



В очередной раз Федеральному правительству не удается реализовать то, о чем оно декларировало. Дальневосточный регион не превращается в территорию опережающего социально-экономического развития. Никакие программы, законы или указы не помогают.

Напомню предыдущие попытки.

1. Сентябрь 1992 года. Указ Президента №1118 «О мерах по развитию и государственной поддержке экономики Дальнего Востока и Забайкалья».
2. 15 апреля 1996 года. Программа долгосрочного развития Дальнего Востока
3. 2002 год. Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996-2005 годы и до 2010 года».
4. 2014 год. Программа территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

5. 2018 год. Губернатор ЕАО Левинталь утвердил Стратегию социально-экономического развития Еврейской автономной области.

С момента начала реализации программы ТОСЭР прошло 7 лет.

Ни одна из основных поставленных в этих программах задач не решена.

ЕАО фактически превратилась в регион экономического бедствия.

Причина этого находится в Москве, но никто об этом не говорит. Именно с этой целью происходит постоянная смена губернаторов. Это позволяет увести наше внимание на «не справившегося» губернатора.

Каждый новый кандидат, представляемый партией власти, повторяет стандартный набор догм:

- улучшение инвестиционного климата,
- стимулирование развития малого и среднего бизнеса,
- повышение эффективности управления имуществом,
- субсидирование за счет средств бюджета части банковской процентной ставки по кредитам.

Сегодня в их арсенале появился еще один довод - агрессивное развитие

инфраструктуры.

Именно в развитие этого тезиса в области появились такие выражения, как «логистический центр», «фармацевтический кластер».

Я хочу в простых категориях разъяснить, что ничего значимого из указанных проектов не получится. Будет как всегда: фактический результат на копейку, а пафоса на рубль.

Первое, что надо понимать, это то, что инфраструктура сама по себе почти всегда не производит добавочного продукта. Она лишь обеспечивает деятельность тех, кто его производит.

Главным фактором производственного роста является сбыт. Если будет обеспечен сбыт продукции оставшихся местных предприятий, значит у них будет выручка, из которой выплатят заработную плату, налоги и прочие платежи.

Нет продаж – нет бизнеса. Не помогут никакие кластеры с инфраструктурой.

Промышленное разорение области произошло вследствие единственного фактора – обвального сокращения спроса, которое в советское время обеспечивало государство, то есть Москва. Поэтому, прежде чем говорить об «агрессивном развитии инфраструктуры» надо обеспечить местному производителю достаточную выручку.

Продажи у нас будут тогда, когда мы сможем предложить самую низкую цену. Она возможна только при низких издержках. Из этого следует второй фактором экономического роста – превышение доходов над расходами, то есть, обеспечение низкой себестоимости.

Самым эффективным способом принципиально уменьшить издержки является массовое производство. Для него необходим очень емкий рынок. Но где он?

Внутренний рынок всего нашего Дальнего Востока настолько мизерный, что не обеспечит массового сбыта, и, соответственно, не позволит местным производителям понизить цену до уровня товаров из Китая.

Относительная массовость отечественного производства, налаженного в густонаселенных районах страны, рассчитана на сбыт в центральной полосе страны. Это позволяет часть продукции поставлять на Дальний восток, по ценам, более низким чем те, что могут обеспечить местные предприниматели.

Те, не многие производства, которые были организованы на Дальнем востоке, выживают за счет сбыта в центральных районах страны.

Пример. Компания «Соллерс» построила автомобильный завод в Приморском крае по выпуску автомобилей Mazda, SsangYong и Toyota Land Cruiser Prado. В 2013 г. завод выпустил чуть более 68 500 автомобилей. Из них, 64 340 перевезено и реализовано в центральных регионах России. Рынок ДФО смог потребить ничтожную часть. Рентабельность этого производства во многом определяется оплатой из бюджета стоимости перевозки автомобилей в центральную полосу и манипуляции с пошлинами.

Раз нам обещают фармацевтический кластер, разберем перспективы области в этой отрасли. Например, возьмем завод «Медсинтез», расположенный в Свердловской области. Это хорошее предприятие. Люди, которые организовали и отладили этот бизнес, заслуживают уважение. Казалось бы, тоже самое можно сделать и в ЕАО.

Однако, нет. У нас нужен иной подход.

Расстояние от Екатеринбурга до Москвы по железной дороге, главного коммерческого транспортного средства, - 1 417 км. или 2 дня пути. А от Биробиджана до Москвы – 6 006 км. или 6 дней пути.

Сбыт завода «Медсинтеза», скорее всего ориентирован на Московский регион, а также Сибирь, Урал. Численность населения в них несопоставима с численностью не только ЕАО, но и всего Дальневосточного региона. В конкуренции за них, любой «кластер», размещенный в ЕАО, всегда будет проигрывать. Его продукция будет дороже как минимум на стоимость 4-х дней пути следования контейнера с готовой продукцией в Москву, а также на 4 дня следования контейнера с сырьем и материалами для производства в Биробиджан.

За 17 лет завод «Медсинтез» сумел развиваться только до 430 работников. Для ЕАО это недостаточные темпы, тем более, здесь результаты будут в разы скромнее.

Логистический центр.

Это инфраструктурный проект. Готовую продукцию такие объекты, как правило, не производят. Они действуют в сфере услуг: экспедирование грузов, таможенное оформление и прочие. Заявляется объем инвестиций порядка 600 млн.р.

Это критически мало. Никто не заметит эффекта от данного проекта.

Например, инвестиции в Кимкано-Сутарский ГОК составили порядка 26 млрд. руб. Проект обеспечил работой 1500 человек. Бюджет области пополняется на сумму около 400 млн.р. ежегодно.

Это конечно хорошо, но стоит вспомнить, что только на одном Дальсельмаше работало 3200 человек.

Кроме того, ГОК – продукция первого передела. Она дает мало добавленной стоимости, вследствие чего обладает малым мультипликативным эффектом.

На сегодняшний день на российско-китайской границе действуют несколько

железнодорожных переходов: Маньчжурия – Забайкальск, на который приходится около 60–70% всех перевозок, поменьше – Суйфэньхэ – Гродеково (пос. Пограничный), и совсем небольшой – Краскино – Хуньчунь. Новый транспортный переход сам по себе не породит роста грузооборота между двумя странами. Произойдет перераспределение потоков. При этом, Забайкальский переход, вероятнее всего не потеряет трафик. Нижнеленинск отберет часть перевозок Суйфэньхэ – Гродеково. Это скромный «бизнес-план». Наличие перехода на станции Гродеково не сделало этот район богатым и преуспевающим, как не решатся проблемы области «логистическим центром» в Нижнеленинском.

Что делать?

Резкий толчок экономике Дальнего востока может дать только государство. Однако не путем расходования средств на «агрессивное развитие инфраструктуры», на чем заработают только крупные московские подрядчики, а путем обеспечения местным предприятиям государственными заказами. Для этого необходимо внести изменения в законодательство о госзакупках и ряд других актов, сутью которых должна стать идеология отхода от опоры только лишь на чисто рыночные механизмы. Чисто рыночными механизмами Дальний восток никого опередить не сможет.

Необходимо отменить (хотя бы временно) госзакупки путем конкурса, аукциона, запроса котировок. Такой принцип организации распределения госзаказа ведет к тому, что предприниматели вынуждены снижать цену до такой степени, что потом вынуждены его выполнять откровенной «халтурой». Чтобы заработать хотя бы минимальную прибыль, они используют самый дешевый материал, самые дешевые расходные материалы, самую неквалифицированную рабочую силу. Что из этого можно получить на выходе?

В свою очередь предприниматели вынуждены участвовать в аукционах по тому, что розничные продажи падают и не покрывают издержки.

Региональные органы власти должны иметь полномочия распределения госзаказа среди местных производителей по ценам, которые бы обеспечивали предпринимателям фиксированную норму прибыли, которая бы превышала среднюю по стране. Размер такого превышения решается в рабочем порядке.

Возможные вопросы коррупции при этом не должны пугать. Коррупция не является препятствием экономического развития. Посмотрите сколько ее в Китае. Будет чем заняться правоохранительным органам.

Вторым важным фактором должна стать смена критериев оценки результатов деятельности как Федерального правительства, так и региональных правительств. В экономической сфере ими должны стать такие, как число занятых в производстве, размер прибыли, получаемой предприятиями. Со временем, когда появятся реальные темпы роста, эти критерии необходимо будет пересмотреть, по тому, что на первоначальном этапе, для формирования «толчка», ставятся одни задачи, а при выходе на стабильный рост, необходимо решать уже другие.

Поэтому, для начала нерыночными способами обеспечиваем частному бизнесу гарантированный доход выше среднего. А уже после этого, когда наши предприятия стабильно заработают, заниматься «повышением эффективности человеческого капитала», инновациями, развитием инфраструктуры с целью последующего снижения издержек производства.