

Не важно в чьей собственности будет находиться предприятие, государственной или частной, если у него не будет продаж, не будет и производства. А продажи будут тогда, когда продавец сможет предложить самую низкую цену. Она возможна только при низких издержках.



Разорение наших заводов и фабрик стало следствием высоких издержек производителей у нас в стране. Большая часть производителей в России не может конкурировать с иностранными почти по всем статьям себестоимости:

- «сырье и материалы»,
- «фонд оплаты труда»,
- «налоги и прочие отчисления»,

- «стоимость основных фондов и их амортизация»,

- «прочие общехозяйственные расходы».

По этой причине (а не из-за разницы в качестве) отечественные товары вытеснены импортными, их производители разорились, мы потеряли свой рынок сбыта. Остальные причины вторичны.

Стратегия государственной политики в области промышленного производства должна выглядеть примерно следующим образом.

1. Из числа сохранившихся отечественных промышленных производителей, выбираются те, которые имеют наибольший мультипликативный эффект для гражданского сектора экономики. На аналогичную импортную продукцию вводятся таможенные пошлины, в размере, превышающем процентную ставку по кредиту + процент, превышающий норму прибыли на данную товарную группу в стране-производителе.

Только одновременно с этим отечественному предприятию, независимо от формы собственности, предлагаются бюджетные инвестиции (в рамках ст. 80 Бюджетного кодекса) в обмен на долю в уставном капитале.

Источник финансирования – выпуск государственных ценных бумаг. Это наиболее дешевый источник денег.

На первом этапе вернем собственный рынок.

На втором этапе, за счет массового производства, обеспеченного внутренним рынком, решим проблему высоких издержек и сможем выходить на внешний рынок, конкурируя с теми, чьи товары покупаем сейчас.

Учитывая изложенное, первейшей целью экономической политики должна стать защита внутреннего рынка. Для этого, во-первых, необходимо выйти из Всемирной торговой организации (ВТО).

Во-вторых, необходимо обеспечить норму прибыли промышленного производства в нашей стране выше, чем в стране-производителе аналогичной группы товаров.

Выполнение этих двух задач даст эффект выше, чем «улучшение инвестиционного климата».

Предлагаю любому сделать сравнительный анализ предлагаемых механизмов стимулирования экономической активности мной, и теми, что изложены в Стратегии социально-экономического развития Еврейской автономной области, разрабатываемой по заказу правительства области Санкт-Петербургским филиалом Высшей школы экономики (ВШЭ).

В их стандартный перечень финансово-экономического механизма входит улучшение инвестиционного климата, стимулирование развития малого и среднего бизнеса, повышение эффективности управления имуществом.

Далее, Стратегия 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)».

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

Нет продаж – нет бизнеса. А продажи у нас будут тогда, когда мы сможем предложить самую низкую цену. Она возможна только при низких издержках.

Сравнительный анализ двух представленных подходов прошу направлять на электронный адрес: lazarev@duma.gov.ru. При наличии отзывов, продолжу обсуждение этой темы.

К.А. Лазарев, депутат Госдумы (фракция КПРФ)