженная система подготовки кадров, сеть сбыта, развитые смежные отрасли. В советское время в Кыргызстане было около десяти швейных фабрик плюс быткомбинаты. Имелись хорошие кадры. Было училище, которое готовило швей. В первые годы перехода к рыночной экономике инфраструктура отрасли стала разрушаться. Однако как только швейное производство стало востребовано, все это быстро восстановилось. Для создания небольшого цеха не требуется большого первоначального капитала, довольно 1–1,5 тыс. долларов.

Наше швейное производство ориентировано на потребности низкодоходных групп населения России и Казахстана. Оно шьет преимущественно летние наряды – брюки и блузки. Но оборудование чаще всего старое и изношенное. Сбыт происходит в большинстве случаев через челноков на рынке “Дордой”, лишь единицы осуществляют прямые поставки по контрактам. Ткани и фурнитура покупаются в Китае через посредников. Работа преимущественно имеет ярко выраженный сезонный характер. Зимой заказов мало. На мой взгляд, есть два пути решения этой проблемы. Чтобы цеха работали круглый год, они должны заготавливать продукцию зимой с тем, чтобы сбывать весной и летом. Но тут есть риск скачков моды. Да и высокопроцентные банковские кредиты не позволяют финансировать большие заделы на лето. А шить более сложные зимние вещи не хватает квалификации, дополнительного оборудования и средств. Ниша, которую нашли наши швеи на рынках России и Казахстана еще не исчерпана, хотя эти страны и пытаются возродить свое швейное производство, ужесточая борьбу с импортом. Однако российским и казахским швеям трудно конкурировать с нашими из-за относительно высокой зарплаты в тех странах. Поэтому я считаю, что швейное производство в том виде, какое оно есть, можно расширить в Оше, Джалал-Абаде, Нарыне, Караколе, Таласе. От правительства требуется только помочь связать их с рынками сбыта. Все остальное люди сделают сами.

В долгосрочном же плане потеря нашими швейниками российского и казахского рынков возможна. По мере повышения уровня жизни населения люди становятся более требовательными к качеству товаров. И если наши мастерицы не научатся шить более качественно, то их место займут другие. Но сейчас они пока не совсем четко осознают это. Нет стремления к росту, что проявляется и в неохотной легализации бизнеса. Но без легализации они не получают кредиты, не найдут надежных партнеров и не 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 только благодаря сокрытию налога. Задачей правительства в этом направлении является скорое решение проблемы возмещения НДС на экспорт. Тогда появится стимул к легализации, и тем самым будут созданы условия для развития швейной отрасли.

Многие проблемы отрасли являются общими для всей экономики – отсутствие правопорядка, высокая ставка по кредитам, барьеры, устанавливаемые соседними странами. Решим эти проблемы – создадим мощный стимул для развития. Но есть и специфические сложности. Одна из них – проблема подготовки кадров. В отрасли огромный дефицит технологов, модельеров и инженеров.

Учитывая благоприятный момент, мы должны делать все, чтобы скорее поставить на ноги швейную отрасль. В перспективе с ужесточением конкуренции и, главное, ростом заработной платы сделать это будет труднее, и многие из швейных цехов естественным образом вымрут. До этого надо успеть вырастить хотя бы пять–десять современных предприятий, способных к конкуренции в глобальном масштабе. Тогда довольно скоро придет время, когда отрасль, которой мы сейчас помогаем, принесет свои плоды и поможет нам. Тогда появится возможность подумать и о других приоритетах.

Сапар Орозбаков, директор Бишкекского центра экономического анализа, к.э.н.

«Моя столица – новости»