

Рецепты «маслянинского чуда»

В статье рассказывается о том, как за шесть лет Маслянинский район Новосибирской области удалось превратить в один из передовиков социально-экономического развития. Глава района говорит о найденных подходах к выстраиванию взаимоотношений и обеспечению баланса интересов между инвесторами, регионом и жителями сел.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, сельское хозяйство, инвесторы, комплексное развитие, господдержка, ВТО

Еще 10 лет назад Маслянинский район, расположенный на юго-востоке Новосибирской области и не имеющий железнодорожного сообщения с областным центром, считался едва ли не «медвежьим углом». В постсоветские времена традиционные отрасли – льноводство, животноводство, золотодобыча – пришли в упадок, процедуру банкротства прошли 16 хозяйств, изношенность технического парка достигла 90%. В 2005 г. здесь началась реализация долгосрочной программы развития, позволившей уже к 2011 г. вывести район в лидеры по отдельным социально-экономическим показателям.

По итогам 2011 г. индекс промышленного производства района составил 126,4%, объем валовой продукции сельского хозяйства вырос с 690 до 828 млн руб. Объем инвестиций в экономику и социальную сферу увеличился за год на 17% и составил более 1 млрд руб., введено 8,6 тыс. м³ жилья, из них почти половина – индивидуальными застройщиками.

Секрет динамичного социально-экономического развития – в организации государственно-частного партнерства, правильном выборе инвесторов и кластерном подходе, – рассказывает глава Маслянинского района **Вячеслав Владимирович ЯРМАНОВ**.

Для начала мы тщательно изучили свой потенциал – природные и людские ресурсы, разработали комплексную программу развития до 2025 г., где по годам было расписано, что делать. В среднесрочный план до 2009 г. попали основные инвестиционные проекты: строительство второй линии кирпичного завода, животноводческих комплексов (ООО «Сибирская нива» и ЗАО «Таежное»), льноводство (МУП «Мас-лянинский льновод»), туризм (горнолыжный комплекс «Юр-манка» в с. Верх-Ики). В долгосрочную программу вошла, в основном, инфраструктура – дороги и газопровод, но теперь в эту схему вписываются и наши новые инвестиционные

проекты. Эту программу мы защитили в области и стали готовить инвестиционные площадки – создали МУПы. Им из областного бюджета было выделено 15 млн руб. на закупку техники, кроме того, взяли кредит под залог имущества жилищно-коммунального хозяйства. Приобрели на эти средства комбайны John Deere, каждый из которых по производительности заменяет 11 старых советских машин, да еще и топлива расходует меньше. Провели реорганизацию земли и начали ее обрабатывать. Цель была – сделать продукт, интересный инвестору, потому что на пустое место никто не пойдет.

Оптимальный вариант развития – государственно-частное партнерство. У государственных предприятий нет ни кредитного ресурса, ни специалистов. А пришел предприниматель – и все заработало! С другой стороны, один частный капитал эффективен лишь в нефте- и газодобыче, а в обычном бизнесе, тем более в сельском хозяйстве, с учетом реалий сегодняшней экономики, – никогда (ну, если не воровать). Например, на горнолыжном комплексе «Юрманка», как только мы очистили трассу, проложили дорогу, начали подводить электричество, сразу нашли инвестора. А раньше бизнесменам показывали и лес замечательный, и гору, а они посмотрят и уезжают...

Планируем открыть туристический комплекс «Скакуша» в с. Берёзово: оформили землю, ищем пул инвесторов (один не потянет весь проект), надеемся на областную финансовую поддержку для строительства дороги...

Инвесторы должны видеть желание власти сотрудничать, а не получать требования: «Вложите деньги туда и сюда».

Конечно, очереди из инвесторов не было: сами искали, знакомились, привозили. У нас по природно-климатическим условиям плохо растет пшеница третьего класса, которая идет на продовольствие, в основном – фуражное зерно, поэтому искали инвесторов для развития животноводства. Для свиноводства оказалось маловато кормовой базы, надо бы земли в 3–4 раза больше. На выставке в Москве встретились со

¹ Сельхозпредприятия компании работают в Воронежской, Курской, Новосибирской, Калужской, Оренбургской и Тюменской областях на площади 173 тыс. га.

Штефаном Дюрром, председателем совета директоров российско-германского предприятия «ЭкоНива», специализирующегося на молочном и мясном животноводстве¹. Для нового совместного проекта нашей кормовой базы оказалось предостаточно. И подход этого инвестора понравился: ориентация на конечный продукт. Он вложил свои средства в сельхозпредприятие на принципах государственно-частного партнерства. Примерно года через два вернул полученные из областного бюджета 15 млн руб. и стал развивать предприятие самостоятельно. А бюджетные деньги пошли на детский сад, другие социальные расходы...

Но есть и другие примеры – когда холдинги берут землю, технику на условиях лизинга, а дальше – ничего... Таких в свой район не приглашаем.

С самого начала был кластерный подход, мы хотели из района вывозить не сырье, а конечный продукт. Одни производят зерно, другие – выращивают скот, третьи – заготавливают корма, есть и сыродельный завод, и мясо-переработка. Была задумка даже создать сеть магазинов, мельницы и пекарни. В советское время, кстати, в районе были молочные хозяйства, сырзавод, которые работали в одной связке. Но после перехода к рынку главный распорядитель и получатель денежных средств – сыродельный завод – начал тянуть одеяло на себя, чтобы себе оставить побольше, а партнерам – поменьше. В результате все разрушилось...

Может быть, тут виноват менталитет: желание сразу много получить для себя, недоверие друг к другу. Но если у нас сегодня не получается, как в Швейцарии (где мини-фермы прекрасно работают, и всем места хватает), остается привлекать холдинги, которые смогут выстроить всю цепочку. Пусть не сразу, а постепенно. Штефан Дюрр начал со строительства животноводческого комплекса, постепенно наращивает поголовье (сейчас у него 2,5 тыс. голов крупного рогатого скота, к 2015 г. должен выйти на 7,5 тыс.). Заложил фундамент под откормочную площадку для молодняка, построил современный зерносушильный комплекс и разрабатывает проект комбикормового завода. Построен модульный цех по производству молока и творога, сейчас обсуждается проект производства сыра средней ценовой категории с применением

передовых технологий, чтобы даже в Германию можно было экспортировать (вообще-то мы ориентируемся на ближайшие рынки, но не исключаем и такую возможность)...

Производим все необходимое для стройиндустрии: кирпич, пластиковые окна, паркет, мебель, льняные утеплители.

Без концентрации производства не обойтись. Раньше у нас в районе было 18 хозяйств, почти все – со слабой сырьевой базой, плохой технической оснащённостью, сейчас их семь (слабые объединились с более сильными). Считаю, что это оптимальный путь развития. Чтобы быть конкурентоспособным на рынке, требуются большие объёмы производства.

Сегодня основные хозяйства в районе достаточно крупные – ООО «Сибирская нива», ЗАО «Таежное», ООО «Сиб-пахарь» и ЗАО АПК «Маслянинский лен» (принадлежащий ЗАО Корпорация «Хорс»). Они основные работодатели на своей территории и крупные налогоплательщики. Фермерам при нынешней политике сложно выжить: техника старая, объём продукции недостаточный. Кредит на покупку комбайна никогда не окупится: современная техника рассчитана на обработку больших площадей. Хотя есть фермеры, у которых дела идут неплохо, но это не массовый путь.

Я стараюсь поддерживать конкуренцию. Нельзя привести один холдинг и на том успокоиться. Между инвесторами должна быть конкуренция за землю, за трудовые ресурсы. Например, у нас повысилась стоимость аренды (большая часть земли находится в долгосрочной аренде на 49 лет, выкупают участки в основном под здания). А за пределами Мас-лянинского района земля ничего не стоит, но она и не обрабатывается... Может быть, дело еще и в том, что земли у нас немного – опасно одного какого-то «монстра» сюда запустить. И в то же время надо грамотно выстраивать взаимоотношения, чтобы не только привлечь, но и сохранить инвесторов на своей территории.

Главная проблема государственно-частного партнёрства – модель не предусматривает механизм выхода органов власти из этих проектов. К примеру, созданы МУПы по производству льна, животноводству, туризму. Органы власти сами заниматься производством или услугами не будут, для развития предприятия необходимо или дальше вкладывать

бюджетные средства (а их нет), или привлекать профессионалов, частный капитал. Но тогда мы должны защищать их интересы. По закону, чтобы продать муниципальное предприятие частной компании, нужно провести торги. И тот инвестор, который вложил свои деньги, кадры, технологии (по сути, участвовал в создании предприятия), легко может все потерять, так как никаких льгот или приоритетов для него на этих торгах не предусмотрено. А кто может прийти вместо них? Другие профессионалы? Но они все наперечет. Придут, скорее всего, случайные люди, которые хотят на этом нажиться. Недоработка закона способствует тому, что профессионала могут «выдавить» с предприятия. В результате, чтобы сохранить хорошего, грамотного инвестора, приходится изобретать какие-то схемы.

Задача власти – так выстроить экономику района, чтобы людям можно было дать работу. Есть сырьё – строим новый кирпичный завод, есть лес – производим фанеру и другие строительные материалы, развиваем туризм, ищем, где ещё можно открывать новое производство. Холдингам не надо ставить задачу по сохранению занятости, они должны выпускать конкурентоспособную продукцию. Тогда и рабочие места появятся, можно будет людям достойно оплачивать их труд и укреплять налоговую базу. Сегодня люди требуются на многие предприятия, специалистов не хватает. В с. Борково, где строится новый животноводческий комплекс «Сибирская нива», мы из нескольких деревень людей возим работать. Когда в золотодобыче появился новый инвестор² и заработали уже четыре золотодобывающих предприятия, в село вернулись мужчины, которые в 1990-е годы уезжали на заработки. На горнолыжном комплексе «Юрманка» заняты жители из соседних сел.

При этом в центре занятости из года в год официально регистрируются около 400–500 безработных, но я считаю, что это уже проблемы психологии.

Мнение высших эшелонов власти о том, что надо опираться на личные подсобные хозяйства, необоснованно. И навязывать это людям не нужно.

Развитие села должно быть комплексным. Параллельно с перевооружением в сельском хозяйстве, промышленности,

² Право пользования Егорьевским и Новолушиновским месторождениями в Маслянинском районе в 2008 г. приобрела компания «Нафта Металл».

строим социальные объекты. Построили спорткомплекс, бассейн, пансионат, современную школу в с. Большой Изы-рак, детский сад, многофункциональный центр, провели капитальный ремонт районного дома культуры, реконструкцию здания в спортивном лагере «Олимпиец», активно ведётся жилищное строительство. В ходе реализации федеральной программы отремонтировали поликлинику, идёт реконструкция центральной районной больницы.

Внесли предложение по реализации программы – «Вода в каждый дом»: живем в XXI веке, а во многих домах у нас до сих пор нет воды. Мы и сами пытаемся что-то делать, но при существующей системе налогообложения без помощи из областного бюджета не обойтись.

Потому что экономика – это ещё не всё, нужны комфортные условия для жизни, хорошие больницы, детсады, музыкальные школы, спортивные объекты. Мы создаем все, чтобы здесь был «город-сад». И чтобы во всем была культура: и на производстве, и в быту. На кирпичном заводе мы первым делом навели порядок на территории, посадили цветы, и людям стало неудобно даже окурки бросить себе под ноги. Хотелось бы, чтобы так было везде.

В социальных проектах тоже используется механизм государственно-частного партнерства, как в европейских странах. Например, «Сибирская нива» помогла со строительством детского сада, приобретает снаряжение для детской хоккейной команды. Но для этого должно быть особое состояние души (как раньше дворяне и помещики строили школы). В принципе, дело бизнеса – выстраивать бизнес, а социально-экономическое развитие – дело власти. Принуждать их вкладывать деньги в соцпроекты нельзя. Здесь главная задача – обеспечить полную прозрачность расходов и контроль. Когда инвесторы видят, что у нас «не воруют», у них меняется отношение к этим проектам.

В господдержке АПК чем конкретнее льготы, тем больше эффект. Льготы не должны быть расплывчатыми: всем понемногу – «на общее развитие» или «на покрытие убытков». При нашем менталитете кто жалостнее попросит, тому и дают. И все – впустую, потому что льготы никак не увязаны с производительностью труда и эффективностью

производства. Пусть льгот будет меньше, зато максимально конкретных – на покупку современной техники, элитных семян, строительство нового производства. Надо, как в Европе: купил новый трактор – тебе 50% компенсируют. Это и контролировать легче, и мотивация появляется. При строительстве кирпичного завода в Европе государство до 70% дает налоговых льгот, чтобы заработали новые технологии, появились новые рабочие места.

Вступление в ВТО встряхнет проблемные отрасли. Мы сегодня просто обязаны идти к мировым стандартам, а не сидеть сложа

руки. К сожалению, еще есть руководители, у которых неэффективное хозяйство, надои маленькие, их работники получают зарплату в 5 тыс. руб., и то – комбикормом или сеном, а они купили себе, детям квартиры, машины, и успокоились. Почему я должен их защищать и поддерживать, если рядом люди зарабатывают 25 тыс. руб., потому что там «Сибирская нива» внедряет передовые – даже по мировым меркам – технологии: к нам из Швейцарии, Германии, из Канады приезжали перенимать опыт. На наше молоко – самые высокие закупочные цены в области, оно полностью идет на кемеровский комбинат для производства детского питания, потому что качество высокое.

Вступление в ВТО станет стимулом к развитию. Может, сначала этот процесс будет болезненным. Все-таки во многих отраслях – не только сельском хозяйстве, но и строительстве, станкостроении, металлургии и других – мы «застоялись». Надо постоянно развиваться, двигаться вперед: применять новые технологии, осваивать новые процессы. Нужно конкурировать, бороться за место на рынке. И мы к борьбе готовы!

Беседовала кор. «ЭКО» Э.Ш. ВЕСЕЛОВА