

Стратегия развития Еврейской автономной области, предлагаемая Санкт-Петербургским филиалом Высшей школы экономики, ставит под сомнение существование нашего региона как самостоятельного субъекта. Вывод, который напрашивается после знакомства с предложениями столичных экономистов, неутешителен: у ЕАО нет будущего.



Документ разрабатывают экономисты из Санкт-Петербурга под руководством идеологов современной российской сырьевой экономической модели — таких, как руководители НИУ ВШЭ и, в частности, Евгений Ясин. Поэтому ожидать каких-либо значимых результатов от реализации «Стратегии...» для будущего ЕАО не стоит.

Какие сценарии развития Еврейской автономии предлагаются?

Консервативный сценарий. Называть сценарием развития его никак нельзя. Это модель продолжающейся деградации области.

Разработчики исходят из того, что консервативный сценарий можно избежать, если будет доступ на финансовые рынки, снизится учетная процентная ставка ЦБ РФ и объем денежной массы в стране увеличится. Но в этом и заключается политика ЦБ и Минфина. Высокой процентной ставкой и низкой денежной массой он борется с девальвацией и инфляцией. Со 100% гарантией можно говорить, что именно консервативный сценарий будет сам собой реализовываться, даже если предположить, что правительство ЕАО искренне желает пойти по форсированному пути.

Форсированный сценарий развития (выбран в качестве основного).

Главным методом его реализации, по расчету разработчиков, должны стать крупные инвестиционные проекты в области. Задуманные проекты возможны только в сырьевой отрасли, что признают и сами разработчики. В перечне ключевых отраслей они выбрали сельское хозяйство и добычу полезных ископаемых.

Сельскохозяйственные регионы — это всегда бедные и дотационные регионы. Без достаточных дотаций сельское хозяйство является отраслью выживающей с низкими зарплатами для занятых в ней работников. При таком сценарии богатой Еврейская автономная область не станет.

Добывающая отрасль в основном ориентируется на внешний рынок. А там в обозримом будущем ожидаются низкие цены на сырьевые товары. Возьмем для примера Кимкано-Сутарский ГОК. Цена на его продукцию в Китае варьируется в диапазоне 40-50 долларов за тонну. На какую себестоимость выйдет ГОК? В 2013 году себестоимость железорудного концентрата, добываемой этой же компанией на Куранахе (Амурская область), по данным IRC Ltd., выше \$60. На этом же уровне стоит ожидать себестоимость и в области. Она, как видите, выше, чем цена на товар. Может быть, по этой причине ГОК до сих пор не выходит на плановое производство?

Внутренний рынок полностью обеспечат сибирские компании. Они добывают графит,

марганцевую руду, магний, олово и прочее, что предлагается добывать в ЕАО.

Инновационный сценарий

(относится к области фантастики).

Он рассчитан на интенсивный приток инвестиций и максимально благоприятные внешние условия на мировых рынках. Рассчитывать на такой вариант развития наивно. На сегодня нет и не предвидится ни интенсивных инвестиций, ни высоких цен на продукцию на внешнем рынке. Единственная заметная для областного бюджета частная инвестиция в промышленность – все тот же Кимкано-Сутарский ГОК. Это ни в какой мере не восполняет количество производственных мощностей, потерянных с 1990 года.

Инновационный сценарий предполагает масштабную модернизацию всех производственных мощностей. Однако о модернизации экономики уже активно говорят как минимум с 2011 года. Поскольку у руководства страны стоят те же люди, которые не справились с ранее намеченными задачами, нет никаких оснований полагать, что они что-то сделают в ближайшем будущем. Что касается непосредственно ЕАО, то в Еврейской автономии осталось очень мало производств, которые можно было модернизировать.

Общие впечатление от «Стратегии социально-экономического развития Еврейской автономной области на период до 2030 года» — она идейно повторяет все предыдущие программы «развития». Это:

1) Указ Президента №1118 «О мерах по развитию и государственной поддержке экономики Дальнего Востока и Забайкалья» — Сентябрь 1992 года.

2) Программа долгосрочного развития Дальнего Востока — 15 апреля 1996 года.

3) Федеральная целевая программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на 1996-2005 годы и до 2010 года» — 2002 год.

4) Программа территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) — 2014 год.

Ни одна из основных поставленных задач не решена за более чем 20 лет. Промышленные предприятия разоряются или деградируют, люди уезжают, жизненный уровень стабильно снижается.

Каковы механизмы достижения процесса развития в новом документе?

Предлагаются организационный, нормативно-правовой, финансово-экономический.

Организационный механизм предусматривает проведение «круглых столов», мониторингов состояния отдельных сфер экономики и социальной сферы, совещаний.

Нормативно-правовой — корректировку соответствующих действующих и разработку новых нормативных правовых актов.

Эти два механизма являются обеспечивающими. На возможность достижения заданных результатов они воздействуют опосредованно. Непосредственно на достижение экономических результатов направлен финансово-экономический механизм. Он

предусматривает создание на территории области условий для эффективного ведения бизнеса: улучшение инвестиционного климата, стимулирование развития малого и среднего бизнеса, повышение эффективности управления имуществом.

Дальнейшая детализация механизма предполагает «...оказание государственной поддержки реализации инвестиционных проектов в приоритетных сферах экономики (субсидирование за счет средств бюджета части банковской процентной ставки по кредитам, налога на имущество, налога на прибыль организаций, предоставление бюджетных ассигнований), а также планируется расширение мер господдержки (субсидирование инвестору-лизингополучателю части лизинговых платежей, части затрат на приобретение оборудования, части затрат по выполнению работ, связанных с подключением к сетям инженерно-технического обеспечения и другие)»

.

Такой экономический механизм гарантированно не позволит достичь значимых ощутимых для большинства жителей области результатов. Ни один из предложенных экономических механизмов не решает основополагающих проблем бизнеса – проблему сбыта и издержек. Нет продаж – нет бизнеса. А продажи у нас будут тогда, когда мы сможем предложить самую низкую цену. Она возможна только при низких издержках.

В какой степени предлагаемые механизмы уменьшают расходы производителя, пожелавшего открыть предприятие не в Москве или соседнем Китае, а в Еврейской области?

Субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам?

Она все равно не будет ниже, чем в Китае. В КНР ставка ЦБ 4,6%, у нас – 11%.
Конечный процент по кредиту в Торгово-Промышленном банке Китая 7%, у нас (на примере ВТБ24) для ведения бизнеса – от 21% (на срок кредитования до одного года), до 29% годовых (при рассрочке на пять лет).

Снижение налога на имущество?

Его ставка 2%. Этим размером описывается мизерный масштаб возможной экономии.

Снижение налога на прибыль?

Чтобы его заплатить, надо еще умудриться заработать прибыль. Субсидирование части процентных платежей по покупаемому оборудованию, платежей за подключение к инженерно-техническим сетям – это разовые меры, которые, конечно, приятные для бизнеса, но не снижают конкурентно себестоимость даже в краткосрочной перспективе.

Вот и все!

Стратегия не предусматривает механизмов по обеспечению производства товаров в ЕАО по себестоимости ниже, чем в центральной полосе России, не говоря уже о Китае. Поэтому она обречена на провал так же, как и все предыдущие. И принятие ее как результат выполненного государственного контракта должно увязываться с наступлением обязательной имущественной ответственности принявшего ее лица за недостижение заявленных в ней результатов.

Константин Лазарев,

депутат Государственной Думы