

ПОСЛЕДСТВИЯ ПОЛИТИКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Одной из мер, способных, по мнению многих лиц, ответственных за проведение экономической политики в Беларуси, “поддержать отечественных производителей”, является применение хорошо известных протекционистских мероприятий. Сторонники протекционизма пытаются аргументировать свою позицию, указывая на те преимущества, которые получают защищаемые отрасли. При этом, как правило, остается без внимания вопрос, с какими издержками для производителей в других отраслях, потребителей, экономики в целом может быть связано проведение протекционистской политики. Фактически существенное увеличение уровня протекционизма уже произошло в результате вхождения Беларуси в Таможенный союз: импортные пошлины в странах-участницах Таможенного союза высоки и составляют в среднем 14-15 % против 4-5 % в странах-участницах ВТО. На потребительские товары тарифы установлены на уровне выше среднего (к примеру, телевизоры – 30 %, сахар – 30 % и т.д.). Однако и этого многим кажется недостаточным. Вместе с тем, хорошо известно, что издержки протекционизма могут быть весьма высокими и в большинстве случаев превышают получаемые выгоды. В данной работе последнее будет проиллюстрировано рядом примеров “отечественного происхождения”.

1. Понижение уровня жизни

Первым и очевидным следствием протекционизма является понижение уровня жизни населения. Существующие расчеты показывают, что прирост благосостояния нации в результате упразднения торговых барьеров может составить до 10 % ВВП¹⁾. Наибольший выигрыш достигается в том случае, если барьеры, как в Беларуси, велики. Поскольку в Беларуси высоки пошлины на потребительские товары, то потери от протекционизма несут, в основном, потребители. Для них 10 % ВВП означает около 20 % всех потребитель-

¹ Линдерт П.Х. · Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992, с.124.

ских расходов. На такую величину можно увеличить сегодня уровень потребления населения в случае устранения барьеров на пути импорта дешевых зарубежных товаров.

Оценка влияния торговых барьеров на уровень потребления населения Беларуси произведена автором дважды на примере продукции сельского хозяйства. Расчеты проводились по различным методикам. Результаты их оказались близкими.

Расчеты показали, что при импорте части продовольствия (мяса и мясопродуктов, масла животного и растительного, сыра) общим объемом в 600 млн долларов экономия издержек производства (при сохранении потребления этих продуктов на прежнем уровне) составила бы огромную величину – около 1,2 млрд долларов. Таким образом, 1 доллар затрат на импорт позволил бы сэкономить 2 доллара за счет отказа от импорта сырья, энергии, техники, расходуемых, в конечном счете, на производство продовольствия. Предлагаемая мера позволила бы улучшить и экологическую ситуацию, произведя лесопосадки на части непродуктивных земель, превратив некоторые пашни в сенокосы и т.д.

2. Консервация технологического застоя

Чтобы увидеть вредное воздействие протекционизма на промышленность, не надо за примерами ходить в Бразилию. Приведем пример из отечественной практики. Электронная промышленность бывшего СЭВа была ограждена от конкуренции мирового рынка. В результате эта отрасль, как и многие другие высокотехнологичные отрасли, значительно отстала. Поэтому когда в 1993 г. Министерство связи запретило своим организациям использовать импортное оборудование для оснащения районных АТС, оно сделало ошибку. Городские и сельские телефонные станции емкостью до 5000 портов, согласно приказу Министерства связи, должны были ориентироваться на отечественное оборудование. Но это оборудование является энергоемким: порт отечественной АТС “Квант” потребляет в три раза больше электроэнергии, чем словенской SI-2000. Отечественное оборудование низкокачественно, ненадежно, требует больших трудозатрат при монтаже и настройке, кроме того, оно морально устарело. Его трудно включить в международные сети связи, поскольку отсутствует система автоматического сообщения о сбоях.

Напротив, с верхним уровнем связи нам просто повезло: в республике отсутствовало качественное оборудование для международных и междугородных станций, поэтому за счет зарубежных кредитов по тендеру было закуплено импортное оборудование. Неудивительно, что сейчас качество и надежность связи с районами республики гораздо хуже, чем, к примеру, с Парижем или Нью-Йорком.

Отрасли, которые считались ранее наиболее наукоемкими и высокотехнологичными и которыми так гордилось белорусское руководство, на деле оказались лишь топорной имитацией того, что производилось на Западе. Никакая протекционистская защита им уже не поможет. Примером бесплодности усилий по выводу указанных отраслей на конкурентоспособный уровень может служить ПО “Горизонт”, контролировать развитие которого стал лично А. Лукашенко. Несмотря на большую помощь государства и внимание президента, из проекта создания “белорусского телевизора” ничего не вышло. Там, как и следовало ожидать, дело закончилось сборкой телевизоров, на 90 % состоящих из импортных комплектующих. При этом “Горизонт” сегодня остается убыточным предприятием и лоббирует еще большее повышение импортных пошлин на телевизоры.

В ряде развивающихся стран защищали отечественных производителей, давая им окрепнуть, шли на затягивание поясов в настоящем, рассчитывая, что они все вернут в будущем. А во имя чего затягивать пояс белорусам? Разве можно защищать отечественное производство, которое на единицу потребленной энергии сегодня создает ВВП в 6-8 раз ниже, чем в тех же развивающихся странах?

Без приватизации и реорганизации предприятий и создания условий для привлечения иностранных инвестиций, без новой системы специализации и кооперации в промышленности – без этого и многого другого отечественное производство не имеет шансов на увеличение эффективности. Поэтому протекционизм сегодня в любом случае бесперспективен. Он лишь продлит существование убыточных предприятий, которых сегодня уже больше половины.

Вместо защиты предприятий сегодня необходима защита их работников, всего населения республики от нищеты. И одновременное реформирование экономики. А потом, возможно, и понадобится протекционизм по отношению к некоторым видам производств.

3. Блокирование выхода из тупика

Оценить влияние протекционизма на развитие белорусской экономики можно на основе мирового опыта организации производства.

На конкурентном рынке смогут выжить несколько типов компаний. Во-первых, те, что действуют на рынке стандартных массовых изделий с высокой концентрацией производства. Преимущество этих компаний: они могут производить товары с минимальными издержками – “дешево, но прилично”. Мощное оборудование таких компаний должно быть загружено до предела. Их товары известны, как правило, во всем мире (“Мальборо”, “Вестингауз” и т.д.). Второй тип: узкоспециализированные компании, изготавливающие продукцию для небольшого круга потребителей. Их сила – в быстром освоении новых модификаций и высоком качестве. Взаимодействие крупных, как

правило, сборочных предприятий с массой мелких специализированных фирм обеспечивает низкие издержки и высокое качество товаров. Третий тип: венчурные фирмы, пытающиеся найти революционные и баснословно выгодные (в случае удачи) решения при производстве новых товаров и услуг. В 85 случаях из 100 такие компании становятся банкротами, но в 15 – достигают успеха, и тогда за выпуск нового изделия берется крупная фирма с массовым характером производства (она покупает патент, инкорпорирует венчурное предприятие и т.д.). Взаимодействие этих трех типов фирм обеспечивает в странах с капиталистической экономикой высокую скорость научно-технического прогресса, а также производство дешевых и качественных товаров.

Ситуация в “постсоветском” машиностроении совсем иная. Приведу один пример. Знакомясь с производством на одном из минских заводов, я обратил внимание на заготовку, 75 % которой (по весу) надо было перегнать в стружку, чтобы получить деталь. Западный же конкурент этого предприятия изготавливает на специальной станочной линии заготовку, настолько близкую по форме к готовой детали, что требуется лишь очень малая доработка. Минский завод купить эту линию не может, так как она не окупится при его малых сериях. В российской практике тоже множество аналогичных ситуаций. Например, в свое время ЦСКБ “Прогресс”, ведущее предприятие российской космической индустрии, наладило производство масляных фильтров для АвтоВАЗа. Но производство было мелкосерийным и потому убыточным: ведь пришлось делать автоматическую линию, которая на два порядка сложнее, чем фильтр.

Отдельные структурные подразделения, входившие в состав НПО, ПО и других гигантов, превратившихся в советские времена чуть ли не в натуральные хозяйства, следует превратить в самостоятельные фирмы, помочь им приобрести специализированное оборудование и наладить массовое производство – не только для предприятий своего бывшего объединения, но и для любых других заводов, в том числе зарубежных. А чтобы дирекция созданного таким образом предприятия была заинтересована в поиске рынков сбыта для своей продукции во всех частях света, предприятие должно быть частным или, что приемлемо для таких фирм, коллективным. Если, например, из состава предприятия выделяется фирма по производству шестерен, то на ряде других заводов участки, производящие подобную продукцию менее эффективно, следовало бы ликвидировать. Тогда реструктуризация предприятий приведет к формированию современной и эффективной системы специализации и концентрации. Только после того как промышленность начнет выпускать дешевые и качественные детали и узлы, можно будет говорить о производстве конкурентоспособных машин и оборудования. Нынешние же попытки правительств обеих стран наладить такое производство (вспомним

примеры “Горизонта” или “Москвича”) без опоры на производство хороших комплектующих, концентрации производства и отсутствии емких рынков сбыта, успеха не принесут.

Выхода за рамки рынков СНГ требует не только производство стандартных и массовых изделий, но и таких, казалось бы, простых изделий, как обувь. Например, директор одной из обувных фабрик утверждал: “Выгодно работать по такой схеме: на Тайване кожу покупать дешевую, отсылать ее в Индию, шить там заготовку и получать оттуда с понижающим (до 25 %) коэффициентом”.

В современном транснационализированном производстве изменились отношения между производителями комплектующих и конечной продукции: финансовая нагрузка и риск легли на плечи первых. Зарубежные автозаводы, к примеру, выбирают поставщиков, которые изготавливают более дешевые и качественные тормоза, сиденья, пневмоподушки и т.д., и потому мелкие фирмы, производящие отдельные узлы, борясь за выживание, вынуждены сливаться. На рынке узлов остаются по две-три мощные фирмы (не по числу работающих, а по сегменту рынка и объему производства), зоной влияния которых становятся континенты и даже мир в целом.

В международное разделение труда, выходящее за пределы СНГ, нельзя включиться только отчасти. Технически сложное изделие состоит из тысяч деталей, но даже если несколько из них окажутся некачественными, неконкурентоспособным оказывается изделие в целом. А так как качество комплектующих в СНГ низкое (несмотря на то что издержки производства обычно в несколько раз выше, чем в развитых странах), производство конкурентоспособной сложной техники в странах СНГ возможно только при условии, что поначалу большинство деталей и узлов (70-80 %) будет поступать из-за его пределов. Замена же лишь небольшого их числа на привозные дела не изменит. Приведу выразительный пример ошибочной стратегии, построенной на слабой частичной интеграции. В 1996-97 годах Московский автозавод попытался отказаться от некачественных двигателей уфимского завода. Однако моторы “Рено” слишком удорожали “Москвич”, и после 18 месяцев простоя москвичи вернулись к уфимским моторам. Если бы АЗЛК монтировал свой более комфортабельный седан “2142” только из импортных деталей, то он был бы по стоимости сравним с однотипными иномарками. Машина же, собранная частично из отечественных узлов, оказалась не только хуже по качеству, но и на 2,5 тыс. долл. дороже однотипных иномарок. Если бы доля деталей и узлов, произведенных “Рено”, составляла 70-90 %, небольшое число отечественных комплектующих не смогли бы “утяжелить” издержки настолько, чтобы утопить автомобиль в целом.

Казалось бы, Таможенный союз должен открыть более благоприятные возможности для формирования в Содружестве крупных предприятий, вы-

пускающих массовую продукцию. Однако из-за низкого платежеспособного спроса населения и предприятий рынок СНГ не особенно емок. Например, внешнеторговый оборот России в 2,5 раза ниже, чем внешнеторговый оборот 10-миллионной Бельгии. Нет здесь и сети предприятий второго типа, специализирующихся на выпуске деталей и узлов. Утрачена мобильность производства, а на освоение новых технологий нет инвестиций. А потому экономическая интеграция внутри СНГ, создание ФПГ на базе морально и физически изношенных предприятий, без реструктуризации производственно-технических связей и модернизации основных фондов сведется к оживлению высоко затратного производства и приведет в тупик?

Необходимость эффективной специализации и кооперации производства вызвала глобализацию экономики. Национальные экономики “разламываются” на части, которые становятся звеньями различных интернациональных воспроизводственных циклов. Сегодня 50 % всемирной торговли – это перемещение товаров внутри ТНК, они же осуществляют 80 % от всех зарубежных инвестиций. Многочисленные ТНК формируют “мировой” доход. Борьба за доступ к формированию и перераспределению мирового дохода является стратегическим ориентиром национальной экономики на мирохозяйственной арене.

Сознание белорусской политической элиты еще не отразило идущие в мире процессы. Выход на мирохозяйственную арену здесь по-прежнему понимают как выход на мировые товарные рынки, технологическое сотрудничество или установление связей с зарубежными кредитно-финансовыми организациями. “Чтобы не оставаться на обочине мирового развития, необходимо, прежде всего, решить – в какое звено интернационализованного воспроизводственного звена встраивается национальная экономика или ее составные части, – пишет российский ученый Э. Кочетов, – способна ли национальная экономика научиться неумолимым правилам функционирования глобального хозяйственного механизма”².

Вместо интернационализации экономики руководители Беларуси и России стремятся к созданию замкнутого экономического региона на месте бывшего СССР. Некоторые экономисты полагают, что этого пространства достаточно для эффективной специализации и кооперации производства. Но, во-первых, емкость рынка на этом пространстве в ближайшие годы будет не больше, чем в одной лишь Германии или даже Польше. Серийные производства в СНГ не могут быть эффективными только в одном лишь этом пространстве. Во-вторых, и это главное, насильно интегрируются две отсталые экономики. Насильно потому, что если бы не было таможенного забора, то никто бы сегодня в Беларуси не покупал “Жигули”, а в России – минские

² “Общество и экономика”, 1998, № 3, с. 187

“Горизонты”, да еще по ценам выше мировых. (В 1996 г., например, российские легковушки продавались в СНГ в среднем по 8860 долларов, а те же машины в дальнее зарубежье – по 3960 долларов.)

Технический прогресс в обеих странах застрял в середине 80-х на уровне обрабатывающих центров и гибких производственных систем. Средний срок службы основных фондов – 28 лет. Скорость их износа намного выше темпов ремонта и обновления. В России в 1997 г. инвестиции были в 4-5 раз ниже, чем в 1991 г. Наука из-за отсутствия финансирования деградирует. В России сейчас работают 12 % ученых мира, а доля наукоемкой продукции составляет всего 0,3 % от общего объема. В сфере НТП в ближайшие годы отставание от развитого мира будет нарастать: затраты на НИОКР в США сегодня в 55 раз больше, чем в России. (В Беларуси ситуация незначительно отличается от российской.)

Изоляция двух деградирующих экономик от остального мира, оторванность от процесса формирования эффективной глобальной экономики может закончиться лишь превращением Таможенного (экономического) союза в мировые “задворки”. В этом случае Россия на “задворках” будет играть роль сырьевого придатка. А что будет делать Беларусь?