РАЗУМНЫЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ СТРАНЫ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

УДК 339.9

И. И. Пичурин,
д.э.н., профессор,
УГТУ – УПИ, Екатеринбург

Ключевые слова: экономическая интеграция, мировая экономика, передислокация производства

Аннотация

В статье говорится о том, что глобализация экономики, имеющая безусловные достоинства для товаропроизводителей, имеет и серьезные недостатки социально-экономического характера для многих государств, вовлеченных в глобальную экономику. Для России набор негативных последствий усиливается вследствие уникально неблагоприятных природно-климатических условий и географического положения. Поэтому, по мнению автора, ставя вопрос о дальнейшем углублении интеграции в мировую экономику, следует просчитать разумный для России предел интеграции и учитывать его при определении концепции развития страны до 2020 г.

Суждения о необходимости углубления интеграции в мировую экономику стало настолько распространенным, что вопрос о том, а всегда ли целесообразно для какой-то конкретной страны и насколько стоит открывать ее экономику, как-то не возникает. Все говорят о том, что международное разделение труда обеспечивает наилучшее сочетание всех видов ресурсов и потому позволяет производить продукцию с наименьшими издержками, что обеспечивает выгоду как производителю так и потребителю. В общем случае это справедливо. Но, как известно, любая разумная мысль при ее строго логическом развитии может быть доведена до абсурда. Или как говорит русская пословица: «Заставь дурака богу молиться он и лоб разобьет», то-есть в любом правильном деянии есть какие-то пределы, за порогом которых хорошее дело превращается во вредное.

Мы хотим доказать, что и в интеграции в мировую экономику есть такие пределы, превышение которых приносит вред, особенно для такой страны как Россия.

В качестве одного из важных показателей уровня интеграции страны в мировую экономику предлагается рассматривать отношение стоимости экспорта к ВВП, предполагая, что нормальный внешнеторговый оборот обеспечивает примерное равенство экспорта и импорта.

По статистическим данным за 2007 год это отношение для России составляет 27 %, в то время как у США 8,6 %, т. е. Россия уже гораздо глубже, чем США интегрировалась в мировую экономику.

Тем не менее, руководители нашей страны и многие экономисты говорят о необходимости дальнейшего повышения степени интеграции в мировую экономику.

Нам представляется такое устремление далеко не бесспорно правильным. Надо было бы сначала определить, что дает нашей стране интеграция в мировую экономику, в частности, что дает нам экспорт и импорт с точки зрения непосредственной экономической выгоды в текущем периоде и с точки зрения экономической безопасности страны.

Начнем с эффекта от экспорта в текущем периоде.

Еще со времен А. Смита известно, что выгодно продавать за рубеж те товары, затраты на создание которых внутри страны ниже чем за ее пределами.

При этом, универсальным мерилом затрат, в соответствии с законом стоимости, выступали общественно необходимые затраты труда. В те времена мир в рассуждениях Смита, Риккардо и Маркса воспринимали как совокупность стран европейской цивилизации с их примерно одинаковыми природно- климатическими и географическими условиями и поэтому примерно одинаковыми затратами на воспроизводство рабочей силы и на создание условий для протекания производственного процесса. Китай, Индия, Южная Америка, страны Юго-Восточной Азии и России не принимались в расчет в этих рассуждениях. Их значительно отличающиеся природно-климатические и географические условия, существенно влияющие на уровень затрат на воспроизводство рабочей силы, соответственно, не учитывались. Поэтому все внимание при сравнении уровня затрат сосредотачивалось только на затратах непосредственного рабочего времени, расходуемого в самом производственном процессе. А затраты на воспроизводство рабочей силы априори принимались примерно одинаковыми. Правда, Маркс говорил о сложном и простом труде и о разных затратах на подготовку специалистов разной квалификации. Но речь не шла о разных затратах на воспроизводство рабочей силы в разных странах. И это понятно. Потому что в рассмотрении принимались страны с примерно одинаковыми природно-климатическими условиями, соответственно, с примерно одинаковыми затратами на питание, одежду, жилище, отопление.

Сейчас мир изменился. Наступила эпоха глобальной экономики, в которой уже все страны с их совершенно несопоставимыми природно-климатическими и географическими условиями вовлечены в международный товарообмен. Теперь руководствоваться законом стоимости в прежнем его толковании, предусматривающим учет затрат рабочего времени только на непосредственное производство товара, невозможно.

При примерно одинаковой технологии производства и уровне квалификации и организации производства, обеспечивающих одинаковые

затраты труда непосредственно в самом производстве, оказывается, что разный уровень затрат на воспроизводство рабочей силы и создание условий для производства играет нередко решающую роль в обеспечении конкурентоспособности продукции, создаваемой в разных странах, в зависимости от их природно- климатических и географических условий.

Это давно уже поняли транснациональные компании, которые в течение последних двадцати лет активно перемещают свое производство в теплые страны, имеющие достаточно образованное население. При таких крупных перемещениях производства из европейских стан и даже из североамериканских штатов в страны Юго-Восточной Азии в Мексику и т. п. нередко ухудшается социально-экономическая обстановка в тех странах, из которых это производство выводится. Высококвалифицированные специалисты, ранее работавшие в этих производствах, оказываются безработными, и даже если они получают пособие по безработице, то моральное состояние их оказывается ужасным, что непременно сказывается на социальной обстановке в странах, лишившихся рабочих мест из-за того, что издержки на воспроизводства рабочей силы в других странах оказались более благоприятными.

Поэтому такая передислокация производства вызывает недовольство правительств стран, лишившихся рабочих мест. Но они не в состоянии повлиять на решения транснациональных компаний, ссылающихся на законы рыночной экономики, требующие от них поиска вариантов с минимальными издержками. И никто при этом не просчитал баланс между выгодой компаний, преследующих свои узкокорпоративные интересы, и потерями общества в результате затрат на создание новых рабочих мест, оказания помощи безработным, моральными потерями людей, вынужденных после 15-20 лет безупречной работы менять специальность и образ жизни.

Поэтому кажущееся на первый взгляд бесспорно выгодным углубление международного разделения труда при более пристальном рассмотрении оказывается не всегда безупречно полезным. Об этом очень убедительно писал в своей книге: « Революция малого бизнеса» американец Майкл Шумен: «Один из главных парадоксов современной американской жизни состоит в том, что несмотря на огромное богатство и прогресс, мы никогда, не чувствовали себя настолько небезопасно. Миллионы американцев среднего класса воспользовались низкопроцентными кредитами и позаимствовали краткосрочную стабильность, но мы знаем, что рано или поздно ситуация потерпит крах. Толчком может стать лопнувшее дутое предприятие в сфере недвижимости, обвал доллара США, высокий уровень инфляции, подгоняемой стремительно растущими ценами на энергию, бомба взорванная террористами, или все вместе взятое.

Причины, лежащие в основе нашего небезопасного положения, многочисленны и разнообразны, но нет сомнений в том, что главный обвиняемый – это совокупность сил, которые мы стали называть глобализация»[1] [1, с. 39-40].

---

[1] Майкл Шуман. Революция мелкого бизнеса. Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции. М.: Вершина, 2007. 396 с.

Из этой цитаты видно, что за два года до глобального финансово-экономического кризиса 2008 г. Шумен предсказал вероятность краха и довольно точно указал возможные причины.

При этом он справедливо писал о том, что глобализация, основанная на утверждениях о сокращении издержек в результате международного разделения труда, не только создает неуверенность в завтрашнем дне у миллионов добросовестных, трудолюбивых граждан, но и противоречит принципам демократии. Может ли считать себя человек живущим в демократическом обществе, если где-то за тысячи километров от него группа менеджеров транснациональной компании принимает решения, от которых зависит его судьба.

Решения принимаются со ссылкой на закон стоимости, который вроде действует неотвратимо в интересах всего мирового сообщества. Но во-первых, сама роль закона стоимости в условиях глобализации перетерпела изменения, о чем более подробно сказано в работе «Закон стоимости в условиях глобализации экономики»[2] [2] и, во-вторых, любой гражданин страны вправе рассчитывать на защиту его интересов избранным им правительством от губительных для него решений группы, не избранных народом, менеджеров, действующих в интересах корпораций, а не всего общества.

Следовательно, сам уровень интеграции мировой экономики видимо должен быть определен таким образом, чтобы достоинство международного разделения труда находились в каком-то определенном соотношении с неблагоприятными последствиями, вытекающими из этого разделения.

И уж тем более каждая страна должна определить степень открытости своей экономики, уровень ее вовлеченности в мировую экономику.

Цель настоящей статьи заключается в том, чтобы попытаться проанализировать, каким должен быть уровень интеграции в мировую экономику для России. Начнем с того, какие товары России выгодно экспортировать, то-есть на производство каких товаров средние издержки российских производителей ниже, чем ниже среднемировые.

На первый взгляд ответить на этот вопрос чрезвычайно просто. Надо сопоставить себестоимость конкретного российского товара и сравнить ее со сложившейся мировой ценой.

Но это кажущаяся простота.

Дело в том, что на большинство видов ресурсов внутрироссийские цены существенно отличаются от мировых цен и, что еще важнее, от реальных затрат. Они ниже мировых цен и ниже реальных издержек. Поэтому себестоимость, исчисляемая производителем и кажущаяся ему достоверной, оказывается заниженной.

Продавая на экспорт свой товар по мировым ценам, а нередко и по ценам ниже мировых, такой товаропроизводитель убежден, что совершает выгодную

---

[2] Пичурин И. И. Закон стоимости в условиях глобализации экономики. Журнал экономической теории. № 1.2008

сделку, если эти цены выше его себестоимости. На самом же деле такая сделка выгодна товаропроизводителю, но не выгодна России. Поясним на примере с алюминием, В советское время большинство алюминиевых заводов строилось рядом с гидроэлектростанциями, чтобы получаемая на гидроэлектростанциях электроэнергия тут же потреблялась алюминиевыми заводами. Главной составляющей в себестоимости алюминия является электроэнергия. Построенные 30-50 лет назад государственные гидроэлектростанции дают сейчас практически бесплатную электроэнергию и потому себестоимость российского алюминия очень низка. Когда после отмены государственной монополии на внешнюю торговлю российские алюминиевые заводы выбросили на мировой рынок миллионы тонн дешевого алюминия, то вполне может быть, что их новые хозяева даже не понимали, что они творят. Мало того, что они обрушили цены на мировом рынке алюминия и не только сами недополучили миллиарды долларов, но и лишили таких же денег других производителей алюминия, которые вынуждены были организовываться в картель, чтобы противостоять российским алюминщикам. Наши алюминщики, продавая по невероятно низким ценам алюминий, лишили и Россию значительных экспортных поступлений. Ведь никакой заслуги производителей алюминия в том, что у них низкая себестоимость нет. Это следствие низкой цены на электроэнергию. По существу они на мировой рынок выбросили почти бесплатную электроэнергию гидроэлектростанций, построенных государством и принадлежащих государству. Если бы Россия продала эту электроэнергию по мировым ценам, то получила бы на этом прибыль. А так все досталось покупателям алюминия бесплатно.

Это только один из примеров того, к чему приводит незнание подлинной величины затрат на производство товаров, которые в России на большинство видов продукции материального производства значительно выше среднемировых.

Почему же они выше?

Подобный ответ на этот вопрос содержится в книгах А. Паршева «Почему Россия не Америка»[3] [3] и С. Г. Кара-Мурзы «Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней»[4] [4].

В настоящей статье мы попытаемся фрагментарно указать наиболее существенные факторы, обусловившие более высокие издержки в России по сравнению с другими странами с использованием количественных данных, приведенных в названных работах.

Главное – это климат. Нет ни одной другой страны в мире имеющей столь низкую среднегодовую температуру (– 5,5* С). Для сравнения среднегодовая температура в Исландии составляет – 1* С. И если выделить из всей территории России ту, в которой среднегодовая температура составляет – 2* С, то это будет примерно 1/3 часть. Это наиболее обитаемая часть России. По оценкам специалистов среднегодовая температура – 2* С − это нижний предел эффективной экономической деятельности. Мало того, что в нашей стране

[3] Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост,2000.

[4] Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней. М.: Изд-во Экспо; изд-во Алгоритм, 2004. 768 с.

столь низкая среднегодовая температура, так еще перепад температур достигает 70-90*С.

Столь суровым климатом Россия обязана не только своему северному широтному расположению, но и отсутствию незамерзающих морей, которые смягчают климат. Гольфстрим, который отапливает Западную Европу и остатками тепла согревает Скандинавский полуостров не доходит до России. Северный ледовитый океан почти на всем протяжении России оказывает губительное влияние на ее климат. Ни одна другая страна в мире не живет в таких климатических условиях и это, конечно, сказывается на уровне затрат как на капитальное строительство производственных и жилых объектов, так и на текущих расходах.

Подчитано, что стоимость одинаковых по назначению производственных объектов в Европе обходится в 2,5-3 раза дешевле, чем в России и в 5-6 раз дешевле в странах Юго-восточной Азии.

В России надо закладывать фундамент в 4-5 раз более глубокий чем в Англии, потому что глубина промерзания грунта у нас 1,7 м, в Европе 0,3 м. Толщина стен, соответственно, в европейских странах 0,2 м, а у нас 0,9. Поскольку в России здания приходится рассчитывать на снеговую нагрузку толщиной 1 м, плиты перекрытия, фермы, колонны все делается гораздо более мощным. И все это стоит больших денег.

Да еще все эти здания должны быть оснащены мощной отопительной системой, которая требует солидных капитальных затрат и, самое главное, постоянных текущих затрат на отопление. И затраты на освещение с учетом малой продолжительности светового дня тоже выше. По оценкам специалистов расходы энергии, обусловленные климатическими условиями России достигают ¾ энергозатрат в обычном не специфически энергоемком производстве.

И от этого никуда не денешься, какой бы совершенной ни была технология. ***Среду обитания изменить невозможно.*** Это мы коснулись повышенных затрат на обеспечение условий производства, обусловленных холодным климатом.

А теперь рассмотрим влияние российского климата на величину затрат на воспроизводство рабочей силы.

Оно сказывается в том, что калорийность питания работающего и членов его семьи в России должна быть выше среднемировой в три раза. Но при этом и затраты на производство продуктов питания в России неизмеримо больше. Урожайность зерновых у нас в 3-4 раза ниже, чем в Европе. В Англии, Голландии она составляет 70-80 центнеров с гектара. Такой была разница в начале XX века. Такой же эта разница остается и сейчас. Критики колхозного сельского хозяйства, бывшие особенно популярными в конце 80-х годов, связывали низкую продуктивность нашего сельского хозяйства с коллективной формой хозяйствования. Но это не соответствует действительности. Урожайность пшеницы на юге Канады, примерно соответствующем по климатическим условиям югу России, в фермерских хозяйствах соответствует урожайности в колхозах Ставрополья (20-27 центнеров с гектара). И голод обрушивался на Россию примерно каждые 11 лет, унося миллионы жизней, еще до большевиков, обвиняемых теперь в голоде 32-33 годов. Наоборот, после этого

последнего голода государство создало запасы, которые позволили последующие страшные для сельского хозяйства систематические неурожаи, обрушивающиеся с той же периодичностью, переживать без катастроф. Но неурожайные годы остались, и это не зависит от социального строя, а зависит от климата. Большинство сельскохозяйственных земель России находится в зоне рискованного земледелия. Мясомолочная продукция производится тоже с большими издержками, т. к. 8 месяцев в году скот находится на стойловом содержании, а не на свободном выпасе. Издержки на производство килограмма мяса в России несопоставимы с издержками в Техасе или Аргентине. Все это вместе взятое приводит к тому, что затраты на питание в России в несколько раз выше чем, допустим, в Китае или Индонезии.

Но ведь еще есть потребность в зимней одежде, обуви, теплом жилище, которое стоит в несколько раз дороже, чем жилище в теплых странах. Необходимы затраты на отопление в течение 8 месяцев в году. До революции, когда цены на топливо (дрова) устанавливались без скидок, крестьянин 1/3 часть своего дохода тратил на отопление. Таких расходов не нес европейский крестьянин и уже тем более крестьянин в юго-восточной Азии.

В советское время отопление было практически бесплатным, но и сейчас, когда стоимость отопления существенно возросла, она значительно ниже той, которая была бы при мировых ценах на топливно-энергетические ресурсы.

Наши товаропроизводители, уплачивая значительно более низкую, чем в Европе зарплату, по сравнению со среднемировой, на самом деле оплачивают только часть затрат на воспроизводство рабочей силы. Остальная часть либо распределяется на общенародные затраты, либо обеспечивается за счет недопотребления работающими.

Рабочая сила в России это один из наиболее недостаточно оплачиваемых ресурсов. Если бы заработная плата работающих была на уровне потребления развитых стран, то она должна была бы быть в несколько раз боле высокой и это, естественно, значительно повысило бы себестоимость российских товаров.

Рассмотрим теперь влияние климата России на транспортные издержки, которые по множеству оценок составляют до 30 % стоимости конечного продукта.

В России 8 месяцев в году нельзя пользоваться водным транспортом, который значительно дешевле сухопутного. 80 % предприятий в других странах использует водный транспорт. Автодороги и железные дороги в зимнее время приходится расчищать от заносов. Мы к этому привыкли и не обращаем внимание на то, то это тоже затраты. Автодороги постоянно приходят в негодность под воздействием низких температур. Даже сделанные иностранцами по самым лучшим технологиям и из лучших материалов, дороги в России очень скоро перестают отличаться от других, потому что постоянные перемены температур разрушают их. А издержки на транспортировку по таким дорогам возрастают из-за повышенного расхода топлива и из-за расходов на ремонт транспортных средств и дорог. В дополнение к повышенным затратам на транспортировку из-за климата, на повышенную величину транспортных расходов влияет и сама протяженность России на 10 тыс. км. Расстояние между товаропроизводителями измеряется не десятками километров как в большинстве

случаев в других странах, а сотнями или даже тысячами километров. Поэтому в России заниженные по сравнению другими странами транспортные тарифы. Иначе экономика страны просто не смогла бы функционировать. Не было бы единого экономического пространства, значит, не было бы единой страны. Но товаропроизводители, естественно, об этих реально более высоких транспортных издержках не подозревают, и считают свою себестоимость отражением всех издержек на создание товара.

Влияние всех этих факторов на подлинный размер затрат в материальном производстве надо было бы подсчитать, чтобы точно определить, каков же уровень издержек при использовании среднемировых цен на все виды ресурсов.

Есть основание полагать, что по большинству видов продукции наши затраты окажутся выше среднемировых и, следовательно, их экспорт окажется невыгодным. Ни черные металлы, ни цветные, ни удобрения, ни даже машины и оборудование не следовало бы продавать за рубеж, если руководствоваться соображениями народнохозяйственной эффективности.

По настоящему выгодно для России экспортировать только такие товары, цена на которые значительно выше издержек. Это может быть продукция, воплощающая уникальные научно-технические разработки, не имеющие аналогов. К таким товарам может относиться аэрокосмическая, военная продукция, программные продукты, продукция, основанная на нанотехнологиях. Для таких товаров высокие российские производственные издержки не опасны, потому что цена на них несоизмеримо выше затрат в силу их уникальности, редкости.

Но ни одна страна не может быть лидером во множестве направлений. Поэтому доля экспорта от ВВП при продаже только таких товаров может исчисляться процентами. Может быть этого и достаточно, если отказаться от импорта тех товаров, которые можно производить в России. Вместо того, чтобы в ущерб для страны продавать металл, ограничивая возможность развития собственного машиностроения, авиастроения, судостроения, следует, наверное, сориентироваться на внутренний рынок и обеспечить *импортозамещени*е многих товаров ныне импортируемых. Это обеспечит рабочие места в отраслях, которые сегодня загружены на 30-40 % мощности.

Многие считают, что экспорт углеводородного топлива выгоден для России, и это направление, безусловно, стоит развивать. Сегодня это так. Продавать нефть и газ выгодно, потому что цены на них совершенно несоизмеримы с затратами на их добычу, хотя затраты у нас намного выше, чем во многих странах.

Добыча барреля нефти в Кувейте обходится в 5 долларов, у нас в Западной Сибири 15 долларов. Так что даже, если мировые цены опустятся до 25-30 долларов за баррель, все равно нефть выгодно будет экспортировать. Но может оказаться что со временем ситуация измениться. Человечество всегда преодолевало те препятствия, которые мешали его развитию. Ограниченность запасов углеводородного топлива, являющаяся причиной вздутых цен и зависимости многих стран от небольшого количества нефтедобывающих стран, больше не устраивает мир. Началась интенсивная работа по избавлению от этой зависимости путем создания альтернативных искусственных видов

топлива, уменьшения потребности в топливе и т. п. Рано или поздно эта работа приведет к тому, что цены на углеводородное топливо придут в соответствие с затратами как на все остальные ресурсы.

И тогда может оказаться, что наше топливо, добываемое в сложнейших климатических условиях, опять окажется дороже среднемирового и продавать его станет невыгодно.

Об этом надо бы задуматься уже сейчас, сооружая дорогостоящие нефте- и газопроводы и рассчитывая на долгосрочную выгоду от продажи нефти и газа.

Резюмируя вышеизложенное можно сказать, что безоглядное стремление к глобализации мировой экономики нельзя считать, бесспорно, правильным, а для России углубление интеграции в мировую экономику тем более нельзя считать, бесспорно, выгодным.

Надо бы научиться считать подлинные затраты на производство товаров, принимая стоимость ресурсов на уровне мировых цен, и на основе таких расчетов определять стратегию развития внешнеэкономической деятельности. Причем, определяя стратегию необходимо учесть вопросы экономической безопасности, которые в настоящее время учитываются недостаточно, в том числе продовольственной безопасности.

Экономический кризис, разразившийся осенью 2008 года, должен еще раз заставить нас понять, что недальновидно строить стратегию развития, опираясь только на сложившуюся ситуацию. Уж очень неравновесна мировая экономическая система и поэтому стоит всегда считать не только сегодняшние выгоды от участия в ней, но и вероятные потери при нарушении равновесия.

Автор настоящей статьи не считает себя вправе утверждать, что надо немедленно сменить вектор развития от углубления в мировую экономику к уменьшению степени участия в международном разделении труда, но предлагает задуматься насколько обосновано и правильно ли вообще принятое сегодня в концепции развития российской экономики до 2020 года направление на углубление участия в международном разделении труда, достаточно ли обосновано намерение вступить в ВТО.

Литература

Шуман М. Революция мелкого бизнеса. Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции. М.: Вершина, 2007. 396 с.

Пичурин И. И. Закон стоимости в условиях глобализации экономики. Журнал экономической теории. № 1.2008.

Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М.: Крымский мост,2000.

Кара-Мурза С. Г. Советская цивилизация. От Великой Победы до наших дней. М.: Изд-во Экспо; изд-во Алгоритм, 2004. 768 с.