

Активизация населения - единственное условие спасения Дальнего Востока России



*Сергей Плешаков,
директор ХКБОО «Зеленый Дом»*

Дальний Восток России - территория, наделенная большими природными благами. Хотя плодородные земли только вдоль Амура и в Приморье, а нефть и газ только на Сахалине, и уголь далеко не антрацит, но есть золото, масса других ископаемых, **рыба** и лес... Одного только нет - достаточного населения. За время перемен Дальний Восток покинуло более полутора миллионов человек, или порядка 18% от общего числа; от 10-11% из Хабаровского края, до 70% - с Чукотки.

Возможно, часть уехавших, так или иначе, покинули бы Дальний Восток; люди оставались и работали, особенно в северных регионах, исключительно благодаря советской административно-командной системе. Другие держались из-за разных

«северных» надбавок, вследствие которых уровень жизни на Дальнем Востоке был выше, чем в центре России. Но остальные (а их вряд ли менее половины) не покинули бы Дальний Восток, если бы здесь были хоть немногим лучшие условия, чем в европейской части страны - условия для бизнеса и самореализации. И эти условия теперь далеко не в пользу наших удаленных регионов.

В принципе, все вроде бы так же: такие же регламенты от федеральных надзоров, соблудности которые бизнесу не просто - хоть в европейских регионах, хоть в наших. И те же налоги. Но за Уралом, в средней полосе и на юге, **больше** жителей, следовательно, покупателей; население живет компактнее, что снижает транспортные проблемы, и один магазин, грубо говоря, «покрывает» не 10 квадратных километров, а один или два. Кроме того, близость к промышленным центрам, выпускающим производственное оборудование. В крупных городах европейской части России гораздо плотнее финансовые потоки и, следовательно, больше возможностей для привлечения инвестиций (особенно это относится к Москве). От экономических условий переходим к гуманитарным. Никто, надеюсь, не будет спорить, что чем ближе к центру, тем больше перспектив для получения образования (дети, студенты) и для культурной жизни. Наконец, за 200 долларов, проживая в Москве, вы можете побывать в Праге (вечером - в автобус, утром на месте), а на Дальнем Востоке - разве что в Суньфунхэ. Ну, и хочется после этого

вам еще открыть свечной заводик под Уссурийском?

Что могло бы привлечь население не только оставаться у нас, но и приезжать обратно? Разумеется, больше возможностей для своего дела. Хотя бы маленького и компактного дела, однако, с перспективой роста до компании среднего размера. Но даже в крупных городах сейчас довольно трудно найти нишу для развития бизнеса почти в любой сфере. Давным-давно переполнена торговля, и, с **перекрытием частного «челночного»** бизнеса, на промышленных товарах и одежде способны «подняться» только те, у кого есть внушительный стартовый капитал и нужные связи. Столь же малореально что-то производить самим. Ведь минули те времена, когда из носовых платков делали всякие блузки «от кутюр» по взятым на глазок идеям из западных журналов. С захватом рынка продовольственных товаров крупными московскими ритейлерами местным предпринимателям держать свои продуктовые лавочки становится все менее выгодно. Вроде бы, оживился рынок запчастей для японских иномарок; теперь действительно проще «лечить» свои старые машинки до их окончательного списания в утиль, нежели пытаться найти что-то поновее. Но рынок автозапчастей не будет процветать долго - до строительства заводов запчастей к выпускающимся и готовящимся к выпуску моделям, типа внедорожника 5ªandUолд. После открытия полного цикла производства ходовых автомоделей спрос на авто-



запчасти к старым «японкам» будет падать с каждым годом.

Что остается еще? Мебель, поделки из дерева и ДВП? Забито, да и малый покупательский спрос. Производство чего-либо из железа и железных конструкций? Не пропихнуться. Строительство? Крупные заказы не обсуждаем, а за мелочь типа возведения коттеджей надо сражаться с шабашниками из ближнего зарубежья. Ремонт квартир и офисов? Фирм, только по справочнику «Деловой Хабаровск», - как нерезанных собак. Извоз? Наберите любой складный номер и попадете на такси. Производство продуктов питания и полуфабрикатов? Ну, если хватит средств и нервов на войну с надзорами... Ко всему, уже сейчас начались проблемы с квотами на импортное мясо - из чего делать свиные рулеты прикажете? Своего-то сырья у нас раз и обчелся. В Приморье, судя по статистике, обеспеченность им примерно 20%, у нас в крае, по собственному признанию краевого Минсельхоза, порядка 11%. Между тем, федеральный министр сельского хозяйства говорит о желании начать перекрывать импорта мяса - ради своих, мол, производителей. А где их взять? Вот, это уже ближе к теме.

Во-первых, коли федералы так говорят, то рано или поздно они начнут так и делать. Нравится это регионам или не нравится - не думаю, что будет всенародный референдум. Потому, **как только дело дойдет до стремительно пустеющих мясных прилавков, и самые неразворотливые вспомнят об отечественном производителе - о крестьянах, стало быть.** Они же где? Наиболее активные - там, в Караганде. Остальные повывели со дворов живность и уже разучились навоз лопатой кидать. Ходят как горожане в магазин, покупают яички да сардельки. Да и молоко, потому что своего, с сельских подворий, днем с огнем не найти.

Во-вторых, раз весь спектр город-

ского бизнеса уплотнен, промышленного подъема и снижения напряженности на рынке занятости не предвидится, южным регионам Дальнего Востока есть смысл обратить внимание на село. Но не нужно, надеюсь, никого убеждать, что сам по себе массовым образом предприниматель в село не придет и в коровники со свинарниками деньги вкладывать не будет. Имеются, безусловно, прецеденты. Но малый бизнес, разочаровавшись в невеликом выборе рабочей силы (пьет народ...), поспотыкавшись о другие препятствия, коим имя легион, и помогать бороться с ними организаторам небольших производств никто не собирается, - сматывает, в общем, удочки. Бизнес средней руки, способный держать сотни голов скота и пахать сотни гектаров, он также нуждается в содействии - в «длинных» кредитах, в дешевых оборотных средствах, в предоставлении земель, и т.д. Крупный бизнес... Так уж случилась, что эпоха первичного накопления капитала, сказавшись на наших олигархах самым благоприятным образом, как раз тем и отличается (сужу по историческому прошлому не только России, но и США), что олигархи предпочитают вкладывать деньги в спекулятивные области и совершенно никак не настроены работать на перспективу и отложенный эффект. Кроме них, других бизнесменов никак нельзя назвать капиталистами - они лишь организаторы производства, потому как свободных денег в необходимом количестве у них попросту нет.

Живя в регионах, изменить правила игры, спускаемые с федерального уровня, нереально. Не в принципе, конечно, а практически. «В принципе», можно и с самолета без парашюта прыгнуть и живым остаться; все дело в проценте счастливого исхода.

Остается надеяться на гибкость региональных органов власти. У меня глубокое убеждение: всем людям свойственно стремиться к лучшему.

Просто надо доказывать, что предлагаемое тобой действительно лучшее. И рано или поздно... **Блажен, каюсь, ибо верую. Верую в село, в землю, в людей! В их волю к жизни, в способность к самостоятельному изменению себя. Не верую в одно - в способность людей к самоорганизации без политической воли, без системного влияния и без денег. Потому доказываю из года в год и нашей краевой власти, и, при случае, представителям других регионов - инвестиционную привлекательность села трудно переоценить.**

Сегодня сельский муниципальный уровень страшно дотационен - до 95%. Есть три выхода:

- продолжать дотировать районные и сельские бюджеты, приняв ежегодные расходы как данность;

- объявить все администрации ниже региональных банкротами, но тогда страшно будет из городов выезжать, потому как без даже такой хилой местной власти мужик возьмется за дубье и выйдет на федеральную трассу - тогда деньги пойдут на коммерческую охрану и прокорм дополнительных отрядов ОМОНа;

- удвоить уровень отчислений, но не в качестве дотаций, а в качестве инвестиций. И не всем подряд, а тем районам и селам, которые доказали способность пользоваться инвестициями. Причем, под профессиональным руководством инфраструктуры сельского сопровождения, в соответствии с адекватными планами развития и при включении главного фактора развития - человеческого.

Насчет удвоения - нет в этом ничего невозможного. Строил же наш край газопровод, оттягивая на него средства, и теперь строит дороги. Точно так же может помогать строить сельскохозяйственную инфраструктуру, без которой масштабные процессы не запустить. Через три года кривая дотаций бюджета многих поселений и даже районов пойдет вниз.



Я уже высказывал в предыдущем номере идею «мясного пояса» вокруг крупных городов. Суть ее - в создании полузамкнутого цикла мясного производства. Ставка делается на личные подсобные хозяйства (ЛПХ), фермеров и кооперативы. Национальный проект по АПК тем хорош, что давал средства на развитие ЛПХ, но был обречен на отсутствие результата, потому что не предлагал систему сбыта излишков мясной продукции. С другой стороны, разрозненные и неуправляемые ЛПХ, наполучавшие кредитов, даже не просчитали: а смогут ли они на предлагаемые 50 тысяч что-то действительно развить? Фермерам и кооператорам доступ к кредитным средствам достойного уровня был перекрыт требованием залога. Что можно предложить взамен данной схеме? Только другую, более эффективную.

В Вяземском районе мы заложили, можно сказать, ее основы. Но на те мизерные средства, которые нам были доступны, сделать что-либо по-настоящему эффективное вряд ли было возможно. Однако, каркас схемы таков:

1) в районе поддерживается потребительский кооператив, осваивающий 20-30 видов мясных полуфабрикатов;

2) Вокруг кооператива инициируется создание товариществ, строящих 5-7 небольших ферм, на которых разводится основное репродуктивное стадо породистых свиней; откорм поросят ведется семьями, входящими в товарищества; организуется совместная система доставки кормов, ветеринарного обслуживания и поставки мяса районному кооперативу.

3) По краевой целевой программе развития АПК (это уже то, чего не было в Вяземском районе) близ города строится или используется имеющееся хранилище под комбикорма, которые по железной дороге доставляются с Алтая. На Алтае сейчас забыты все зернохранилища, ущерб от пропажи сгнившего зерна будет исчисляться

сотнями миллионов. А все потому, что его попросту некуда сбывать из-за высокого урожая, который прогнозируется еще на 3-4 года. Так что брать корма можно будет за минимум, хотя их и так продают в Барнауле дешевле некуда. В районах также нужно построить по небольшому хранилищу для комбикормов, чтобы быстро и эффективно доставлять их потребителю.

4) С владельцами ЛПХ и фермерами заключаются трехсторонние договора о поставке дешевых комбикормов на выгодных для селян условиях. Единственное твердое условие: обязательство сбыта оговоренного количества мяса районному кооперативу по твердой цене. При таком раскладе районные кооперативы будут обеспечены местным сырьем, за счет чего могут свободно закрыть за три года (при достаточном объеме холодильных мощностей) до 10% всего объема потребляемой в крае мясной продукции. А это порядка 2-2,5 миллиардов рублей, которые не уйдут зарубежному поставщику, а останутся в крае.

5) Продукция из местного сырья, изготавливаемая без растительных, белковых и прочих добавок, найдет своего покупателя при двух условиях: брендинг местной продукции, что диктует установление регламента производства экологически чистой продукции, начиная с кормов, заканчивая готовым товаром, и активное продвижение бренда через телевидение. Нет необходимости делать бренд для каждого района; это упростит процедуру и снимет нежелательную конкуренцию между идентичной продукцией.

6) Местная мясная продукция играет в ценовой конкуренции с изделиями городских переработчиков мяса из дешевого импортного сырья, но найдет своего основного покупателя в среднем слое населения. При этом она свободно пойдет через городские сети, т.к. покупательский спрос будет обеспечен рекламой. Однако я бы

включил в систему также и содействие появлению фирменных точек продажи брендированной продукции с гарантированным качеством.

7) Спрос на свиней-производителей резко поднимет цену на них, но вопрос можно решить внешней закупкой. Только не австралийской. Платить своему поставщику куда приятнее.

Это инвестиционная программа, под которую уже сегодня может встать не менее семи районов в Хабаровском крае. Она требует для своего выполнения ряда условий. Понятно, что средства не могут распыляться, и появление даже двух операторов вместо единственного сведет эффект до минимума или вовсе обратит его со знаком минус. Это в чистом виде некоммерческий проект со стороны оператора, которым должна быть некоммерческая организация, показавшая на протяжении ряда лет свой профессионализм, честность и умение управлять широким горизонтом планирования, работать с многочисленными группами людей. Проявление любого коммерческого интереса со стороны оператора недопустимо. Он должен создать и поддерживать некоммерческую инфраструктуру (по примеру царских кредитных инспекторов и агрономов, работавших над созданием и сопровождением кооперативов в среде крестьянства вплоть до революции), посредством которой будет постоянно отслеживаться ситуация в каждом селе и в каждом районе, где реализуется программа. Апробированный «Зеленым Домом» с высоким КПД институт мастеров сельского сопровождения здесь совершенно незаменим.

А вот теперь - о потенциале населения. Те, кто думают, что одних денег будет достаточно, глубоко ошибаются. Деньги деньгами, но разве мы не были свидетелями, когда миллиарды влуплялись в сельское хозяйство, а село при этом - ни сном, ни духом? В село можно зарыть хоть весь бюджет Российской Федера-



ции, с самыми благими намерениями и без единого результата. Нет, список «Форбса», конечно, значительно пополнится...

Поодиночке каждой семьей, изъявившей согласие принять участие в краевой инвестиционной программе, управлять невозможно, да и не нужно. В программу должны входить целые села, где предварительно необходимо провести тестовую проверку. Мы проводили ее через грант-раунд малых проектов, в основном, в области благоустройства. Люди сами планировали и сами осуществляли свои коллективные начинания, в результате которых появлялись детские и спортивные площадки, оживали Дома культуры, расцветали узорами дома... Проводя мониторинг текущей ситуации, мы с довольно точным попаданием «вычисляли» самые перспективные села. Далее в работу включались мастера сопровождения, которые помогали формирующимся сельским активам самостоятельно прийти к программе реанимации человеческой, производственной, культурной и иной активности. Под это давались сравнительно небольшие средства. Люди имели возможность поэтапного роста, из среды сельских активистов вышло немало хороших менеджеров.

Однако мы не имели за спиной столь необходимой инвестиционной программы и направляли селян на создание малых производств, почти никак не завязанных в систему. **Мощный сельскохозяйственный компонент инвестиционной программы, предоставив средства перспективным селам, выдернул бы их за 2-3 года из безнадёги, наполнив сельские и районные бюджеты (поскольку все операции будут опираться на договоры, это сделает невозможными теневые денежные обороты), существенно повысил бы продовольственную безопасность региона...** В конце концов, принес

бы партии власти голоса сельских избирателей.

Ведь действительно, я никак не могу утверждать, что, имея в распоряжении все бюджетные возможности, **наша** ведущая партия распоряжается ими так, чтобы эти возможности приносили ей максимально возможное количество голосов. В итоге, попукаемые своим центральным аппаратом, единокороссы слишком усердствуют в своих предвыборных избирательных кампаниях. В Иркутске на минувших выборах мэра прессинг был таков, что... народ пошел валом на выборы. Но проголосовал, упершись рогом в землю, за кандидата от КПРФ. Не знаю, готовы ли были к такому подарку коммунисты... Пока это прецедент, но он имеет тенденцию и все условия для повторения в более широких масштабах. Тогда как программа реальной поддержки и развития села, агитируя наглядным результатом, может дать эффект нужного рода.

Волна сельского производства, поднятая программой, создаст шикарные условия для начинающих предпринимателей-горожан. Производство продукции из местного сырья породит большой дефицит сопутствующих растительных компонентов: моркови, кормовых культур, лука и чеснока, перца, томатов... Вкладывая средства в их производство, предприниматели смогут вернуть свои затраты и получить прибыль в короткие сроки, ничем особо не рискуя, если положатся на рекомендации сельской сопровождающей инфраструктуры. Растущие доходы населения уже через пару лет сделают востребованными платные услуги - например, небольшие фитнес-центры. Сейчас во многих районах огромный дефицит пиломатериалов, однако - кто бы запустил пилораму... Большие рекреационные возможности сельских территорий и потребность в них городского населения - вот еще одно направление для выгодных капиталовложений. Оно

пока перекрыто почти полным отсутствием у сельчан предприимчивости, но стоит их расшевелить, активизировать, и инициатива людей будет легко откликаться на многочисленные предложения.

Все результаты инвестиционной программы слишком долго пояснять, но, включив логику, каждый может их просчитать. Они коснутся не только наиболее благоприятных для сельхозпроизводства южных районов; свои инновационные **предложения** смогут адекватно представить и северные территории. Переполненные городские рынки труда разрядятся, через некоторое время села станут предоставлять все новые возможности для получения вполне приемлемых доходов, что привлечет в них часть городского населения. Стоп, что-то уже Нью-Васюками запахло...

Одно вполне реально, и вряд ли кто может в этом усомниться: счастье на земле делают люди, а не деньги. Но без денег... Нет, счастье от них, видимо, не зависит, однако только это как привычка ходить в обуви: можно и без нее, но не по асфальту. Так же и с деньгами: можно и без них, но не в нынешних условиях. А деньги способны заработать только активное население. Однако **сама собой большая часть людей от пассивности к самостоятельной созидательной деятельности никогда не перейдет. Но если этого не произойдет, у нас нет шансов выстоять в глобализующемся мире.** У Америки есть капиталы, у Японии - технологии, у Китая - два урожая в год и много еще чего. У нас ничего этого нет. Зато есть полезные **ископаемые** и лес. Есть земля. А главное - люди, которые ее любят и хотят на ней работать. Вот на них-то и нужно делать ставку. Ибо, как сказано в Евангелии: у кого много, тому дастся еще больше, а у кого мало - отнимется и последнее.

Сергей Плешаков,
директор ХКБОО «Зеленый Дом»

