

ФЕДЕРАЛЬНАЯ

ИНФРАСТРУКТУРА И ЭКОНОМИКА

www.kmln.ru

№ 36 ноябрь - декабрь 2012

строительство • транспорт • энергетика • промышленность • связь



175 лет
Российским
железным дорогам

СОДЕРЖАНИЕ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ ИТОГИ, УРОКИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МИХАИЛ АКУЛОВ	4
ОКТЯБРЬСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА: ЛЕГКО ЛИ БЫТЬ ВПЕРЕДИ ВИКТОР СТЕПОВ	11
ВКЛАДЫВАТЬ В МАГИСТРАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ ФЁДОР ПЕХТЕРЕВ	15
РЫБА ИЩЕТ ГДЕ ГЛУБЖЕ, А КРАЙНИЙ ИЩЕТ, ГДЕ РЫБА	18
СТРОЙКА ОСОБОГО ЗНАЧЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЬ МОСМЕТРОСТРОЯ ЕВГЕНИЙ КАШИН — О ХЛОПОТАХ ОГРОМНОЙ РАБОТЫ	
ВЯЧЕСЛАВ ШТЫРОВ: О ДАЛЬНОМ ВОСТОКЕ И БЛИЖАЙШИХ ЗАДАЧАХ	30
УВИДЕТЬ И ВЛЮБИТЬСЯ НАТАЛЬЯ КОМАРОВА О СВОЕМ РЕГИОНЕ	40
ОТДЕЛЬНО ВЗЯТАЯ РОССИЯ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НИКОЛАЙ ЦУКАНОВ	47
ХОДИ ВЕСЕЛЕЙ, КОСТРОМА! ГУБЕРНАТОР СЕРГЕЙ СИТНИКОВ О РАЗВИТИИ РЕГИОНА	53

**Дорогие читатели!**

Этот номер, которым завершается 2012-й год, мы с удовольствием посвящаем юбилею Российских железных дорог. Излишне в сто семьдесят пятый раз повторять о том, что рельсы есть стальной хребет всей российской экономики, что лишь железнодорожный транспорт способен сегодня обеспечить развитие промышленности и социальной среды; что железная дорога — не просто коммерческое предприятие, но действительно стальная арматура, скрепляющая пространство страны, континента, мировой экономики...

Скажем лишь, что в становлении нашей работы именно «Российские железные дороги», верней на тот момент ещё МПС РФ, стали той отправной точкой, что позволила начать работу в столице — и показать, что первые лица отрасли, VIP-фигуры федерального уровня, отвечают на наши вопросы, смотрят в наш объектив, берут в руки наше издание... Именно с лёгкой руки Николая Аксёненко мы начали разматывать клубок зацепов и контактов, который позволил вскоре вывести издание на уровень широкой известности в узких кругах — собственно, как раз тех, что влияют на развитие инфраструктуры нашей страны.

Особо хотелось бы отметить вдумчивую и корректную работу пресс-служб железнодорожных предприятий. За минимальными (и быстро растворяющимися куда-то в небытие) исключениями, пресс-службисты железнодорожного транспорта — пожалуй, лучшие в корпоративном секторе. Так держать!

Чего хотелось бы пожелать РЖД в наступающем году? Прежде всего, устойчивого развития. Страна сформулировала запрос на модернизацию всех аспектов «народного хозяйства»; если недавно «Сапсаны» и «Аллегро» казались опасной западной забавой, то сегодня они стали одним из самых успешных проектов. Будем надеяться, что подобные проекты будут реализованы на более широком полигоне — и свяжут наши города - миллионники. Ждём, когда железная дорога придёт к Берингову проливу — и свяжет Евразийский и американский континенты. Когда контейнер из Китая сможет промчаться по коридору — и гарантированно оказаться в Европе со скоростью, сопоставимой с авиаторами... Пожелаем также успешной безаварийной работы; социального благополучия; уверенного развития; и здоровья всем, кто трудится в отрасли!

**С уважением главный редактор
Алексей Комольцев**

Учредитель: ИП Комольцев А.В.

Адрес редакции: 198261 Санкт-Петербург,
ул. Бурцева, д. 13, кв. 62

Тел./факс (812) 910-6978, (495) 776-8190

Свидетельство о регистрации СМИ от 24.10.2006 г. ПИ
№ ФС77-25896, выдано Федеральной службой по над-
зору за соблюдением законодательства в сфере мас-
совых коммуникаций и охране культурного наследия
Издатель, главный редактор: предприниматель
Алексей КОМОЛЬЦЕВ

komolcev_av@rambler.ru

Бухгалтер: Олег НОГА

Корреспонденты: Ольга ЛОСКУТОВА, Сергей ВАСИЛЬЕВ

Дизайн: Лариса МИТРОФАНОВА

Расшифровка: Алина НЕИЗВЕСТНАЯ,

Александра ХОМУТКОВА

Редактор по рекламе: Ольга ФЕДОРОВА

komolion@rambler.ru

Корректор: Мария ДОБРОВА

<http://www.kmln.ru>

Подписано в печать 28 декабря 2012 г.
Публикации, сопровождаемые блоком адресной
информации, модули на обложках журнала, и
статьи, помеченные значком ●, публикуются
на правах рекламы.

Отпечатано в типографии
ООО «Цветпринт», г. Санкт-Петербург
Роменская ул., д. 10к
Установочный тираж 3000 экз.

Федеральная пассажирская компания Итоги, уроки, проблемы и перспективы

Вице-президент ОАО "Российские железные дороги", генеральный директор ОАО "Федеральная пассажирская компания" Михаил Акулов под занавес уходящего года журналистам, что ждет пассажиров в наступающем 2013-м году, подвел предварительные итоги года уходящего.



— Почему железнодорожники решили позаимствовать у авиационных перевозчиков систему формирования цен на билеты, которая будет скоро внедрена?

— Вряд ли мы можем применить понятие "позаимствовали". Это практика, которая действует и в европейских железнодорожных компаниях. Мы вышли на эту тему позже, чем авиаторы, чем железнодорожники, но это естественное развитие компании, которая хочет бороться за увеличение доли на рынке, которая хочет предложить пассажирам новые маркетинговые тарифные планы, и применение механизмов управления доходностью — это эффективный инструмент, который позволит дать более широкую линейку тарифных предложений пассажирам и повысить эффективность продаж самой компании. Это решение нами было принято два года назад. Мы ознакомились с опытом, который применялся в европейских авиакомпаниях, в европейских железнодорожных компаниях, разработали требования, которые мы хотели бы реализовать. Сегодня проект завершается, и с 1 марта следующего года мы предложим нашим потребителям механизм выбора стоимости поездки в вагонах купе, СВ и повышенной комфортности с учетом действия этой системы.

— Как можно будет сэкономить на путешествии по железной дороге?

— Вы экономить можете уже сегодня. Мы второй год активно расширяем практику применения скидок и льгот. Если по итогам прошлого года каждый пятый пассажир в секторе купе и СВ воспользовался различного рода скидками, то в этом году по итогам 10 месяцев мы уже имеем результат: 40% потребителей приобрели билет ниже его установленной стоимости, и эта аудитория расширяется. Максимальное предложение, которое мы делали в этом году, — это приобретение проездного документа по стоимости 50% от его первоначальной цены при заблаговременном приобретении — от 45 до 31 дня до отправления поезда. Я считаю, что это хорошее предложение, это нам дало реальный результат: мы привлекли более 6,5% к уровню прошлого года пассажиров в более комфортные условия по поездке. И, на наш взгляд, то предложение, которое мы сделали студентам в сентябре прошлого года, когда мы дали возможность приобрести билет на верхнюю полку в купейном вагоне за 50%,

нашло свой отклик — уже почти полмиллиона студентов приобрели такие проездные документы за период действия этой инициативы. И это для нас не только возможность улучшения показателей использования подвижного состава, занятия мест, но это и, с нашей точки зрения, процесс формирования новой культуры пользования железнодорожным транспортом, когда пассажир в юном возрасте уже получает какие-то впечатления от качества сервиса, и полагаю, что в последующем он уже закрепится в этом сегменте на весь оставшийся период поездок.

— Как введение новой системы ценообразования отразится на пассажиропотоке?

— Во-первых, мы уверены в том, что это даст нам положительный финансовый результат, а это для нас важно, потому что мы понесли значительные затраты на разработку этого программно-аппаратного комплекса. Мы ожидаем прироста количества пассажиров в нерегулируемом сегменте до плюс 4-5% в следующем году только именно от этой системы. Основными характеристиками этого подхода является то, что мы будем изменять соотношение стоимости проезда в вагонах нерегулируемого сегмента — это купе, СВ и вагоны повышенной комфортности — между собой в зависимости от спроса на места, в зависимости от выкупа мест в поездах. Некоторые характеристики можно назвать — такие, что самый дешевый билет в вагон-купе будет отличаться не более чем на 15-20% от стоимости плацкарты при приобретении мест за 45 суток на верхнюю полку. Система будет сближать тарифы между поездкой в вагоне-купе и вагоне СВ до разницы не свыше 20% в зависимости от спроса за эти места. Сегодня фактически ценовой разрыв между этими двумя категориями — почти в два раза. Аналогичное сближение при повышенном спросе произойдет между поездкой в вагоне СВ и вагоне повышенной комфортности, тоже до этих параметров. При этом цена будет устанавливаться именно от многочисленных факторов, характеризующих темпы приобретения мест в поездах, с учетом наличия мест в зависимости от наступления даты отправления поезда, соотношения заполненных и незаполненных мест в составе поезда. Это от нас потребовало принятия и очень важных технологических решений. Наше отличие, например от авиационного транспорта, в том, что мы постоянно работаем в режиме управления составностью поездов. Нам нельзя допустить излишних трат на подготовку состава, на проводку поезда по маршруту, если там нет пассажиров. И технологические операции, связанные с изменением составности (или пополнением длины поезда, или уменьшением), — это наши затратные работы. При переходе на систему управления доходами мы переходим к стабильной схеме мест в поезде. Фактически мы будем работать так, как работает сегодня авиационный перевозчик, у которого на борту фиксированное количество мест, и, имея эту базу, он уже внутри нее ведет свою маркетинговую работу. Мы будем работать также, начиная с 1 марта, на нескольких маршрутах — это 44 поезда, это первая волна, которую мы будем реализовывать в этом проекте. Затем, вторым этапом летних перевозок, мы увеличиваем до 78 поездов, мы осторожно подходим к темпам внедрения этой программы, потому что есть период проработки, есть период корректировки, и

в эти периоды мы не должны допустить безвозвратных ошибок.

— Вы уже можете озвучить прогноз динамики пассажиропотока и финансовых показателей по итогам 2012г.?

— Мы ожидаем увеличения пассажирооборота к уровню прошлого года минимум на 4%. Мы ожидаем получить результат по увеличению отправленных пассажиров на уровне плюс 3% к прошлому году. Мы выйдем на лучший результат по чистой прибыли, чем по итогам 2011г., в этом году цифра будет значительно лучше, конкретно мы ее, конечно, получим позже. Компания второй полный год самостоятельной работы на транспортном рынке работает прибыльно, с рентабельностью, что позволяет нам с оптимизмом планировать наше развитие в последующие периоды, хотя есть и некоторые ограничения, которые сдерживают нас от более динамичного движения вперед.

— Каковы первые результаты программы лояльности для пассажиров?

— Программу лояльности мы запустили в период летних перевозок. Для нас это тоже был шаг свершения многих надежд и планов. Можно говорить, что мы первая железнодорожная компания на постсоветском пространстве, которая перешла на внедрение инструментов маркетингового воздействия на рынок и привлечение пассажиров. Уже на сегодняшний период в программе зарегистрировано свыше 100 тыс. участников. При этом тысячи участников уже набрали премиальные баллы, дающие возможность осуществить бесплатную поездку в вагоне следующей ценовой категории, и более 100 участников уже воспользовались этой возможностью. Следующий шаг, который мы будем реализовывать в первой половине 2013г., — это реализация проекта кобрендинга с ведущим банком России, который нам позволит привлечь клиентскую базу этого банка для участия в нашей программе, а для нас это возможности работы с банком по тем партнерам, с которыми у него есть отношения, и вовлечения большего количества услуг и сервисов для участников программы лояльности "РЖД Бонус".

— Могли бы Вы рассказать об инвестпрограмме ФПК на 2012-2015гг.? Каковы основные направления инвестиций и их объемы?

— На следующий год окончательные цифры инвестпрограммы еще не утверждены. Ориентир, который мы берем, — это превышение уровня 2011г. примерно на 0,5 млрд руб., и ориентировочная стоимость нашей программы будет 22,5 млрд руб. на 2013г. Основные инвестиции будут направлены

на приобретение подвижного состава. Это и реализация тех проектов, которые были заключены ранее: проект по приобретению вагонов совместного производства Тверского завода и компании Siemens для курсирования по европейским железным дорогам. Это подвижной состав на скорость 200 км/ч. Уже в этом году мы получаем первые 20 вагонов из 200 и продолжим их финансирование в следующем году. Мы также финансируем проект по приобретению поездов испанского производителя Talgo для маршрутов сообщением Москва — Киев и Москва — Брест — Берлин. Это два различных типа подвижного состава: на направлении в Западную Европу будут использоваться составы с механизмом автоматического изменения ширины колеи, что даст нам возможность сэкономить время в пункте пропуска Брест, а на маршруте Москва — Киев будет использоваться подвижной состав с нашей традиционной колеи, но особенностью и того, и другого подвижного состава является конструкция наклона кузова при следовании в кривых, что дает возможности для увеличения скорости проследования этих участков пути. Мы в следующем году финансируем полностью приобретение 50 двухэтажных вагонов. Это первые двухэтажные вагоны с местами для лежания, которые произведены в современной России и Советском Союзе. Мы их будем получать начиная с мая и в период до августа получим 45 вагонов. Мы их будем получать уже сформированными составами, где будут в том числе штабной вагон, вагон-ресторан. Мы наметили планы по приобретению вагонов в двухэтажном исполнении с местами для сидения. Мы планируем запускать их на маршрутах дневного следования между центром и областными центрами: Москва — Тула, Орел, Курск, Белгород, это маршруты, связанные с направлением Москва — Смоленск, Москва — Воронеж, там, где есть возможность при ускорении движения существенно сократить время следования. Вагоны будут разного класса, будут вагоны бизнес-класса, там будет хорошая, удобная компоновка мест: два — с одной стороны, одно место — с другой стороны с поворачивающимися по ходу движения креслами, с видеомониторами, гардеробами, кофе-пойнтами и с тем сервисом, который надлежит. Все вагоны будут оборудованы под систему организации Wi-Fi доступа в интернет. Мы планируем в следующем году приобретение еще вагонов с централизованным энергоснабжением на скорость 160 км. Мы продолжили практику их приобретения, в этом году получаем для направления Москва — Ярославль с тем, чтобы на этом направлении максимально сократить время в пути и

Мы планируем в следующем году приобретение еще вагонов с централизованным энергоснабжением на скорость 160км. Мы продолжили практику их приобретения, в этом году получаем для направления Москва – Ярославль с тем, чтобы на этом направлении максимально сократить время в пути и создать комфортные условия. Это новый тип вагонов, где мы уходим от того шумного и некомфортного пространства между вагонами, когда мы переходим: теперь это будут жесткие автосцепки, полностью изолированные переходы, единая система управления всеми системами жизнеобеспечения.

создать комфортные условия. Это новый тип вагонов, где мы уходим от того шумного и некомфортного пространства между вагонами, когда мы переходим: теперь это будут жесткие автосцепки, полностью изолированные переходы, единая система управления всеми системами жизнеобеспечения. Работают эти вагоны на направлении Москва — Самара и получают высокие оценки. Также мы сделаем некоторое пополнение и вагонов плацкартного парка на следующий год.

— Сколько будут стоить билеты в эконом-классе и бизнес-классе в двухэтажных поездах? Насколько конкурентоспособными Вы считаете эти тарифы по сравнению с тарифами авиакомпаний?

— Использование двухэтажной конструкции подвижного состава нам дает хорошие возможности для расширения ценового предложения для потребителей, в них складываются благоприятная для привлечения пассажиров экономика перевозки. Мы можем сегодня твердо говорить о том, что ценовое предложение как в вагоны с местами для лежания, так и в вагоны с местами для сидения будут ниже тех тарифов, по которым сегодня мы работаем в сегменте нерегулируемых перевозок.

— **Есть ли у ФПК претензии к качеству вагонов ОАО "Тверской вагоностроительный завод"? Если да, то какие? Соответствуют ли вагоны ТВЗ западным стандартам либо выигрывают за счет цены?**

— Замечания имеются всегда, это рабочий режим взаимоотношений между заказчиком и производителем. Принципиальных протестов к качеству с нашей стороны нет. Мы вместе работаем над внедрением новых технических и технологических решений. И здесь партнерство давнее и продуктивное. Сегодня тот вагон, который делает Тверской завод, — это совершенно иной вагон, чем 10 лет назад, это то, чем наши пассажиры могут сегодня реально воспользоваться и дать высокую оценку качеству изготовления и тем системам, которые там обеспечены. Напомним, что с 2005г., все вагоны, которые покупает РЖД, производились с экологически чистыми санитарными комплексами, с кондиционированием воздуха, с системами обеззараживания вентилируемого воздуха в салонах, и это полностью соответствует стандартам и российским, и зарубежным. Использование производителями многих современных зарубежных разработок и конструкций еще более подтягивает к уровню европейских машиностроителей. У нас совершенно новая механическая часть. Мы сегодня едем со скоростью 160 км/ч, не делая глубокой переработки. Это надежные европейские тормозные системы, которые мы сегодня приобретаем в наших вагонах. Без сомнения, важным критерием является цена. Здесь мы не должны скрывать: при высокой цене Тверского завода — а она действительно высокая для приобретателя — в соотношении с европейскими машиностроителями цена намного лучше. Если мы даже рассмотрим два проекта (хотя их надо соотносить под реализуемую скорость 200 км/ч), которые делает Тверской завод с Siemens для Европы, и тот, который делает Тверской завод для нас, цены в разы отличаются друг от друга. Мы хорошо знаем опыт европейских машиностроителей, мы хорошо знаем тот тип подвижного состава, который есть. Но я хочу сказать, что требования к эксплуатации на

Использование двухэтажной конструкции дает хорошие возможности для расширения ценового предложения, в них складывается благоприятная для привлечения пассажиров экономика перевозки. Мы можем сегодня твердо говорить о том, что ценовое предложение как в вагоны с местами для лежания, так и в вагоны с местами для сидения будут ниже тех тарифов, по которым сегодня мы работаем в сегменте нерегулируемых перевозок.

инфраструктуре российских железных дорог, требования к подвижному составу с учетом сложности климатических условий работы во многом ставят сложные, иногда непреодолимые задачи перед европейскими машиностроителями. Мы с этим столкнулись при подготовке проекта Talgo, при обсуждении механизмов реализации раздвижки колесных пар. Русская зима действительно непонятна многим, кроме нас.

— **Будет ли более удобным график движения поездов?**

— Работа ведется ежегодно, наша нацеленность на достижение более серьезных конкурентных преимуществ наряду с уже существующими, такими как всепогодность, безопасность, — это сокращение времени в пути следования. Мы переходим на практику расширения полигонов дневного курсирования поездов, это расстояния от 400-500 км между крупными населенными пунктами, где мы сегодня работаем, чтобы было курсирование дневных поездов, и сокращение времени в пути даст новые возможности для пассажира. Примеры, которые у нас уже отработаны, — это поезд Москва — Воронеж, который мы третий год как дневной эксплуатируем, мы

увидели, что при сохранении ночного маршрута приобретение пассажирами новой возможности не привело к перераспределению из ночных поездов на дневные. Мы нашли нового потребителя, который к нам пришел с наземного транспорта, или иного потребителя, который воздерживался от частых поездок, потому что было неудобное следование ночью. Мы приросли даже к уровню прошлого года, хотя считали тот результат хорошим, по маршрутам и в Воронеж, и из Воронежа — в среднем плюс 60%. И такие же приросты у нас идут на первом году работы поезда Москва — Смоленск, на маршруте Санкт-Петербург — Петрозаводск. Мы планируем идти на направления Москва — Брянск, Москва — Кострома, Москва — Саранск и расширять эти предложения. И, конечно, работа по сокращению времени в пути следования. Большие планы, они включают и задачи, которые мы должны решить к Олимпиаде 2014г. в Сочи. Затраты в реконструкцию маршрута Москва — Воронеж — Ростов — Краснодар — Сочи в течение 2012-2013гг. составят свыше 30 млрд руб. в повышение маршрутных скоростей, и мы ожидаем, что при сегодняшнем минимальном времени следования 25 часов мы выйдем на рубеж до 20 часов пути следования. Это хорошее предложение для потребителей, это то, что нравится пассажиру. Одна ночь в пути существенно увеличивает спрос на эти перевозки.

— **Какой пассажиропоток ожидается за рубежом?**

— За рубежом традиционно у нас высокий спрос на направления Польши, Чехии, Германии, Финляндии. Это резко повышающийся спрос. Мы работаем над назначением дополнительных поездов с нашими европейскими партнерами. Не всегда мы можем полностью удовлетворить спрос туристических компаний и частных пассажиров на эти перевозки. Это связано с инфраструктурными ограничениями на европейских железных дорогах. У них тоже в этот период возникает пик перевозок, они увеличивают свои составы, а в эти страны, которые я назвал, мы едем своими вагонами и должны прицепляться к их поезду. И тут не всегда баланс интересов между национальным перевозчиком и РЖД работает в нашу пользу. Там, где мы работаем самостоятельными составами — это в направлении Финляндии, — там чисто технологическое согласование, и мы вновь назначим поезда и в Хельсинки, и в Рованиеми — в Лапландию, то есть эта технология будет работать в полном объеме. Динамика у нас, кстати, в этом году и с Финляндией, и с Чехией крайне положительная. С Финляндией мы приросли к уровню прошлого года на 10% по объему перевозок

— это без поездов Allegro. С поездами Allegro рост еще существеннее. Мы выйдем на максимальный объем перевозок в 2012г. в сообщении Россия — Финляндия за всю историю их существования (за 150 лет) — это будет 480 тыс. пассажиров в двух сообщениях. Хороший результат, мы удовлетворены.

— **Близко новогодние праздники. Каковы спрос, предложение, цены?**

— Мы видим, что объемы перевозок уже идут выше уровня прошлого года. Скажу, что у нас увеличение спроса, без сомнения, связано с предоставлением 50-процентной скидки от глубины продажи, и этим сейчас многие пользуются. Мы ожидаем в период с 21 декабря по 10 января перевезти почти 6 млн пассажиров. При этом большое отправление из Москвы по всем направлениям — это почти 1 млн 400 тыс. пассажиров, и 900 тыс. пассажиров из Санкт-Петербургского железнодорожного узла. Это требует от нас дополнительных ресурсов, дополнительных емкостей. В наших планах — назначение 430 дополнительных поездов. Они должны сделать почти 1,5 тыс. рейсов, чтобы удовлетворить спрос пассажиров. Для нас задача стоит и качественной организации детских перевозок в этот период, в частности на новогоднюю кремлевскую елку 26 числа. Мы уже назначили дополнительный поезд, который будет идти из Южного федерального округа в Москву с детьми на елку. Помимо этого 3,5 тыс. участников торжества приедут в Москву на 43 поездах в отдельных вагонах, с соответствующим обеспечением в пути следования. Это важная для нас вещь, как и летние детские перевозки, которые мы в этом году завершили увеличением количества детей — почти 660 тыс. было перевезено, мы получили достойную оценку со стороны Роспотребнадзора. Не было допущено ни одной, даже минимальной травмы ребенка в поездке в составе орга-

низированной группы. Мы хорошо отработали на погранпереходах, в два раза сократили количество фактов высадки членов детской группы из-за ненадлежаще оформленных документов. Это минимальный результат — 27 человек, но это большая работа, которую мы проводили, в том числе и с организаторами детского отдыха, заблаговременно в течение года. Полагаем, с потребностью в перевозках в Новый год мы справимся, но это будет, как всегда, напряженная работа.

— **Если говорить о тенденциях по перевозкам железной дорогой за рубежом, россияне все-таки больше самолетами летают, но, тем не менее, железную дорогу ведь тоже предпочитают?**

— Конечно, предложение авиакомпаний значительно, оно масштабировано, на этих сообщениях работают как российские перевозчики, так и зарубежные компании. На европейских маршрутах мы работаем самостоятельно, обслуживаем маршруты Москва — Ницца, Москва — Берлин — Париж. Это чисто коммерческие проекты, по которым мы платим каждой инфраструктурной компании за те услуги, которые предоставляем. Но спрос на эти маршруты растет, в этом году в декабре будет год с момента запуска поезда Москва — Берлин — Париж, это почти 10 тыс. пассажиров, которые воспользовались этим поездом. Это 15 тыс. пассажиров, которые доехали до Ниццы нашим поездом. Есть возможности для дальнейшего расширения. Но и там для нас главное — это скорость движения. И если мы по территории Германии, например, реализуем максимальные возможности нашего подвижного состава и следуем со скоростью 200 км/ч, то на инфраструктурах Франции — 160 км, на польских — еще ниже. Нас это не устраивает, мы продолжаем работу и хотим сокращать время в пути. Это хорошая добавка к надежности, к устойчивости

этого маршрута, который нравится нашим пассажирам.

— **До сих пор государство не утвердило тарифы на регулируемый сегмент — на плацкарт и общие вагоны. На каком этапе сейчас находится обсуждение тарифов? Может ли быть такое, что они вырастут не на 10%, а больше? Обсуждается ли увеличение субсидий для дальнего следования?**

— Вопрос на сегодняшний момент действительно не завершен в своей формализации. Единственное решение, которое принято при принятии финансового плана и инвестпрограммы ОАО "РЖД", — это выделение в уставный капитал ОАО "ФПК" на 2013г. 5 млрд руб. для реализации инвестиционной программы за счет дивидендов государства от деятельности ОАО "РЖД". Тема индексации тарифов сегодня находится на завершающей стадии обсуждения. Мы не останавливаем продажу проездных документов, продаем их по ценам, утвержденным на 2012г. с обязательством ФСТ учесть это при утверждении графика гибкого регулирования. Вопрос о полном объеме субсидий, которые сегодня предусмотрены в законе о федеральном бюджете. На последнем совещании рабочей группы правительственной комиссии по транспорту было выработано решение, что этот вопрос будет рассмотрен по итогам исполнения бюджета первого полугодия 2013г. на основе анализа складывающихся динамик по пассажирообороту и установления точного объема, которые надо будет добавить за счет корректировки федерального бюджета. То есть, конечно, сегодня мы находимся не в том состоянии, в котором должны были бы справедливо находиться, но те установки, которые были даны, сейчас реализуются. Мы ждем, что этот процесс завершится, и мы сможем ожидать наших необходимых решений.



— Мы говорим о ценах на 2013г. — какими они будут на плацкарт? И еще: мой коллега просил передать, что он не может купить билеты из Минска ни на 8-е, ни на 9-е число — касса говорит, что нет расценок, и не продает.

— М.Акулов: По Минску прокомментировать ничего не могу — в системе "Экспресс", к которой подключена в том числе и Белорусская железная дорога, никаких изменений в установлении тарифов за весь предшествующий период ноября, октябрь и декабрь не произошло. Все тарифы введены в систему. По отсутствию мест из Минска, этот маршрут у нас обслуживается на 90% составами Белорусской железной дороги, мы работаем над тем, чтобы этот спрос удовлетворить, и билеты будут наверняка. Белорусы любят назначать поезда, мы тоже это умеем делать.

— Вы сказали, что сейчас билет в СВ дороже билета в купе в два раза. Предполагается сделать разницу в 20%. За счет чего это будет достигнуто? За счет удорожания купейного билета или снижения цены на СВ?

— Это будет позволять в определенных случаях автоматизированная система управления доходностью. Если система увидит, что идет преобладающий спрос в купейные вагоны поезда, при этом вагоны СВ не приобретаются, то будет понижена стоимость вагонов СВ с тем, чтобы максимально использовать места, которые в данном поезде есть. С 1 марта на маршрутах, которые войдут в нашу первую волну внедрения этой системы: Москва — Санкт-Петербург — Москва, Москва — Нижний Новгород — Москва, Москва — Воронеж — Москва, Москва — Смоленск — Москва, каждый из нас, приобретая билет на эти поезда, не должен удивляться, если увидит у себя цену, отличную от цены на билет соседа.

— Насколько вы довольны вашей скидочной системой (на предварительную продажу, на верхние полки и т.д.), которую вы ввели в прошлом году? Какие скидки вы планируете на следующий год?

— По скидочной программе мы переходим на другую платформу — это проект динамического ценообразования, который и будет формировать тарифные планы для потребителей на конкретный момент выбора им поездки. Ну, и продолжим другие вещи. Кстати, и я забыл сказать, и вы не спросили. Нам интересно узнать, какая оценка предложений, которые мы сделали по микрокредитованию при приобретении проездных документов. Мы же даем возможность потребителю приобрести проездной документ с погашением суммы тарифа перед банком в течение 15

дней без банковского процента. На 14 млн руб. уже приобретено пассажирами билетов, и надо сказать, что это в основном билеты плацкартные, то есть приобретение по регулируемым тарифам. Даже такая вещь, как наиболее дешевый тариф, не всегда доступна, и у людей возникает потребность найти средства, чтобы совершить свою поездку.

— Планируется ли увеличивать количество плацкартных вагонов, в частности в скорых поездах? Не секрет, что в праздники многие сталкиваются с тем, что билетов в плацкартные вагоны просто нет.

— Тема увеличения в плацкартных вагонах напрямую связана с принятием решения о субсидировании выпадающих доходов перевозчика от перевозок пассажиров по регулируемым тарифам. Если государство делает заявление, что на эту сумму мы субсидируем ваши выпадающие доходы, мы на эту сумму организуем работу того количества вагонов, которое позволит перевезти. Если эта сумма будет уменьшаться, соответственно будет и уменьшаться предложение мест по плацкартным вагонам. Здесь работать в минус нам нельзя. У нас свои обязательства перед коллективом, а нас 80 тысяч в Федеральной пассажирской компании. И та практика, которая сложилась в последние два года, когда мы два месяца в году — ноябрь и декабрь прошлого и ноябрь и декабрь нынешнего года — финансируем перевозку пассажиров по социальным тарифам за счет финансового результата деятельности в сегменте купе и СВ, мы считаем, что это неправильно. И мы со следующего года не будем иметь возможности продолжать это перекрестное субсидирование внутри компании. Мы тратим средства, которые умело зарабатываем в сложном дорогом сегменте перевозок не на развитие сегмента, не на дальнейшее развитие сервисов в этом классе перевозок, а тратим на операционную деятельность от выполнения

тех обязательств, которые на себя принимает государство.

— В 2013г. количество плацкартных вагонов не будет увеличиваться, уменьшаться?

— Мы и в 2012г. по отношению к 2011г. не увеличили предложение по местам в плацкартных вагонах. Мы не имеем возможности это увеличить. В следующем году увеличения точно не будет. А уменьшение будет зависеть от тех решений, о которых я вам сказал. Мы сегодня имеем сумму примерно в 15 млрд руб. В 2012г. мы имели сумму 30 млрд руб., и нам ее хватило только на 10 месяцев. Мы понимаем, на сколько хватит 15 млрд руб. в 2013г. Поэтому те этапы принятия дополнительных необходимых решений, которые сегодня сформулированы и о которых я сказал, будут рассмотрены по итогам исполнения федерального бюджета I квартала 2013г. От этого будет зависеть, какой объем транспортного предложения по регулируемым тарифам мы сможем сделать.

— Что касается багажных и грузобагажных перевозок компании "ФПК-Логистика", хотелось бы уточнить, за счет чего можно развить это направление.

— Создание нового юридического лица, дочернего предприятия меняет тарифные условия, в которых работают операторы багажных вагонов. ОАО "РЖД", ОАО "ФПК" являются субъектами естественной монополии и находятся в рамочном регулировании по применению тарифов. Все остальные участники рынка — операторы багажных вагонов — работают на конкурентном рынке, делая различные предложения с целью привлечения клиентов. Вот еще одним оператором свободного конкурентного рынка и станет компания "ФПК-Логистика", которая будет работать уже не в жестком регулировании, а в возможности обсуждения тарифов, возможности изучения тарифов, возможности пред-

ложения сквозной услуги, интермодальной перевозки. Антимонопольное регулирование правильно регулирует деятельность перевозчика на железнодорожном транспорте. Есть такая норма, и мы с ней не спорим. Это была наша проблема, что мы одновременно с функцией перевозчика фактически исполняли внутреннюю функцию оператора багажного вагона. Теперь, выделив эту функцию из деятельности регулируемого сегмента, мы даем возможность этому оператору развиваться и совершенствовать свою работу. То есть мы выравняем с действующим транспортным рынком по перевозке багажа.

— Вы говорите, что РЖД несет убытки в регулируемом сегменте. Вы изучаете международный опыт — а там тоже компании несут убытки? И есть ли возможность взять опыт оттуда, снизить издержки?

— Я еще раз повторю: мы убытков не несем. Это разные вещи, и в этом есть заблуждение. Мы умеем работать, мы работаем лучше многих. И хорошие результаты, которые мы достигаем, тому подтверждение. Когда регулятор исполняет волю, условно, государства и устанавливает пониженную цену на предоставление услуги — любой услуги — и есть исполнитель этой услуги, то этот исполнитель тратит больше, чем оплачивает потребитель за эту услугу. Но тогда этот исполнитель должен получить возмещение своих расходов, которые он понес. Мы исполняем все решения, которые устанавливают наши регуляторы. Мы показываем результаты ведения раздельного учета по видам деятельности, у нас его принимают. Федеральная служба по тарифам анализирует и выносит предложение об установлении уровня экономически обоснованных затрат перевозчика, мы с этим соглашаемся — с любым результатом, даже тем, который отличается от нашей заявки. После этого регулятор устанавливает действующий тариф для потребителя. И вот разницу между экономически обоснованными затратами и обоснованным тарифом должен компенсировать федеральный бюджет. И если этих субсидий достаточно, то мы развиваемся динамично, у нас есть денежный поток, у нас есть доходы, нет проблем, и мы должны создать хорошие условия. Но когда этого недостаточно, то в механизме наступает некий сбой. И практика любого регулирования тарифов, и тут даже нам не надо смотреть на зарубежный опыт — все ценообразование, в соответствии с действующими нормами, в других отраслях народного хозяйства и на железнодорожном транспорте определено постановлением правительства о ценообразовании. И там написано, что услуга

предоставляется или производится не ниже себестоимости. Другой вопрос — насколько надо иметь такую тарифную политику. Но это вопрос социальной ответственности, меры по которому должны принимать те федеральные органы власти, которые за это отвечают. Мы сегодня находимся на стадии завершения работы и внесения в правительство проекта федерального закона о регулярных железнодорожных пассажирских сообщениях в РФ. Принятие этого закона, а эта задача поставлена на 2013г., и должно ответить на вопрос: сколько нужно перевозок по регулируемым тарифам, с какими характеристиками — качественными, объемными, по направлениям, по целям и задачам, кто является стороной, которая выдает этот заказ перевозчику и определяет условия этих взаимоотношений? Мы понимаем, что сегодня мы работаем так, как сложена практика. Но, с другой стороны, все понимают, что эту практику надо улучшать. И мы в этом оказываем всяческую поддержку, нам это интересно. Чем меньше будет для нас ограничений, тем больше мы предложим рынку. Нас очень часто критикуют за то, что мы другие, чем авиакомпании. И мы с этим согласны. Но в чем мы различаемся с авиакомпаниями? Мы различаемся только в одном. Там перевозчик самостоятельно ведет свой бизнес и отвечает за свой коммерческий риск, а у нас есть сегмент, регулируемый государством. Но, наверное, это не мы придумали, а государство заинтересовано в том, чтобы это было. Еще раз повторю: в дорогом сегменте — СВ, купе и повышенной комфортности — у нас проблем нет. Мы имеем своего пассажира, к нам они идут. И чем шире будет эта возможность, тем интереснее нам будет работать и тем более качественные услуги мы сможем предлагать. — Вопрос: Недавно сообщалось о предварительных итогах введения такой услуги, как перевозка автомобилей пассажиров вместе с ними самими в специальных вагонах-автомобилевозах в Хельсинки. Планируется ли организовать подобные перевозки на других направлениях? И по поводу введения услуги Wi-Fi в поездах: многие высказывают недоумение, что эта услуга платная и, может быть, не все будут готовы дополнительно за это платить.

Запуск маршрута на Хельсинки был обусловлен тем, что там на инфраструктуре существует терминал для погрузки-выгрузки автомобилей, и это обсуждение шло несколько лет подряд. Без сомнения, нам важны новые маршруты, которые мы могли бы сделать в России. Для этого нам надо провести большую работу, в том числе и подготовку инфраструктуры. Потому что эта технология должна быть удобна для пассажира. Нельзя

Мы умеем работать, мы работаем лучше многих. И хорошие результаты, которые мы достигаем, тому подтверждение. Когда регулятор исполняет волю, условно, государства и устанавливает пониженную цену на предоставление услуги — любой услуги — и есть исполнитель этой услуги, то этот исполнитель тратит больше, чем оплачивает потребитель за эту услугу.

пассажира привезти на одну станцию, а выдать автомобиль на другой, например. Мы считаем интересными маршруты на юг, на Астрахань из центральной части России и на восток в сторону Казани — мы попытаемся начать с этого. Рынок в Европе популярен, услуга востребована на всех европейских железных дорогах, но надо понимать, что важным стимулом к перевозке автомобиля железнодорожным транспортом является стоимость бензина. Мы пока находимся в другой ценовой категории, и поэтому наш менталитет несколько иной. Но мы работу эту продолжим. По услуге Wi-Fi. Мы уже работаем — "Невский экспресс", "Буревестник" Москва — Нижний Новгород, Москва — Хельсинки "Лев Толстой", "Волга" Санкт-Петербург — Нижний Новгород, "Жигули" Москва — Самара и "Лотос" Москва — Астрахань. Цена действительно существует. За весь период поездки в поезде, а это почти 40 часов из Астрахани, мы предлагаем за 900 руб. купить право доступа. И есть тарифные планы за 300 руб. и за 600 руб. Мы понимаем желание пассажира предоставить все бесплатно, но пока мы предоставляем эту услугу платно. Давайте поймем: если за 300 руб. дорого, тогда что же у нас в жизни все-таки дешево? На железной дороге, как и везде в обществе, не бывает никаких вещей, которые достаются бесплатно. Это коммерческий проект, это гарантия устойчивой связи. Обратите вни-



По планам следующего года, у нас будет порядка 7 млрд руб. привлеченных средств на реализацию инвестпрограммы по приобретению подвижного состава. А на период до 2015г. мы планируем привлечь примерно 25-27 млрд руб. Эти средства мы планируем брать под экономический эффект от инвестиций в подвижной состав. На других условиях банки эти деньги не дают. Поэтому обо всем, что мы кредитруем, мы говорим, что это эффективно, нужно и будет окупаться.

мание на протяженность этого маршрута. Это сложное решение, которое совмещает в себе и параметры сотовой связи, и параметры спутниковой связи. Это гарантия быстрой, доступности интернета. Предлагаю понаблюдать. Мы тоже ведем опросы, мы тоже интересуемся позициями. Будем стремиться к достижению взаимопонимания и в этом направлении.

— Летом ФПК объявляла конкурс на предоставление ей кредита лимитом до 50 млрд руб. до 2015г. Какой суммой хотела бы ФПК воспользоваться и на что пойдут эти деньги?

— По планам следующего года, у нас будет порядка 7 млрд руб. привлеченных средств на реализацию инвестпрограммы по приобретению подвижного состава. А на период до 2015г. мы планируем привлечь примерно 25-27 млрд руб. Эти средства мы планируем брать под экономический эффект от инвестиций в подвижной состав. На других условиях банки эти деньги не дают. Поэтому обо всем, что мы кредитруем, мы говорим, что это эффективно, это нужно и будет окупаться.

— Все-таки будет повышение тарифов, помимо стабильных 10%? Или, может быть, есть какие-то варианты пополнения бюджета, недостатка субсидий, помимо 15 млрд руб.? Возможно, есть какие-то обсуждения с РЖД, чтобы они оказали помощь?

— В данной ситуации никаких финансовых отношений взаимопомощи, поддержки, безвозмездности между ОАО "ФПК" и ОАО "РЖД" быть не может. Это две самостоятельные компании, которые могут выстраивать свои отношения исключительно на договорных основах, как они у нас сегодня и выстроены в нашей хозяйственной деятельности. Мы, например, ежегодно около 110 млрд руб. выплачиваем ОАО "РЖД" за предоставление услуг инфраструктуры и аренду локомотивов. Мы за все платим. И близость к этой теме РЖД не означает, что РЖД каким-то образом обязаны нести на себе бремя неразрешенных вопросов. Мы всегда высказывали позицию, что есть параметры, которые утверждены правительством в прогнозе социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу, где в период 2013-2015гг. отмечена индексация тарифов на 10%. И этим всегда руководствуемся. Кстати, скажу, что на 2013г. мы не повысили стоимость проезда в вагонах СВ и вагонах повышенной комфортности, мы повысили только стоимость проезда в купе на 5%. И эти 5% уже третий год мы сами устанавливаем и регулируем. И вы видите, что 10% и 5% — это две большие разницы. А в прошлом году мы обратились к пассажирам и сказали: если вы будете активно приобретать билеты через интернет, то при приобретении билета через интернет в дерегулируемом сегменте мы даем скидку 5%. То есть мы фактически продавали в 2012г. билеты через интернет по цене 2011г. То есть это еще один критерий того, мы управляем бизнесом или нами управляют. Вот когда мы управляем, мы можем работать более контактно. Поэтому мы говорим: есть прогноз, есть ситуация, когда средств в бюджете недостаточно от тех расчетов, которые производятся в соответствии с действующими нормативными актами. Как путь к решению этой проблемы звучали подходы о повышении на более высокий размер. Не в нашей компетенции высказываться за эти решения, их предлагать, мы руководствуемся принятыми документами. Мы, со своей стороны, спрогнозировали только одно: есть кривая спроса в зависимости от стоимости и предложения, и опережение темпов роста тарифов сверх 10% сразу начинает работать на снижение спроса. И при повышении тарифа на следующий год на 20% приведет к оттоку пассажиров в регулируемом сегменте минимум на 3%.

— Ранее было озвучено, что компания ФПК возьмет на свой баланс и будет эксплуатировать такой экспериментальный проект, как локомотивное депо в Саратове. Как с этим обстоят дела?

— Вопрос сложный — и с финансовой точки зрения, и с технологической. Да, действительно, в концепции реформирования комплекса дальнего следования ОАО "РЖД" была прописана о том, что в период 2012-2013гг. происходит изучение целесообразности получения перевозчиком в свою собственность части парка локомотивов. Как попытка ответить на эту прописку и был вариант выбора депо "Саратов", потому что депо "Саратов" имеет и электровозный, и тепловозный парк, специализированный на пассажирских перевозках. Но экономическая оценка этой целесообразности с учетом начисляемой амортизации на уже долго работающий, с высокой степенью износа парк локомотивов показал, что в случае взятия его в уставный капитал мы не наберем амортизации на обновление этого парка и не сможем ответственно нести обязанности балансодержателя по приобретению. Мы не наберем средств на это. А форму передачи подвижного состава, кроме как передача в уставный капитал, мы не нашли. Поэтому на сегодня мы (РЖД и ФПК) воздерживаемся от дальнейших шагов в практической реализации этой темы. Хотя, без сомнения, наличие собственного парка локомотивов у компании-перевозчика — это логично, это соответствует духу реформы, но есть реальности, через которые опасно переходить.

— Как все-таки новая система ценообразования отразится на пассажирах?

— Появится другой ответ на вопрос, сколько стоит билет? Билет будет стоить столько, за сколько его приобрели лично вы. Это будет ваша уникальная цена. Второе: это даст вам возможность проявлять заинтересованность в железнодорожной поездке, потому что будет возможность снизить свои затраты и купить ту же услугу, которую ваш товарищ, например, приобрел накануне поездки, значительно дешевле по сравнению с ним. И третье: вы получите возможность выбора между классами обслуживания при принятии решения о приобретении незначительно более дорогого класса обслуживания по сравнению с тем, что есть сегодня традиционно. Мы бы сказали так: не получить ответ при планировании поездки, при осуществлении поездки: "Спасибо, я получил то, что хотел", а услышать ответ: "Спасибо, я получил больше, чем заплатил". То есть такая какая-то другая среда, другое восприятие транспортной услуги.

Октябрьская железная дорога: легко ли быть впереди

Подводя итоги уходящего 2012-го года, дважды юбилейного для РЖД, начальник самой протяженной и загруженной из железных дорог России Виктор Степов рассказал журналистам о загрузке, объемах строительства, основных проблемах ОЖД, инновационной политике, и о том, каким видится развитие железных магистралей нашего региона.



— Сегодня мы поговорим о том, что такое Октябрьская железная дорога в сегодняшних условиях очень непростого времени, что связано с кризисными явлениями глобальной экономики; естественно, мы не можем не касаться и понизительного тренда, который сказывается на России. Прошедший год для нас был особым; это 175-летие РЖД, что само по себе говорит о стабильности отрасли, о необходимости ее для России. Значимость компании не только не уменьшается, но даже возрастает.

Менее заметная дата — это 10-летие РЖД как акционерного общества. Казалось бы, что это на фоне 175-ти — но именно это десятилетие организационных изменений направлено на то, чтобы обеспечить наших клиентов услугами в духе нового времени. Правительством была принята форма реорганизации МПС в виде акционерного общества, именно чтобы гибко реагировать на запросы клиентов. Для чего необходима компания «РЖД»? Она обеспечивает услугой грузоперевозок своих клиентов, грузоотправителей и операторов. По объемам перевозок мы являемся на сегодняшний день единственным федеральным оператором такого масштаба. Появление локальных перевозчиков несколько меняет ситуацию, но тем не менее наш главный клиент

— это грузоотправитель. Второй наш клиент — это пассажир, дальний и пригородный; здесь мы тоже находим язык взаимопонимания. Нужны ли мы региональным органам власти? Как бы не складывались взаимоотношения, полагаю что да: мы не только организуем цепочку доставки грузов и не вывоза продукции, которая производится в регионе, но и платим налоги и чтобы вы понимали насколько мы значимы еще и как плательщики налогов, даже в Санкт-Петербурге мы являемся третьим по величине налогоплательщиком бюджета. В некоторых областях, таких как Карелия, мы являемся градообразующим налогоплательщиком региона. Я не говорю про мелкие районные городки и поселки, где дорога остается основным работодателем и налогоплательщиком, несет социальную нагрузку. В прошедшем году мы увеличили налоговые платежи на 25% в среднем по региону дороги; в некоторых регионах рост достигал 40%. Думаю, подобное вряд ли сделало хоть одна монополия, хоть одно предприятие — если только не возникло с нуля. Мы же сделали это исходя из плановой работы — которая велась и в этом, и в прошлом, и все 175 лет. Это говорит об огромной мощи предприятия, о правильном выборе Правительства в выборе направления реформ.

Всё что касается увеличения платежей, говорит об увеличении объема наших услуг: налоги можно платить только с объема работ, который выполняет дорога. Мы практически охватываем Северо-Запад и часть Центрального округа; несколько округов входит в территорию распространения ОЖД. Направление на порты Северо-Запада является сегодня ключевым; мы слышим об увеличении перевозок на порты Дальнего Востока и Северного Кавказа, но на сегодняшний день именно мы являемся наиболее перспективным направлением увеличения грузопотоков. На Северо-Западе увеличен объем перевозки грузов на порты на 14%; для сравнения — на порты Дальнего Востока, Северного Кавказа рост составил от 5 до 7%.

Если говорить об эффективности направления, сравним: на портах Дальнего Востока поездов брошено 130, на портах Северного Кавказа более 100 поездов; у нас с вами эта цифра долгое время в течение года была нулевой, и небольшой всплеск произошел в декабре — на сегодняшнее время у нас брошено до 50 поездов; эту пробку мы ликвидируем в течение 15 дней. Это говорит о большом потенциале компании в регионе Северо-Запада, об удовлетворенности грузоотправителя; все наши действия направлены на это.

В настоящее время рост грузопотока Северо-Запада полностью обеспечен: мы выполнили все заявки грузоотправителей. Качество перевозок характеризуется количеством просрочек в доставке грузов. Даже при росте грузооборота мы сумели улучшить этот показатель, впрочем не везде по сети. По разным обстоятельствам, непростая ситуация возникла с появлением огромного количества собственных подвижного состава, что сказалось на показателях скорости работы вагонов на сети: чем больше командиров, тем больше хаоса возникает на магистральных направлениях. Но нам удалось организовать координационные советы, куда вошли грузоотправители, операторы, органы власти, железнодорожники, портовики. Мы совместно договорились о правилах работы, выработали стратегию снижения издержек каждой стороны и перевозочного процесса. Это дало свои результаты, поэтому мы являемся одним из направлений, обойдя Дальний Восток и Северный Кавказ с очень высокими показателями скорости перемещения груза. За этим стоит труд координационного совета, который родился у нас в прошлом году и реально дал результаты.

Была улучшена инфраструктура. Мы освоили более 60 млрд. инвестиций на полигоне дороги, чтобы подъехать ко всем портам, где у нас грузополучатели заявили увеличение объемов. На сегодняшний день у нас нет ни одного направления, куда бы мы не в состоянии были привезти заявленные грузы — это успех, который говорит об адресном освоении инвестиций: важны не цифры, а достижение необходимой пропускной способности в адрес портов. На сегодняшний день мы проводим проектные работы не только в адрес тех уже сложившихся больших грузопотоков в адреса портов Усть-Луга, Высоцк, Приморск, но и на порт Мурманск. Идут проектные проработки, усиливаются дальние подходы; на сегодняшний день мы эти вопросы решили.

Была улучшена инфраструктура: мы освоили более 60 млрд. инвестиций на полигоне дороги, чтобы подъехать ко всем портам, где у нас грузополучатели заявили увеличение объемов. На сегодняшний день у нас нет ни одного направления, куда бы мы не в состоянии были привезти заявленные грузы — это успех, который говорит об адресном освоении инвестиций: важны не цифры, а достижение необходимой пропускной способности в адрес портов. На сегодняшний день мы проводим проектные работы не только в адрес тех уже сложившихся больших грузопотоков в адреса портов Усть-Луга, Высоцк, Приморск, но и на порт Мурманск. Идут проектные проработки, усиливаются дальние подходы; на сегодняшний день мы эти вопросы решили.

Как оценить качество дальних пассажирских перевозок? За последние 5 лет мы закупили больше подвижного состава, чем за предшествующие 20 лет. На сегодняшний день мы имеем современный подвижной состав; сейчас выходят двухэтажные составы для перевозки пассажиров в дальнем сообщении. Это говорит о техническом прогрессе; мы запускаем вагоны класса люкс, которые позволяют максимально удовлетворить потребности всех категорий пассажиров. Если говорить о пригородном пассажире, сложно уже вспомнить электропоезда, которые ходили 20 лет назад; за эти годы прогресс в машиностроении, создании новых электропоездов, оказался многократным. В этом году мы приобрели 10 новых поездов, несмотря на непростые условия бюджетирования пригородного хозяйства. Есть новые вокзалы, новые инновационные платформы с учетом маломобильных групп населения — темпы инвестиций пригородного хозяйства тоже в разы опережают уровень 1980-х, и даже не говорю про 1990-е. Это связано с той формой собственности, 10-ти ление которой мы отпраздновали, потому что акционерное общество позволило организовать деятельность в другом формате. Особенно это касается финансового менеджмента, когда мы сумели за счет менеджмента получить высокие рейтинги компании. Мы получаем самые дешевые кредиты из всех российских компаний, котирующихся на фондовом рынке; это позволяет нам на тот же рубль получать достаточно продуктов на оказание наших услуг.

Чем еще может характеризоваться компания на рынке России? Это безопасность движения поездов, и мы как дорога являемся в этом вопросе лидерами: снизили за 3 года коэффициент безопасности движения поездов на 33%, и всё это время идет динамичное снижение. Это позволяет нам занимать первое место среди российских железных

дорог по данному показателю. Под это подведена большая база, связанная с двумя направлениями: это новые технологии, которые внедряются на территорию дороги, а вторая — внедрение системы менеджмента качества, которая полный организационные подход к безопасности. Мы внедрили систему риск-менеджмента, технический аудит позволил при сопоставимых затратах решать все задачи с большей эффективностью.

Мы можем сказать о своей эффективности с точки зрения снижения затрат и в тех вопросах, которые предстоит решать. Наша компания в лице Октябрьской дороги внедряет пилотный проект «бережливое производство»; три года назад мы начали сотрудничество с американскими консультантами, которые занимались подобными системами во многих странах. Мы попробовали эту систему у себя на дороге; обучено более 20 тыс. человек. На это ушло три года, но позволило по-другому выстроить отношение к затратам. Дорога третий год не опускается ниже третьего места по менеджменту качества в соревнованиях за Кубок Гастева; этот чемпионат проводится в России раз в год, и определяются предприятия которые имеют лучшую систему менеджмента. На сегодняшний день мы опережаем КАМАЗ, СИБНЕФТЬ, Сбербанк, Росатом. Система менеджмента ценится очень высоко — именно поэтому котировки наших акций на фондовой бирже удерживают высочайший уровень. Нельзя обмануть инвесторов: они проверяют нас от начала и до конца, работает масса экспертов, которые проводят аудит компании. Многие уезжают пораженными показателем вовлеченности персонала; слова экспертов звучат именно так: «мы не знаем ни одного предприятия в России, где бы работники были так вовлечены в процесс бережливого производства». Это дает эффект, который мы предъявляем покупателям наших услуг в виде эффективности работы компании.

Что касается вопросов охраны труда, — это также фактор оценки компании, — дорога сумела выйти на передовые позиции, снизив коэффициент травматизма. Назову показатель: в этом году в против 2011-го снижение составило 49%; под этим тоже лежит новая система организации, адресности и внедрения технического аудита в вопросах охраны труда; принятие опыта иностранных компаний. Мы много смотрели, как выстроена система охраны труда на совместных предприятиях в России; и на всей территории от Москвы до Мурманска построили совместимую с учетом российских особенностей систему охраны труда. Есть такая беда в России, как ДТП на переездах; хотя они ни в какое сравнение не идут с общим числом ДТП в целом на россий-

ских автомобильных дорогах, но мы обязаны заниматься этим очень предметно. Ситуацию нам удалось переломить, в 2012 году мы снизили количество происшествий на переездах на 25%. Мы наступающем году ставим еще более методичную задачу, но для этого нам потребуются и силы прессы: мы проанализировали зарубежный опыт — практически ежедневно транслируются ролики о безопасности перехода улиц, проезде через ж.д. пути. Это вложено в образовательные программы школ, и формирует иную культуру населения, которая создается именно средствами массовой информации.

Наконец, о социальной ответственности: мы занимаемся благотворительностью, помогая в строительстве корпусов Института детской ортопедии Турнера; совместно с другими организациями, нам удалось создать лучший в Европе институт детской ортопедии. Наш фонд «Расправь Крылья» ведет поиск родителей для детей-сирот, так что с проблемами, которые всплыли вокруг «закона Магнитского», мы знакомы уже много лет. Каждый год вносим свой вклад, чтобы дети получали родителей, а те, кто пока не обрел семью — получали помощь. Попечительство над детскими домами в каждом регионе осуществляется через комитеты молодежи — это системная работа, а также разовые мероприятия. Участвуем в реставрации памятников истории и культуры: таких как Исаакиевский собор, Агатовые комнаты; многие небольшие памятники. Мы участвуем в реставрации, понимая, что эти святыни не могут быть потеряны. День Победы для нас является одним из главных праздников, мы причастны к снятию блокады, созданию Дороги жизни. Сегодня мы поддерживаем мемориалы, и остаемся единственной компанией, которая решает эти вопросы на высшем уровне. Из года в год мы ставим себе задачи

все более амбициозные: восстанавливаем музеи войны. «Поезд Победы», реконструкция эшелона с солдатами, которые возвращаются на Московский вокзал — это вызвало очень серьезный имиджевый всплеск России.

Конечно, остается масса нерешенных проблем, объективных и субъективных. Но движение вперед очевидно, мы успели перехватить инициативу и взять рынок с новыми организационными формами. Мы бы не могли реализовать проект высокоскоростного сообщения, потому что это требовало неформальных решений. Отходя от отечественных технологий, мы сумели вскочить в последний вагон, совместив себя наши наработки с передовым зарубежным опытом. На сегодняшний день мы имеем самый по рентабельности успешный проект «Сапсана»; населенность 100% и более — это пример для всего мира. Мы запустили международное скоростное сообщение. Через несколько дней будет запущен еще один вид скоростного межрегионального сообщения — Великий Новгород получит скорость, которая позволит изменить качество жизни и социальный статус этого города; всё это сделает скоростной поезд. Это тоже новый этап в развитии скоростного сообщения — он приближает к большим городам «спутники», которые переходят на другую орбиту жизни. Это это будет первый, но не последний город, который мы приблизим к мегаполису.

— **Каковы сегодня приоритеты развития Мурманского направления?**

— У нас вообще Северо-Запад особенный регион, и с точки зрения динамики развития у него очень большие перспективы — это касается каждой территории в составе Северо-Западного федерального округа. Не исключение и Мурманск; программой развития региона предусмотрен достаточно значительный рост грузопотока. Есть определенные риски,

которые касаются Штокмана, развития западного берега порта Мурманск, но тем не менее динамично развивается восточная сторона Кольского залива, где традиционный порт увеличивает объемы перевалки и берет на себя обязательства, которые позволяют минимум года три видеть увеличение. Это вызвано и показателями работы порта; и относится не только к Мурманску, но и всему побережью Белого моря. Грузооборот отстает от средне-дорожного, но сейчас сложно Мурманску с Усть-Лугой, потому что там идет развитие на новых мощнейших терминалах, и рост Усть-Луги дает очень высокие цифры.

Какую проблему я увидел, и поручил провести координационный совет с участием представителей порта и региона, чтобы сделать выгрузку в этих портах сопоставимой с другими портами России. По технологии выгрузки Мурманский регион очень отстал, там до сих пор уголь добывают из вагонов почти как из шахты — повреждая вагоны. Количество выгрузки вагонов на порядок меньше чем в Усть-Луге, где работает другая технология — вагонопрокидыватели, специализированное оборудование для сортировки и погрузки. Мы уже 8 лет не можем стронуть вопрос, который должен решаться с помощью администрации. Также и выгрузка мазута, других нефтепродуктов на полигоне; количество брошенных поездов беспрецедентно. Нормативы выгрузки допотопны: все равно что сравнить паровоз и электровагон. Я бы просил СМИ поднять этот вопрос, потому что этот момент тормозит развитие порта и области. Мы могли бы перерабатывать больше грузов в этом направлении, если бы выгрузочные мощности были бы на высоте. Что же касается комбинатов, которые являются градообразующими во многих городах области — есть устойчивый плановый рост; думаю, что кризис вряд ли их серьезно затронет. А учитывая



диверсификацию металлургического бизнеса, притом что горноруднодобывающие комбинаты находятся в крупных холдингах, этот вопрос хорошо регулируется. По крайней мере, работники таких комбинатов оплачиваются на достойном уровне; их меньше касаются волны кризиса. Так, впрочем, происходит и в нашей компании. Поэтому все у вас будет хорошо и надеюсь, что мы с Мурманском будем работать эффективно и в дальнейшем.

— *Вопрос из Петрозаводска: планируются ли расширение железнодорожного сообщения с Финляндией, что обсуждалось некоторое время назад? Не секрет, что из региона население ездит за границу на личных автомобилях...*

— Этот вопрос характерен для Карелии, к которой отношусь с большой любовью, поскольку сам прожил там много времени. Всегда отмечаю этот регион как очень любопытный для наблюдения: вначале говорят, что мол без такого поезда жить не можем, собираются массовые списки лиц в пользу поезда, проводятся обследования населения. Но вот мы запускаем проект в конце прошлого года, и нас спрашивают: а зачем? Мы как компания ничего бы не запустили, не почувствовав рентабельности направления; поезд был запущен не как регулярный, а на первом этапе к определенным датам, когда населенность поезда практически полная. В первую поездку была почти 100% заполняемость, то есть первый опыт прошел успешно. Карелия могла бы сделать рекламный ход, если бы компенсировала нам затраты, тогда это был бы рентабельный проект для более регулярного сообщения. Хотя для ежедневного сообщения пока пассажиропотока недостаточно. Что касается поездок на машине, скажу так: до Хельсинки из Петербурга очень даже можно ехать на машине, но кто ездит на «Аллегро», получают совсем другой кайф: от скорости, без нервоотрешки прохождения границы. Единственное, к поезду всегда должны добавляться услуги, которые полностью должны удовлетворять потребности клиентов. У перрона должны стоять автобусы, которые должны развозить пассажиров по нужным направлениям. Мы с правительством Карелии «перешли Рубикон» и решили практически все вопросы пригородных перевозок; благодаря этому эта республика удержала у нас практически все размеры пригородного сообщения, что казалось несбыточным. Карелия — пример успешного взаимодействия компании и региона, и надеюсь, что с Александром Худиланеном этот процесс мы продолжим в наступившем году.

— *Увидит ли Петрозаводск двухэтажные вагоны?*

— Такие вагоны выйдут в этом году с Тверского Вагоностроительного завода, и в Карелию пока не пойдут, у нас самое грузонапряженное направление Санкт-Петербург — Москва, и они будут использоваться там по экономической модели, где мощный пассажиропоток. Нам длины платформ не хватает, чтобы их провести; это касается инновационных платформ участка Санкт-Петербург — Москва, Санкт-Петербург — Бусловская и пригородного направления вокруг Санкт-Петербурга. 95% всего пассажиропотока приходится на Санкт-Петербург и Ленинградскую область, поэтому платформы строятся там. Что касается Карелии, республике больше характерны низкие платформы, которых тоже построено значительное число.

— *Конструктивно ли решаются вопросы пригородного сообщения в Псковской области?*

— Нам часто говорят, будто «обойдемся и без железной дороги», как только речь заходит о платежах; что касается железных дорог, мы их никогда не убьем, потому что кроме пассажирского сообщения еще и грузовое, а качество наших дорог соответствует лучшим мировым стандартам. А взаимоотношения со Псковом я бы назвал на сегодняшний день самыми худшими по сравнению со всеми регионами и даже не понимаю, каким образом будет осуществляться пригородное сообщение. Все законодательные акты уже подписаны, согласны и понятно сколько платить, но есть желание не платить, мотивируя это дефицитом бюджета или еще чем-то. Я понимаю, что нужно сразу определять возможности, но Северо-Западная пригородная пассажирская компания, не может возить бесплатно пассажиров. Исходя из этого и существуют транспортные заказы, которые правительство региона на основании закона должно запросить у перевозчика. Если правительство области запросит у нас маршрут, у нас есть все возможности его организовать.

— *Каковы сегодня перспективы развития скоростного ж.д. сообщения в Великом Новгороде? Как будет решаться противоречие с существующим пригородным пассажирским сообщением?*

— Новгородцы немножко похожи на карелов, в начале долго просили «Ласточку», мол просто ну очень нужно. Чтобы отвернуть этот электропоезд с главного хода на Великий Новгород, очень большую работу провел губернатор лично с президентом компании Владимиром Якуниным; подключалось и руководство страны. Мы нашли схему реализации этого вопроса, вы получаете «Ласточки» даже раньше Сочи, хотя пока мы делаем это пробным проектом до конца года, а потом пе-

ребросим составы в Сочи для обслуживания Олимпиады. Практически этот поезд не затрагивает все остальные электропоезда, и вы получаете новую скорость, новое качество, новый комфорт. Вы это почувствуете на стоимости жилья. Как говорится, никаких минусов быть не может, но как я уже сказал в этом пилотном проекте попробуем, и если вдруг область скажет «не надо», мы к вам не поедим. А поедим, например, в Петрозаводск.

— *Каким образом выстраиваются взаимоотношения с Ленинградской областью, в частности Выборгским районом?*

— Это самый злой район на Северо-Западе по отношению к нашей компании; мы строим железную дорогу по распоряжению правительства к портам Высоцк, Приморск, что дает налоговые поступления, развитие промышленности, рабочие места всего региона; ведем электрификацию: представьте экологию при тепловозах, и при электрическом виде тяги. Но чего только не нагородили нам об ущербе, провели даже у Министра транспорта совещание, чтобы снять вопросы о восстановлению строительства в этом регионе, провели все экспертизы... ничего не нашли. Всё в соответствии с проектом, но все равно выдвигается целая куча требований. Как вы знаете, речь о трех путепроводах, даже четырех — ещё один в районе Сосново или Лосево. Когда начались перипетии с правительством Ленобласти, а больше всего с руководством Выборга, что мол надо это, надо то, другое, а еще лучше бы и вот это — мы готовы выполнить все капризы, но только за счет региона, потому что все пожелания относятся к компетенции области. Мы же тратим деньги компании, причем президент ОАО «РЖД» принял решение пойти навстречу Ленобласти и за свой счет запроектировать (именно запроектировать, не построить — это 10% от стоимости от всего строительства). Эти затраты мы берем на свою прибыль, и вообще строить эти путепроводы не имеем права, поэтому вынуждены оплатить проектирование за счет прибыли. Мы вложились сюда, чтобы не остановить государственный проект. Строить путепроводы будет Ленинградская область как заказчик, а мы передадим проектную документацию, чтобы просто стронуть вопрос с места. Когда будут строиться путепроводы, зависит от вас — когда отведете земли, когда включите строку в бюджет, как отработаете с властями страны, так как помощь федеральная наверняка запрашивается. Поэтому все вопросы — к администрации города Выборга, которая умудряется слушания проводить годами. Эту позицию мы объяснили и полпреду СЗФО, и Министру транспорта, и на всех уровнях поэтому она будет именно такая.

Вкладывать в магистральную инфраструктуру

Институт, по-прежнему известный транспортникам как «ГипротрансЭИ», в 2011-м получил новое название: «Институт экономики и развития транспорта». Но основная специфика этой организации, а также руководство, коллектив, задачи остаются прежними — это прогнозы объемов грузовых, пассажирских перевозок и развития железнодорожной инфраструктуры; технико-экономические изыскания и обоснования, разработка бизнес-планов строительства и технического перевооружения транспортных объектов; расчеты железнодорожных транспортных издержек в сравнении с другими видами транспорта; экспертиза инвестпроектов; разработка экономических и сметных нормативов строительства, ремонта и реконструкции объектов железнодорожного транспорта. Мы попросили Федора Степановича Пехтерева, генерального директора ОАО «ИЭРТ», рассказать о злободневных вопросах развития железных дорог — предстоящих задачах по проектированию и новому строительству, модернизации, техническому перевооружению.



— *Федор Степанович, одним из приоритетов подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018-го года становится развитие пассажирского сообщения — и ключевую роль предстоит сыграть железным дорогам: ожидается, что повысится скорость перевозки, комфортность; региональные аэропорты получат связь с городами через «Аэроэкспресс». Но какова сегодня оптимальная, с точки зрения «ИЭРТ», технологическая база подвижного состава для развития скоростного и высокоскоростного пассажирского сообщения?*

— Что касается подвижного состава для высокоскоростного движения, то есть до 350 км/ч, «Российские железные дороги» уже имеют опыт эксплуатации подобных составов — это «Сапсаны», ко-

торые уже несколько лет эффективно ходят между Санкт-Петербургом и Москвой, и между Москвой и Нижним Новгородом. Хотя сегодня они эксплуатируются на скорости не более 250 км/ч, они стоят дороже аналогов, позволяющих развивать подобную скорость — но это связано с тем, что в «Сапсанах» реализована возможность движения на скорости до 350 км/ч, если это позволяет рельсовое полотно и контактная подвеска. На полигонах, где потребуется достижение скорости более 200 км/ч, целесообразно развивать опыт эксплуатации поездов типа «Сапсан». Что касается межобластного сообщения, где также необходимо повышать скорость и комфортность перевозок, считаем целесообразным ориентироваться на поезда «Ласточка» — также предложенные компанией Siemens. В настоящее время идут испытания, сертификация этих составов; впечатления положительные, но регулярно эти поезда начнут «бегать» по сети железных дорог со следующего года; предстоит получить и опыт их эксплуатации на предстоящей зимней олимпиаде 2014-го года в Сочи. После проведения зимней олимпиады, «Ласточки» появятся и на Московском железнодорожном узле, будут опробованы с точки зрения эргономики, качества, соответствия условиям эксплуатации. Таким образом, для обеспечения скоростных пассажирских перевозок на межобластных маршрутах также в целом понятно, какие составы будут использованы. Для серийного выпуска «Ласточек» подготовлена промышленность, в режиме совместного предприятия с немецкой стороной функционирует конструкторское бюро. Таким образом, мы готовы стартовать и в развитии скоростного пассажирского сообщения — так что теперь всё зависит от решения Правительства о финансировании данной программы.

— *Готова ли сегодня система проектно-изыскательских организаций обеспечить проектной документацией предстоящие масштабные стройки, даже если речь пойдет о реконструкции? Ведь кроме того намечено и немало других задач — в том числе новое строительство...*

— Проблемы в проектно-изыскательском комплексе однозначно есть, и руководству РЖД хорошо известна ситуация в данном направлении. Но известен и главный принцип системного подхода: система, которая состоит из элементов, не должна переставать функционировать, если какой-то элемент оказался не готов или устарел: его в этом случае меняют, чтобы сохранить систему. Впрочем, мы к на данный момент, сожалению или к радости, пока не стоим перед проблемой нехватки проектных сил — но ситуация кардинально изменится, когда возникнет полноценное финансирование инвестиционных проектов. Тогда в дополнение к имеющимся проектным организациям, имею в виду институты «Росжелдорпроекта», потребуется привлечение дополнительных сил. Каких именно? Во-первых, у нас в стране не потеряны проектно-изыскательские институты: некоторые снизили потенциал,

Большое преувеличение — считать, что мы работаем в каком-то замкнутом пространстве, по якобы закрытым для всех нормативам; это совершенно не так. Постоянно «мониторится» работа международных транспортных коридоров, которые проходят по территории России — нашим партнерам ежегодно даются технические параметры, на основании которых осуществляется строительство и реконструкция.

но тем не менее с тем или иным успехом выполняют свои функции, и при необходимости усилят свои возможности. Во-вторых, не исключаю возможности привлечения зарубежных проектных организаций — в первую очередь из стран бывшего СССР; известно, что институты по транспортному проектированию сохранились в Белоруссии, на Украине, в республиках Закавказья, Казахстане. В-третьих, при необходимости могут быть привлечены и силы из дальнего зарубежья — некоторые проектные организации уже вполне успешно осуществляют свою деятельность на территории Российской Федерации. Наш крупный и активно развивающийся сосед, Китай, уже осваивает работу на железных дорогах бывшего СССР — так, китайские инженеры сегодня реализуют проект электрификации участка в Белоруссии. То есть в случае возникновения проблемы с исполнителями, она будет решена — главное, чтобы на это были достаточные ресурсы. Кроме того, сегодня многие инжиниринговые компании уже проявляют интерес к реализации крупных инвестиционных проектов на территории России — другой вопрос, что либо их, либо нас не устраивают сегодняшние условия взаимодействия. Но преодоление противоречий — это

вопрос времени, а желание, возможность и финансовые ресурсы для взаимодействия несомненно есть.

— Существует известное убеждение, что «иностранцы не смогут освоить российские нормативы». Так ли это?

— Думаю, это большое преувеличение — считать, что мы работаем в каком-то замкнутом пространстве, по якобы закрытым для всех нормативам; это совершенно не так. Постоянно «мониторится» работа международных транспортных коридоров, которые проходят по территории России — нашим партнерам ежегодно даются технические параметры, на основании которых осуществляется строительство и реконструкция. И нет оснований полагать, что наши зарубежные коллеги не знают, по каким нормативам необходимо работать в России. В то же время, когда мы приступали к разработке своей нормативной базы по строительству высокоскоростной магистрали Москва-Петербург, то сами почерпнули многое из опыта наших китайских партнеров, которые к тому моменту уже активно развивали высокоскоростные сети. Разумеется, использовали и нормативы западно-европейских компаний — их разработки тоже стали основой наших нормативов. В ходе реализации проекта РЖД шли по пути создания совместных предприятий с зарубежными компаниями, причем мы старались обеспечить «импорт» и строительных нормативов, и технологий эксплуатации.

— Первый высокоскоростной проект был реализован на традиционной колее 1520 — для этого пришлось доработать «Сапсаны». А возможно ли обратное решение — когда на территории России будет создана колея «европейского стандарта», специализированную для высокоскоростных перевозок, на которой можно будет эксплуатировать высокоскоростной подвижной состав? Например, для связи железнодорожных систем России и Европы?

— Я бы этот вопрос разделил на две части — о ширине колеи — 1520, и о транспортном обеспечении Евро-Азиатской торговли. Начну со второго — сегодня основную нагрузку по обеспечению перевозок несет морской транспорт, но он имеет ряд недостатков — это политические риски, ограничения в скорости и сроке доставки грузов. Задача по обеспечению грузового транзита затрагивает слишком значительный полигон на территории России, и рассматривать возможность строительства «европейской» колеи нецелесообразно. Фактически, необходимо обеспечить доставку грузов стран Юго-Востока, Центрального Востока — в центр Европы. Впрочем, евро-

пейские страны идут и своим путем — так, в Литве продолжается реализация проекта железнодорожной магистрали Rail Baltica, в финансировании которого принимает участие Евросоюз; но эффективность этого проекта станет понятна лишь со временем. Примечательно, что другие страны Прибалтики, члены СНГ выражают приверженность «пространству 1520».

Что касается создания высокоскоростных магистралей с «европейской» колеёй на территории РФ, не думаю, что такой подход в принципе может считаться экономически эффективным. Потребуется обеспечить возможность обслуживания двух систем, двух технологий — даже на тех магистралях, где грузового движения не предполагается, и систему, казалось бы, можно строить как «замкнутую», практически вне связи с имеющейся сетью РЖД. Действительно, выпущено немало подвижного состава для этой колеи — но мне видится, что Россия в состоянии и приобретать, и даже выпускать в достаточном количестве собственный высокоскоростной подвижной состав для нашей стандартной колеи 1520 мм. Кроме того, нужно учитывать фактор, связанный с эксплуатацией магистрали уже после Чемпионата-2018. Допустим, мы построили магистраль от Москвы до Екатеринбурга в стандарте 1435 мм. Но в этом случае мы просто пересекаем имеющиеся железнодорожные ветки, примыкающие к этой трассе; такая магистраль «европейского» стандарта сможет обслуживать лишь высокоскоростное сообщение между населенными пунктами по маршруту. Причем не факт, что наиболее населенные города окажутся на пути этой магистрали — хотя бы из-за сложностей рельефа. Но в мире нарабатана практика интеграции высокоскоростных маршрутов и периферийных железнодорожных систем, которыми обслуживается местное население. Если мы осуществим реконструкцию колеи под высокоскоростное движение, но сохраним стандарт 1520 мм, как и предполагается сделать, то обеспечим примыкания местных железных дорог — тогда на последующем этапе появляется возможность формировать «сборные» составы, привлекая пассажиров из городов на периферии высокоскоростной магистрали. Понятно, что их несколько вагонов придут к пункту формирования состава с обычной скоростью — той, которую позволяет техническое состояние дороги. Но затем, присоединившись к высокоскоростному составу, этот вагон проследует до пункта назначения совсем с другой скоростью. Эта практика эффективна в обычных пассажирских перевозках; её можно и нужно развивать и в высокоскоростном сообщении. Подобные

решения уже реализованы, к примеру, в Японии — затраты времени на сцепку составляют несколько минут, но эффект для развития периферийных территорий оказывается огромным. Понятно, что при таком подходе маршруты должны быть идеально синхронизированы, но этот вопрос тоже решаемый. И это позволяет привлечь гораздо больше пассажиров, охватить территорию комфортным и современным видом транспорта.

Как полагаете, будет ли полезна бюджету РЖД и государству как предполагаемому инвестору одновременно и программа развития высокоскоростного железнодорожного сообщения под чемпионат мира по футболу, и озвученный план по развитию БАМа?

Комплексный проект по развитию Байкало-Амурской магистрали — программа, разработанная в компании РЖД; ею предусматривается комплексное развитие этой магистрали с точки зрения технической и технологической оснащенности, пропускной способности. БАМ должен стать магистралью, сопоставимой по своим возможностям с Транссибом. Это связано с двумя главными проблемами. Первая — это необходимость обеспечить транспортом принятую в России программу освоения зоны БАМа, которая является важнейшей составной частью всей стратегии развития Дальнего Востока и Забайкалья. Грузообразующие компании реализуют собственные программы развития, они уже получили лицензии на добычу полезных ископаемых в зоне БАМа. Они формируют грузовую базу, которая исчисляется — причем с расчетом на движение лишь в сторону Совгавани — уже в объеме от 50 до 100 млн. т. В следующем году мы завершим строительство нового Кузнецовского тоннеля, и решим проблему известного «узкого места» всей магистрали — тоннель был построен на средства федерального бюджета. Но и другие участки магистрали позволяют нам пока взять не более 37 млн. т. в год — то есть нужно наращивать всю инфраструктуру. В «Стратегии развития железнодорожного транспорта...», разработанной с нашим активным участием, железные дороги разделены на несколько категорий — так вот, все линии в зоне Байкало-Амурской магистрали относятся к «коммерческим», призванным вывезти будущую продукцию недр, доставить ее в порт и реализовать на международном рынке. Но подобная категория предусматривает вложение частных инвестиций. Сказать, что частные деньги пришли на БАМ уже сегодня, было бы преувеличением — но тем не менее, частный капитал привыкает к участию в развитии железнодорожных магистралей. Примеров немного, но они есть. Так, Магнитогорский металлургический комбинат построил стан-

ция за 300 млн. рублей, Сибур-Транс «спонсировал» развитие станции Ноябрьск-2 для нефтеналивных грузов; «Северсталь» вложила немалые средства в станцию Балаково, Фольксваген построил станцию и обеспечивающую инфраструктуру в Калужской области для транспортировки автомобилей... Компания Новатэк, вместе с упомянутым СИБУРОм, обязались инвестировать средства для развития Свердловской железной дороги — Новатэк уже выделил более 30 млрд. рублей для усиления инфраструктуры, чтобы привозить продукцию на свои заводы. Есть и другие примеры, хоть и немного — но важно, что у крупных игроков российского рынка, или как мы их привыкли называть «олигархов», владельцев крупных месторождений и предприятий, складывается понимание: чтобы

с успехом вести свой бизнес, необходимо развивать транспортную инфраструктуру не только на подходах к своим предприятиям или карьерам, но также и вкладывать в магистральную инфраструктуру — если хочешь гарантировать срок и качество доставки. Думаю, что если ФАС предоставит нам возможность действовать не по жесткому тарифу, а исходя из «коридора» в пределах верхней и нижней границ, и мы сможем этот тариф варьировать — это позволит нам гораздо активнее привлекать частный капитал. У железнодорожников появится возможность сказать: прими участие в развитии дороги, а мы предоставим на такой-то срок такой-то тариф: это будет одним из стимулов привлечения частного капитала в развитие транспортной инфраструктуры.



Рыба ищет где глубже, а Крайний ищет, где рыба

Руководитель Федерального агентства по рыболовству Андрей Крайний, главный рыболов страны, пообщался с журналистами о своем улове; рассказал о лучшем времени клёва и рыбных местах в федеральном масштабе. Что касается приведенных цифр — будем надеяться, что наш собеседник избежал традиционных для этого жанра преувеличений.



— **Каковы прогнозные данные по вылову водных биоресурсов в стране?**

— На утро сегодняшнего дня вылов составил 4 млн 32 тыс. т. Мы идем по сравнению с 2011г. в тех же параметрах; разница будет на уровне статистической погрешности, но сведется к результату 2011г. И это очень хорошо, потому что за последние три года сумели с 9-10-го места в мировой табели о рангах (десятки стран-лидеров рыболовства) подняться на 5-е место. То есть мы росли значительно — начиная с 2009г., прибавляли по 300 тыс. т в год. Сейчас мы выходим на некое плато — рассчитываем получить 4 млн 200 тыс. Могут сказать, что до Нового года осталось несколько дней, неужели рыбаки успеют поймать еще 170 тыс. т? Дело в том, что данные по пресноводным водоемам, в отличие от данных по морю, проходят не в режиме реального времени, а с некоторым временным лагом, и мы будем знать окончательные итоги к 15 января. Что касается производства товарно-пищевой продукции, то, несмотря на то, что в ноябре производство упало на 1,5% по сравнению с ноябрем 2011г., мы можем с уверенностью утверждать, что производство товарно-пищевой

продукции вырастет на 2% и достигнет 3 млн 700 тыс. т — и поступит на внутренний рынок РФ.

Выросло число прибыльных предприятий в отрасли на январь-ноябрь 2012г., примерно на уровне прошлого года доля российской рыбы и морепродуктов на прилавках наших магазинов остается в объеме 78,5%, очень прилично на самом деле. Что касается индекса потребительских цен, тут мы плетемся в хвосте в хорошем смысле этого слова: за январь-ноябрь у нас цены выросли к январю-ноябрю 2011г. — 101,9% — это много ниже инфляции. То есть рыба практически не дорожает. В целом, конечно же, падает. Средняя зарплата по отрасли — более 29 тыс. руб. при том, что на Дальнем Востоке она больше и в два, и в три раза. Ну, опять же как средняя температура по больнице, то есть в среднем где-то 29 тыс. 300 руб., скажем. Вот, это основные данные.

— **К каким результатам должна привести рыбохозяйственную отрасль государственная программа "Развитие рыбохозяйственного комплекса", которая будет реализована в 2013-2020гг.?**

— Дело в том, что мы в 2012г. закрываем программу, которая у нас работала. Она была рассчитана на более длительный период — до 2014г., мы ее сворачиваем в этом году, потому что разработчики этой программы и мы — ее исполнители — столкнулись с интересной особенностью. Целевые показатели по федеральной целевой программе отрасль выполняет и перевыполняет, в то же время бюджет ФЦП был секвестирован на 70% в 2009-2010гг. И хотя по вылову, потреблению рыбы, по производству товарно-пищевой продукции все хорошо, нам не удалось во время действия нынешней ФЦП толком начать строительство научно-исследовательских судов — судостроительная отрасль не готова. Нам не удалось начать модернизацию причалов. Бывает так, что идея озвучивается или начинает реализовываться раньше, чем к ней готово общество. Идея не стала материальной силой, не двинула общество. На новом этапе, когда ФЦП будет входить в новую госпрограмму, мы планируем решить все вопросы, о которых я сказал, — причалы и научно-исследовательский флот в первую очередь. Мы хотим выйти на вылов 5,5-6 млн т, поднять потребление рыбы — 28-29 кг. Хотя статистические оценки расходятся, наши, например, специалисты, специалисты Рыбного союза и эксперты говорят, что потребление рыбы сегодня много выше, чем данные, которые дает Росстат. Мы сейчас с коллегами плотно работаем — пытаемся выработать алгоритм, как правильно считать потребление. Надеемся, что новая программа и "Аквакультура", позволят нам взобраться на следующую ступень. Мы остановили падение 2004-2008гг., отрасль стабильно росла, и сейчас наступает период, когда надо переходить от экспортно ориентированной отрасли к отрасли инноваций — словом, к следующей итерации.

— **Привлечение инвесторов и внедрение инноваций в производство в последнее время стало популярной темой во всех отраслях российской экономики. Как с этим обстоят дела в рыбохозяйственном комплексе? Есть ли какие-то показательные примеры?**

— Есть примеры, есть цифры. Давайте договоримся: отрасль небольшая, в ней заняты 360 тыс. человек, поэтому конечно же один "Норильский никель" инвестирует в свое развитие гораздо больше, чем вся рыбная отрасль и не только у нас — и в Норвегии, потому что несопоставимый объем. Тем не менее, за первое полугодие 2012г. в отрасль инвестировано российских инвестиций 4,5 млрд руб., это в 2,5 раза больше, чем за аналогичное полугодие 2011г. Есть небольшие иностранные инвестиции — около 40 млн долл. Это как бы немного, но когда мы говорим о российских инвестициях, что такое 4,5 млрд руб.? Это пять заводов, причем суперсовременных, заводы, которые проектировались и создавались как такие штучные предприятия, которые не имеют аналогов в мире. К большому сожалению, 80% — это не наши придумки, не наши разработки.

Если мы говорим о Дальнем Востоке, наиболее показательна Камчатка. Проектантами и исполнителями заказа были южные корейцы и Япония. Но, тем не менее, почему пошли инвестиции в отрасль? Потому что несколько лет назад мы создали совершенно иной горизонт планирования, инвестирования в отрасль. Мы дали разрешения на вылов на 10 лет, рыбопромысловые участки — на 20 лет. И в отрасль пошли инвестиции. Причем, что приятно отметить, в основном без финансовой господдержки — она минимальна, мы субсидируем две трети ставки рефинансирования по проектам, направленным на рыбопереработку и на строительство флота. Деньги очень небольшие — 100 млн руб. в год дается на отрасль. Но для инвестора главным оказался даже не уровень господдержки, а уровень менеджмента в отрасли. Как только инвесторы получили горизонт планирования, пошли инвестиции. Для Камчатки принципиально было важно построить заводы, которые работают во время лососевой путины. Дело в том, что буквально три года назад была такая картина: начинала идти красная рыба, и весь флот Сахалина, Приморского края, отчасти Хабаровского края двигался к берегам Камчатки и стоял на заморозке, то есть у рыбаков на берегу не было перерабатывающих мощностей, и поэтому они пользовались услугами своих коллег по соседним субъектам РФ. При этом, как в сказке про медведя и мужика, про вершки и корешки, в лучшем случае доходы и рыба делились в соотношении 60 на 40, 60 — владельцам флота, и 40 — владельцам участков. Было, что и 70 на 30, но было, когда были пиковые подходы рыбы, и доходило до соотношения 80 на 20. Камчатка могла перерабатывать в сутки 1-1,5 тыс. тонн. Сегодня за счет ввода

этих 6-7 заводов Камчатка практически справляется сама. В этом году Камчатка взяла абсолютный рекорд — 250 тыс. тонн лососевых. Никогда за все время наблюдений, то есть за последние 110 лет, столько красной рыбы Камчатка не принимала и не ловила. При этом при всем практически полностью Камчатка справилась своими силами — береговыми предприятиями. Я уж не говорю о том, что это рабочие места, это налоги. Понятно, что на Камчатке валовый региональный продукт на 60% состоит из рыбы, так практически больше ничего нет, бюджетные предприятия, база подводных лодок, рыбаки и люди, которые связаны с рыбой и рыбопереработкой, — все. И не будет в обозримом будущем, ну, может еще туристов прибавиться и экстремалов, которые смотрят на Плоский Толбачек. Ничего там много не будет и ничего не надо придумывать. Так вот об инвестициях. На наших глазах растут заводы, сегодня вообще происходят любопытнейшие вещи. Рыбаки ведь — народ очень консервативный внутренне и с очень большой ревностью смотрит за успехами соседей. Так вот, происходят интересные вещи, когда два предприятия вскладчину начинают строить 15-тысячный холодильник (сейчас это происходит на востоке Камчатки), и эти же два предприятия одновременно строят береговые перерабатывающие заводы. То есть на Камчатке к путине 2013г. появятся еще как минимум три современных предприятия. То же самое происходит на Сахалине. Компания "Гидрострой" построила 5-тысячный холодильник в Корсакове — впервые за последние 20 лет. Сейчас строят береговое рыбоперерабатывающее предприятие, строят заводы по рыборазведению. Модернизируется флот порой не благодаря, а вопреки усилиям чиновников. И, кроме этого, начинается строительство нового флота — увы, пока за границей — сейчас в Хорватии строится несколько кораблей.

— **Продолжим тему проблем. Вы обозначили проблемы, которые в основном касаются Дальнего Востока. Но ведь рыбу в России добывают не только на Дальнем Востоке. Какие еще проблемы Вы могли бы выделить в сегменте рыбопереработки?**

— Не хочу обидеть никого из наших коллег из других регионов России, но в основном вот так системно и в таких масштабах занимаются, конечно, дальневосточники инвестициями в переработку. С одной стороны, это обуславливается тем, что норма прибыли иная, она гораздо выше, чем у Юга России, у Черноморского и Каспийского бассейнов. С другой стороны, приведу вам пример. Буквально две недели тому назад закончился рейс нашего научно-исследовательского судна по Ка-

Если мы говорим о Дальнем Востоке, наиболее показательна Камчатка. Проектантами и исполнителями заказа были южные корейцы и Япония. Но, тем не менее, почему пошли инвестиции в отрасль? Потому что несколько лет назад мы создали совершенно иной горизонт планирования, инвестирования в отрасль. Мы дали разрешения на вылов на 10 лет, рыбопромысловые участки — на 20 лет. И в отрасль пошли инвестиции. Причем, что приятно отметить, в основном без финансовой господдержки — она минимальна, мы субсидируем две трети ставки рефинансирования по проектам, направленным на рыбопереработку и на строительство флота. Деньги очень небольшие — 100 млн руб. в год дается на отрасль.

Не все регионы могут похвастаться инвестициями. На Севере есть инвестиции, инвестиции есть здесь, в центре России. Вообще я хочу вам сказать, что тема рыбопереработки для Росрыболовства, как это ни покажется вам странно, — тема факультативная. Мы не занимаемся госполитикой в области рыбопереработки, а мы занимаемся политикой в области хранения рыбы, к огромному нашему сожалению. Мы не просим ни людей, ни денег на это, мы просто говорим о том, что надо кому-то определять правила игры, кому-то из федеральных органов исполнительной власти, потому что сегодня рыбопереработчики к нам приходят и говорят: "Возьмите нас, мы не очень понимаем, куда грести".

спию. У нас есть научно-исследовательский институт, который называется "Касмир", и ученые исследовали, что происходит на Каспии с осетрами, много ли его на Каспии. Могу всех сразу успокоить и сказать, что много осетра молодого — 2-3-летнего. Если не бросим бороться с браконьерством, то через 5 лет, может быть, можно будет открывать промышленный лов осетровых на Каспии. Вы первые, кстати, узнаете о наших идеях. Так вот, достаточно много рыбы — достаточно много кильки (80 тыс. тонн), достаточно много кефали. И мы предложили участвовать в этом исследовании на этом пароходе астраханским рыбакам и ростовчанам. Так вот, ростовские рыбаки, посмотрев на это, сказали: "Вы, астраханцы, сидите на золоте, это же богатство, надо идти в море и надо ловить". Астраханские рыбаки в последние годы не инвестируют ничего практически, так, дожимают только то, что осталось от Советского Союза, тот материальный запас, те материально-технические ресурсы. Поэтому не все регионы могут похвастаться инвестициями. На Севере есть инвестиции, инвестиции есть здесь, в центре России. Вообще я хочу вам сказать, что тема рыбопереработки для Росрыболовства, как это ни покажется вам странно, — тема факультативная. Мы не занимаемся госполитикой в области рыбопереработки, а мы занимаемся политикой в области хранения рыбы, к огромному нашему сожалению. Мы не просим ни людей, ни денег на это, мы просто говорим о том, что надо кому-то определять правила игры, кому-то из федеральных органов исполнительной власти, потому что сегодня рыбопереработчики к нам приходят и говорят: "Возьмите нас, мы не очень понимаем, куда грести".

появились именно благодаря тому, что были закреплены полномочия. Плохие они были или хорошие — второй вопрос. Сегодня магазины "Океан" совершенно иные — они гораздо меньше и гораздо богаче. Самая большая проблема отрасли сегодня — несовершенство инфраструктуры, плохо отработанная логистика и проблемы аквакультуры, которые не позволяют сегодня предложить тем 85% населения, которые живут в 29 субъектах России, достаточное количество свежей охлажденной рыбы. Сегодня нет проблемы с рыбой как таковой. Пока пирамида устроена таким образом, что из 100% потребляемой рыбы в лучшем случае 10% — свежей охлажденной, 90% — замороженной, соленой, копченой. Общемировой тренд — больше свежей охлажденной и меньше замороженной.

— *Что ждет любителей рыбной продукции со вступлением РФ в ВТО? Стало ли импортной рыбы больше на российских прилавках? Или, наоборот, мир ждет российской экспансии? Какую долю сейчас занимает российская продукция на мировом рынке?*

— Во-первых, о российской экспансии. Мы достаточно много рыбы поставляем. А долю давайте считать: всего человечество съедает 100 млн тонн примерно (90-92 — год от года все меньше, если мы говорим обо всей планете), из этого количества половина рыбы выращивается, а половина — ловится. Давайте примем за 45 млн тонн то, что вылавливается. Россия на сегодняшний день поставила на внешние рынки 1,5 млн тонн. Это довольно много, на самом деле. В процентном соотношении не скажу. Но мы, например, как страна-экспортер занимаем значительное место в экспорте белой рыбы. Минтай, тресковая группа — это белая рыба, так называемая, и мы с Соединенными Штатами являемся мировыми монополистами в белой рыбе. Мы очень много поставляем трески и пикши на мировой рынок. Кстати, когда говорят о том, что, несмотря на вступление в ВТО, не очень хотят нас впускать на рынок Евросоюза, это абсолютная правда. Но только в отношении тех предприятий, которые производят сельхозпродукцию — мясо, молоко, зерно и т.д. Что же касается рыбы, то у нас больших проблем не возникает с поставками рыбы в Евросоюз по одной простой причине — очень востребованный товар, для Испании и Португалии критически важна наша треска. Так вот, мы и США — мировые монополисты в белой рыбе. Единственное, что в этом мировом разделении труда, как это обычно бывает с Россией, нам достается роль подносчика снарядов, мы в основном поставляем рыбу необработанную, то есть

замороженную рыбу б/г, то есть без головы. Нет, конечно, мы поставляем ракообразных, мы поставляем краба, мы достаточно много поставляем судака на европейский рынок, достаточно много относительно того, сколько мы его ловим. Но, конечно, основной наш экспортный продукт — это минтай. И плохо то, что из этих 1,5 млн тонн минтая, которые мы добываем (цифра почти совпадает с экспортом, ну, конечно это не все минтай), так вот из этих 1,5 млн тонн (год на год не приходится — бывает, что и 1,3 млн тонн, такие вещи абсолютно биологические) внутренний рынок России потребляет 300-350 тыс. т. Незаслуженно обиженная рыба, незаслуженный советский "бренд" — "минтай — еда для кошек". Ну, и для кошек может быть, но как-то я видел сюжет, в котором женщина сказала: "У меня кошка другую рыбу не ест". Я хотел сказать: ну, не дура ваша кошка, знает, что есть, рыба-то хорошая на самом деле. Мы сейчас думаем над тем, как ее популяризировать в России. Немногие знают о том, что когда вы приходите в "Макдональдс" и покупаете филе-о-фиш, то это минтай — наш, американский — это второй вопрос. И "Макдональдс" продает 1 млн порций в день на территории России филе-о-фиш. Что препятствует тому, чтобы мы на рынок Европы, например, поставляли тот же минтай? Несмотря на все наши усилия, емкость рынка минтая в России — ну, может быть, 500-600 тыс. тонн максимум. Что такое 1,5 млн тонн? Это мы должны убедить каждого россиянина в среднем в год съесть 10 кг только минтая, не считая всей другой рыбы. Вряд ли это возможно. Что мешает? Прежде всего техническая отсталость. Сейчас мы ее ликвидируем спешно, ставятся филетировочные линии на корабли. В Китае существуют четыре-пять трейдеров, которые покупают весь этот товар, там нет 90-дневных рассрочек по платежам: пришел корабль, агенты посмотрели на качество рыбы, получаешь оплату, начинается разгрузка. У нас в России ловят минтай, везут его во Владивосток, отправляют в Москву и Санкт-Петербург, ну и потом начинают ждать у моря погоды — когда им заплатят деньги за этот минтай. Это одна причина. Вторая заключается в том, что сегодня существует система экологической сертификации Морского попечительского совета (MSC), ее отсутствие препятствует нам выйти с минтаем на рынок Европы. При том, что Европа готова к нашему минтаю. У нас минтай (хотя и тот минтай, который поставляет Китай, — наш) но наш минтай — это филе минтая морской заморозки. У них же три раза он замораживается, добавляются полифосфаты, не добавляются полифосфаты, но, конечно же, филе, сделанное в море, экологически

чище, вкуснее и полезнее, и из него не вымываются полезные вещества. Мы третий год проходим сертификацию. Надо сказать, что Морской попечительский совет — это абсолютно независимая организация, все эксперты американские, создан он по инициативе американской же транснациональной корпорации, компании Unilever, которая является самым большим покупателем рыбы в мире — 15% всей рыбы в мире покупает компания Unilever. И вот эта компания, руководствуясь совершенно благими пожеланиями, решила сертифицировать район промысла и способ ловли этой рыбы, насколько он экологически чист. Европа ждет от нас, когда мы получим этот сертификат, и тогда для нас открывается рынок, причем для продукции с высокой степенью добавленной стоимости. Но пока эксперты заставляют нас, как и любого, прыгать с тумбы на тумбу, и требовать: "А дайте эту бумажку, а дайте другую бумажку". Надеюсь,

что уж если не в декабре 2012г., то уж в январе 2013г. мы заканчиваем эту сертификацию. Ну, там частями компании сертифицируются, первые 8-10 компаний проходят сертификацию и получают право наклеить этот зеленый ярлычок и поставить продукцию в Европу. Вот это, наверное и длинное, но объяснение, почему мы поставляем продукцию с низкой степенью добавленной стоимостью. Не всегда мы технически отсталие, порой — это просто элементы конкурентной борьбы. Особенно нас, конечно, никто не ждет. Ни китайцы не заинтересованы в том, чтобы мы перехватывали рынок, потому что Китай нашего минтая поставляет в Европу, ни американцы особенно не заинтересованы. Я могу привести пример, когда они смотрят на наши цифры вылова, а мы их не секретим, вот в прошлом году они взяли и резко увеличили вылов американского минтая. То есть они написали просто абсолютно волонтаристским путем, что "на



55% мы увеличиваем вылов". Конечно, не поймали, сколько написали, но рынок охладил, и цены присели, а российские компании недополучили прибыль. Нормальное явление, мы с этим сталкиваемся везде, мы в рынке давно уже, и нас ВТО не пугает. Вот, посмотрите, по данным этого года, за январь-ноябрь у нас снизился на 5,8% экспорт, на 3,7% вырос импорт. Но если разбирать по категориям рыбы, импорт значительно вырос на свежую охлажденную рыбу. А на замороженное филе той же тилапии, пангасиуса импорт упал. И здесь, казалось бы, государство не может повысить таможенные пошлины, здесь уже наш потребитель голосует рублем: не покупает, нет запроса, нет заказа — нет привоза. Мы опасаемся только одного — что через границы Казахстана в рамках Таможенного союза может хлынуть поток дешевой некачественной рыбы, в первую очередь, конечно, из Китая.

— Разрабатываются ли новые меры господдержки в связи со вступлением в ВТО?

— Да нет, пожалуй. Во-первых, мы ограничены в инструментарии, мы не можем увеличивать пошлины, мы будем снижать их, снижать до нуля в течение 2-3 лет. Субсидировать что-то, помогать бизнесу напрямую мы тоже не можем. Но, слава Богу, наш бизнес, в отличие от аграриев, привык жить без подпорок. Я не зря сказал, что у нас выросло число прибыльных предприятий. Сегодня мы имеем только два механизма господдержки — это субсидирование двух третей процентной ставки рыбоберерабатывающим предприятиям и по строительству нового флота, цифры абсолютно копеечные — 80-100 млн руб. в год, но тем не менее отрасль показывает результаты. Да, скорость роста замедляется, но мы это прогнозировали, потому что у нас все-таки был эффект низкой базы. У нас ВВП рос на 13,5% — больше, чем у Индии с Китаем вместе взятых. Мы выросли в 2009г., когда нефть и газ дали

минус 40, мы дали плюс 4,5. И сегодня идем в плюсе. Понятно, что замедляется рост. Но, сказать откровенно, опасность от ВТО только в том, что нас могут закидать некачественной дешевой рыбой. С точки зрения выхода на рынки, мы и так на внешних рынках, и мы абсолютно конкурентоспособны. Поэтому, на мой взгляд, нам особенно не нужны какие-то механизмы. Да мы и не сможем. Растет топливо, ну мы не сможем субсидировать топливо, не даст нам возможности ВТО это сделать. Увы, но это так.

— Насколько масштабен урон от деятельности браконьеров для отрасли рыболовства?

— Мы можем говорить сегодня уверенно о браконьерстве, которое я бы оценил на сегодняшний день в 600-700 млн долл. Другие мои коллеги называют цифру 1,5-2 млрд долл. Это неточность подсчета. Объясню, как эта цифра возникает. Мы смотрим прямые поставки на Японию краба и морского ежа, это, пожалуй, номер один. Сегодня на севере практически нет браконьерства, система государственного портового контроля работает: не удастся выгрузить груз ни в одном порту Европы, Норвегии и РФ, если государство флага не даст подтверждение, что груз легален. Что касается Дальнего Востока, это краб и еж, потому что груз занимает немного места, он востребованный и дорогой. Когда говорят, что очень много нелегально вывозят минтая, это неправда, это чисто технически невозможно. Чтобы выгрузить браконьерского минтая, привезти столько, чтобы это было заметно для тех, кто этим занимается, нужно везти хотя бы 5-7 тыс. т. А этом довольно большой транспорт, перегрузка осуществляется в море. Представьте: два корабля, в Охотском море сейчас 4,5 балла — две недели надо перегружать эти ящики — слепой увидит. Дело в статистике. Тот минтай, который поставляется в Южную Корею и оттуда реэкспортом следует на Японию, не попадает в статистику

таможенной службы Японии как российский, а попадает как пришедший из Кореи. Мы смотрим, сколько ушло на Японию рыбы и потом запрашиваем данные японской таможенной службы, у нас начинается "вилка", мы говорим: "Ой, вот еще на 800 млн поставки". Это не так. Корректно, на мой взгляд, говорить 600-700 млн. В 2007г. — да, на 2,5 млрд вывозили. То есть тенденция, однако, есть к снижению. Я полагаю, что сейчас мы наших коллег очень тщательно и настойчиво призываем, чтобы они выполняли соглашение, которое мы подписали в 2012г., — Северную Корею, Южную Корею, Японию. 8 декабря подписали такое же соглашение с Китаем. Снижаются поставки.

— В сентябре 2012г. в правительство вносился пакет из 4 законопроектов по рыбе, и куда-то они делись. С чем связана эта задержка? Когда правительство рассмотрит документы и когда их ждать в Госдуме?

— 27 декабря на комиссии по законотворчеству правительства РФ будут рассмотрены два законопроекта — это о любительском рыболовстве и об аквакультуре. Я надеюсь на то, что комиссия их одобрит и 27 декабря они будут направлены в Госдуму. Что же касается еще двух законопроектов, то очень тяжелая работа. Порой получается, что несмотря на то, что Росрыболовство было разработчиком этого закона, на этапе согласования разногласия возникают не у Росрыболовства с кем-то, а у двух ведомств между собой. Например, у нас есть законопроект об усилении ответственности за браконьерство, так вот там есть разногласия между Федеральной службой безопасности (ФСБ) и Министерством внутренних дел (МВД), хотя разработчики мы. И мы пытаемся позиции ведомств как-то сблизить, работа продолжается. Но я полагаю, что Госдума после каникул все-таки получит и этот законопроект в работу. А первые два, наиболее резонансные и наиболее значимые,

Мы можем говорить сегодня уверенно о браконьерстве, которое я бы оценил на сегодняшний день в 600-700 млн долл. Другие мои коллеги называют цифру 1,5-2 млрд долл.

Это неточность подсчета. Объясню, как эта цифра возникает.

Мы смотрим прямые поставки на Японию краба и морского ежа, это, пожалуй, номер один.

Сегодня на севере практически нет браконьерства, система государственного портового контроля работает: не удастся выгрузить груз ни в одном порту Европы, Норвегии и РФ

должны будут 27 декабря уйти в Госдуму. По остальным же двум ведется работа.

— Что касается закона о любительском рыболовстве, хотелось бы прояснить некоторые детали. Сохраняться ли фиш-карты, нужно ли будет их покупать всем подряд и почему? Какая будет ставка сбора за объект водных ресурсов и что значит "объект водных ресурсов"? Будет ли все-таки рыбалка бесплатной? Кто будет платить за пойманную рыбу? Каким образом будет осуществляться сбор средств и их дальнейшее перераспределение?

— Фиш-карт в законопроекте нет. Соответственно, мы получаем этим ответ на целую группу вопросов: рыбалка бесплатная. За исключением 10 видов ценных и особо ценных водных биоресурсов. В законопроекте приводится этот исчерпывающий перечень: там три вида крабов, все лососи. Из той рыбы, которая водится в европейской части России, это дикая атлантическая семга, это Кольский полуостров. А следовательно, только там, где

водится эта рыба, могут создаваться рыболовные участки и там могут появляться базы, которые и будут предоставлять эту услугу. Иными словами, кроме Кольского полуострова на европейской части России не будет ни участков, ни баз. Соответственно, рыбалка будет бесплатной. Что касается Кольского, да, там будут ограничения, и в основном это рыбалка по спортивному принципу "поймал — отпустил". Речь идет о семге — это рыба штучная, у нас даже нет промысла этой рыбы, и рыбаки, которые приезжают на Кольский ее ловить, четыре часа стоят в воде, получают колоссальное удовольствие, фотографируются с ней и выпускают назад. Никаких проблем нет, много лет это существует. Вся остальная рыба — в Казани, например, я помню митинги, на Рыбинском и Можайском водохранилищах будет ловиться свободно и бесплатно. Ограничение законопроектом вводится только одно — ежесуточный улов. Причем в законопроекте сказано, что есть ограничение. Какое оно будет для конкретного водоема, это будут определять комиссии, созданные из представителей Федерального агентства по рыболовству, региональных властей и общественных организаций, причем в равных пропорциях — 30-30-30. Если водный объект находится на территории одного субъекта РФ, то определяет комиссия, в которую входят региональные власти и общественные организации. Если водный объект находится на территории нескольких субъектов (как река Волга, например, 17 субъектов РФ или озеро Байкал — очень показательный пример), то, конечно, здесь последнее слово остается за нами, потому что у нас есть институты, и мы понимаем, что нельзя давать Иркутской области вводить одни нормы, а Республики Бурятия — другие, потому что все-таки одно озеро, один регион и одна популяция рыбы. А то получится так — одни везут 5 кг, а другие — 25 кг. Словом, это единственное ограничение, которое вводится. Ничего нового в этом нет, это ограничение существовало всегда, просто в последние несколько лет оно как-то ушло. И, насколько я знаю, мы проводили исследование в интернете и на сайте фонда "Общественное мнение", и я не услышал ни одного голоса, который бы протестовал против этого. Все — за то, что нужны какие-то ограничения, потому что то, что происходит сегодня, так называемые рыбаки-любители, которые ловят по 200-300 кг рыбы в день, особенно это в Астрахани заметно с криками: "Мы — рыбаки-любители. И мы ничего платить не будем". Они-то ничего платить не будут, только эту рыбу они начинают продавать. Ну, вот как-то это неправильно: уж если вы любители, то вы любители, а если промышленные рыбаки, то

уж будьте любезны — занимайтесь бизнесом, платите налоги и все остальное". Поэтому, что касается ставки сбора, она существует в Налоговом кодексе, она прописана в ст.333.3, и там четко все написано, какая рыба сколько стоит. Но это касается только юридических лиц, не физических. Физические лица никаких ставок сбора не платят, то есть рыбалка бесплатная. И ограничение только одно — по количеству в день, в сутки. В законе есть переходное положение и сказано, что, если этот рыболовный участок подпадает под действие нового закона — тогда перезаключается договор с пользователем, если не подпадает — значит, не перезаключается, и этот участок де-юре и де-факто перестает быть участком. Чтобы не выплеснуть с водой ребенка, чтобы те, кто работает на Кольском полуострове, на Сахалине, на Камчатке остались с этими договорами, у них договоры будут переподписаны. У всех остальных, в том числе в Республике Татарстан, договоры переподписываться не будут. Мы полагали, что бизнес будет резко на это реагировать, протестовать: "Ну как же так, мы выиграли конкурсы!". На самом деле мы собирали представителей рыболовных баз, и нам сказали: "Продажи путевок у нас занимают в общей структуре доходов 1,5%, это совершенно неприципиально. Не будет — ради бога, мы оказываем услуги, к нам люди все равно поедут и без участков". Это не критично. Так что участков не будет, на Волге — точно.

— В рационе питания населения, живущего в глухих деревнях на реках (Иртыш, Тобол), рыба, добытая в реке, составляет значительную долю. Разрешает ли новый закон о рыболовстве любительскую рыбалку сетями, фитилями, неводом?

— Не закон о рыболовстве ограничивает любительскую рыбалку сетями, фитилями, неводом, а ограничивают правила рыболовства, которые создаются для каждого бассейна одни. То есть для каждого бассейна — свои правила. Есть правила для Восточной Сибири, для Западной Сибири, для Волжско-Каспийского региона — словом, слишком большая страна, слишком разные условия. Где-то разрешена рыбалка сетями, где-то нет, а где-то по-другому просто не поймать. На Курилах нельзя запрещать, может как бы кому-то этого и ни хотелось, потому что на Северных Курилах, там у берега 3 км начинается глубина, и ничем вы не поймаете больше, как только дрейферными сетями, о которых нас много раз спрашивали.

— Что будет с законом по прибрежке? Если не ошибаюсь, сейчас в Госдуме находится пять вариантов законопроектов, и на все получено отрицательное заключение правового управления президента.



— Есть такой сюжет. Эти пять вариантов по-разному говорят об одном и том же, и понятна логика юристов управления, они говорят: "Мы не очень понимаем, чем отличается прибрежное рыболовство от промышленного рыболовства". Мое мнение: мы все равно будем доказывать правовому управлению, что надо принимать в той или иной редакции. Знаете, как решить проблему? Очень просто, как у нас многие проблемы решаются: достаточно президенту страны снять трубку, позвонить начальнику Федеральной пограничной службы и сказать: "Владимир Григорьевич, товарищ генерал армии Проничев, не трогайте рыбаков прибрежки". Но это решение "по понятиям", так нельзя, это неправильно. Поэтому, на мой взгляд, задачи две — тактическая и стратегическая. Тактическая — надо принимать сейчас поправку по прибрежке и разрешать перерабатывать каким-то образом. Причем мы с ФСБ уже договорились, что интересно: мы говорим — без идиотизма: не надо говорить о мариновании, копчении, солении рыбы, но хотя бы можно ее потрошить, замораживать, потому что она просто пропадет. Второе: у нас колоссальная проблема — Калининград, Мурманск и самая большая проблема — восток Камчатки. На востоке Камчатки нет портов, а если есть, они замерзают зимой, рыбаки выходят из Петропавловска-Камчатского, проходят 2 тыс. км и ловят в режиме прибрежного рыболовства, но только надо Камчатку обогнуть. Если заставлять идти каждый раз в порт Петропавловск-Камчатский, они просто разорятся на третьей поездке, это экономически бессмысленно. Так вот, тактически сейчас нужно разрешить. Но стратегически с 2018г., когда у нас будут заканчиваться 10-летние квоты и будет новый период, конечно, надо будет переходить на единое промысловое пространство, как это было в СССР, и прибрежное рыболовство или промышленное — пусть определяет экономическая целесообразность. Выгодно мне возить свежую рыбу — я буду возить свежую, невыгодно — я буду замораживать. Нам говорят: тогда большие корабли подойдут к берегу и останется голая земля. Для этого и существуют правила рыболовства. Потому что сегодня ситуация глупейшая. Мы сделали так, как удобнее нам, я имею в виду контролерам и надзирателям, — "прибрежное рыболовство, это там, где проходит 12-мильная зона". Но, простите, 12-мильная зона — это юридическое понятие, это там, где проходит госграница РФ, и никакого отношения к биологии рыб 12-мильная зона не имеет. А у нас получается, что мы сначала проводим эту милю, потом придумываем понятие "прибрежного ры-

боловства". Кстати сказать, его придумали субъекты РФ в свое время для того, чтобы делить квоты, Камчатка придумала когда-то. Потом мы даем прибрежную квоту, а потом к нам приходят рыбаки и говорят: "Ну, нет такого количества рыбы в 12-мильной зоне. Дайте нам возможность выйти за ее пределы". Правой рукой в левое ухо. Поэтому сейчас, чтобы не разорить предприятия и не создать на пустом месте социальный взрыв, надо разрешить работать в режиме "прибрежки", перерабатывая рыбу или обрабатывая ее, и разрешить перегруз, чтобы мог транспорт подойти. На втором этапе — вводить единое промысловое пространство, и пусть уже рынок и судовладелец, владелец квоты сам разберется: как ему выгодно эту рыбу перерабатывать, так он и будет делать.

— В какие сроки удастся привести законопроект в должный вид, чтобы он ни у кого не вызывал претензий?

— Думаю, сейчас все вернутся с новогодних каникул — и начнется очередной раунд переговоров и с правовым управлением, и с Госдумой. Надо принимать — в том или ином виде. Надо искать те формулировки, которые устроят Государственное правое управление, потому что они видят в целом природное законодательство, мы решаем частную локальную проблему, и надо, чтобы она не вступала в противоречие с другими законами. Если бы была единая судебная практика, может, и не надо бы было эту поправку писать. Но у нас практика разная: по одним и тем же основаниям Калининградский областной суд сказал: "Никаких проблем не видим, имеют право обрабатывать уловы в воде в режиме прибрежного рыболовства", суды Мурманска сказали: "Нет, не могут" и нарисовали штрафы. Когда легальный капитан легального судна получает штраф 9 млн руб., он справедливо замечает: если он всех продаст в рабство, включая жену и детей, он не расплатится никогда. Неправильно это. Легальные рыбаки — нормальные люди, везут еду россиянам, а мы из них делаем преступников.

— Что Вы думаете по поводу недавней инициативы Минвостокразвития о продаже всей дальневосточной рыбы только через них?

— Нереализуемая инициатива, невозможная ни технически, ни физически, никак. Во-первых, потому что тут дело кроется в деталях. Давайте договоримся о терминологии. Здесь речь может идти только об аукционной торговле рыбой в принципе. Да, слово "биржевая торговля" шире, аукцион — это одна из возможностей биржевой торговли. Почему аукцион? Потому что при продаже рыбу нужно видеть в натуре, рыба — товар

небиржевой, ее надо видеть, какая она. Одна и та же рыба с разных пароходов будет разной по качеству. Это первое. Мы тоже за то, чтобы продавать, но некую часть рыбы. Не знаю какую, да это и не важно, сейчас объясню почему. Мы за то, чтобы продавать некую часть рыбы на аукционе. Но почему? Для нас аукцион или биржа — это механизм определения цены и больше ничего. Нам нужно, чтобы наши рыбаки не уходили от налогов, нам нужно, чтобы система ценообразования была прозрачной, чтобы не только рыбаки, не только трейдеры, но и мы с вами — потребители и журналисты — знали, какова цена на минтай. Я могу сегодня зайти в интернет и увидеть, как прошли испанские аукционы по рыбе, как прошли аукционы в Японии, в Южной Корее. У нас этого ничего нет. И получается, что отсутствие аукционной торговли вредит не только контролерам, но и рыбакам. Когда наша таможня говорит вдруг, что вводятся индикативные цены — минтай будет стоить 1700 долл. за тонну. Рыбаки говорят: "Нет такой цены, сегодня цены 1200 долл., вот вам контракты, вот проплата". Таможня говорит: "Ничего не знаем". Или когда речь идет об импортной рыбе. Работаем рыбе: "Что у вас? Скумбрия? Из Африки? 1000 долл. за тонну", и это для заводов Калининграда, которые перерабатывают эту рыбу на консервы. И как хотите. И я неоднократно встречался с А.Бельяниновым, и он солидарен со мной. Дайте механизм определения цены, и мы с огромным удовольствием в режиме реального времени будем вносить ежедневные поправки. А это может быть невыгодно какой-то части рыбаков, которые занимают в вэздэшках, в инвойсах стоимость. А легальные, нормальные рыбаки, которые не утаивают эту разницу, а там ведь играют так — условно, я не хочу никого обидеть: некая рыба, пусть будет минтай, рыночная цена — 1 тыс. 400, "рисуют" 1 тыс. 200, и вот эти 200 долл. где-то на офшоре оседают. Умножаем на десятки тысяч тонн — сумма получается неплохой. Вот и вся хитрость. Если будет работать аукцион, понятно, что так не получится, потому что цена будет прозрачная. Вот этот механизм надо вводить. А продать всю рыбу — слушайте, мы ловим 2,5 млн т на Дальнем Востоке, а где будем продавать? Для этого нужны кроме бумаг — постановлений правительства — холодильники хотя бы на 1 млн т, а у нас на всем Дальнем Востоке — 90 тыс. Где хранить-то будем? Мы не можем все везти в порт Владивосток и там торговать. Есть еще Сахалин, Камчатка, Магадан, Хабаровск — везде будем аукционы проводить? На Камчатке нет и никогда не будет железной дороги, как и в Магадане, там бессмысленно ее строить. Как мы

будем эту рыбу — самолетом забрасывать? Я понимаю, что желание контролировать тяготеет порой. Сколько-то — 2, 3, 5% — не имеет значения объем — реализуем на аукционах, не на бирже, для того, чтобы определить цену. Все, вот это единственное, на мой взгляд, является задачей. А продавать — что это нам даст? Ну, хорошо: допустим, государство потратит 20 млрд, 100 млрд руб., построит эти площадки, с холодильниками, ну и что? Ну, продадим мы все на аукционе. Сегодня нет проблемы купить рыбу. У нас склады забиты на Дальнем Востоке — покупайте, у нас мойва лежит 24 руб./кг — вперед! Почему она, правда, 130 руб. стоит в Москве в магазине, я не очень понимаю. В интернете полно сайтов, которые торгуют рыбой. Поэтому я не понимаю смысла в призывах проводить биржевую торговлю. Единственный смысл — определение цены, тогда все будет понятно и прозрачно и для трейдеров, и для ритейлеров, и для продвинутого потребителя, который этим интересуется. А то мы все смотрим и знаем, сколько баррель нефти стоит. А мне кажется, что лучше знать, сколько толстолобик стоит. Для бабушки точно полезнее, чем цена барреля нефти. Какая разница.

— Почему в других городах открылись магазины "Океан", а в Мурманске до сих пор нет? И почему в "рыбном" Мурманске рыба и морепродукты стоят дороже, чем в Москве и Питере, почему?

— Не могу сейчас ответить. Хотя сомнительно, что стоят дороже. Всегда так бывает, что где-то за морем телушка — полушка. Что касается проекта, то да, действительно, был проект, было определено место. Что касается гипермаркета и рынка оптово-розничного, все-таки согласитесь — это проблемы местной власти, мэра города и губернатора. Не так давно губернатором Мурманской области стала Марина Ковтун — замечательная женщина. Причем потомственная рыбацка, у нее отец трамвайстер, очень много лет ходил в море. Поэтому я думаю, что она понимает, что такой магазин нужен. Там есть магазин, но вот такого гипермаркета нет. Надеюсь, что мэр, губернатор найдут и инвесторов, и место для гипермаркета в Мурманске. И прав коллега, который спрашивает об этом, потому что обидно, что в городах, далеких от моря, или море небольшое, как, например, в Таганроге, в Воронеже, в Балашихе, а там работают 7-8 магазинов "Океан".

— Когда разрешат ловить камчатского краба в Баренцевом море? В соседней Норвегии рыбакам уже премии дают за его уничтожение, а у нас запрещено.

— Здравствуйте, человек из Мурманска не знает, что краба можно ловить? Ловят краба. В

свое время советские ученые поставили эксперимент из серии "течет вода Кубань-реки, куда велят большевики". Вот мы в 1972г. взяли и вселили в Баренцево море камчатского краба. А там у него нет врагов, естественно, краб расплодился, начал есть икру трески и потихонечку ползти в Норвегию. Норвежцы начали орать, что сожрут им всю треску, они очень по этому поводу сетовали, пока краб не дополз до них. И тут они выяснили, что тонна трески стоит 4 тыс. долл., а тонна краба — 25 тыс. Да и бог с ней, с этой треской. Шучу, конечно, треска — наиболее важный объект промысла для нас и норвежцев. Мы на российско-норвежской комиссии определяем, сколько мы будем ловить: треску делим 50 на 50; и единственный объект, который каждая страна определяет для себя, — это краб. Но мы его ловим уже лет 10, не вчера начали.

— Мы заметили, что льда на рыбе действительно стало меньше. Однако цены на рыбу все равно высокие. Часто сообщается, что будут воссозданы магазины "Океан" — то на колесах, то обычные, без колес. Но пока я не знаю ни одного (доступного) специализированного на рыбе магазина (на рынках я боюсь покупать рыбу). Скоро ли такие магазины действительно появятся?

— Я не знаю, из какого региона вопрос. Если это Москва, допустим, — ул.Серпуховской Вал, д.3, магазин называется "Новый океан", там есть зеленые ценники с надписью "социальная цена" — это для малоимущих: пенсионеров, инвалидов, ветеранов, там нормальные цены. Там был когда-то советский магазин "Нептун", и две замечательные женщины, которые много лет проработали в системе рыбороторгии, сделали магазин: 400 наименований продукции, 500 поставщиков. У некоторых мечта — накопить и купить "Мерседес", а у них мечта — создать большой флагманский магазин "Океан", такой рыбный "Елисеевский". Мы договорились с компанией X5 Retail Group, что в январе подписываем с ними соглашение, они готовы предоставить рыбакам помещения формата shop-in-shop (магазин в магазине) почти в 4 тыс. магазинов "Пятерочка", "Перекресток" — короче, во всех, которыми владеет и управляет X5 Retail Group. Начнем с 10-15, чтобы логистику отстроить, потом будет тиражировать на всю Россию. Когда-то мы не смогли с ними договориться. Я спросил, где будет стоять касса? Они сказали: "Касса будет стоять на выходе". Я ответил: не считается, ведь тогда то, что мы убираем посредников, ничего не даст, потому что цена на рыбу от этого не упадет — вы сами будете цену формировать. Сейчас мы

В 1972г. взяли и вселили в Баренцево море камчатского краба. А там у него нет врагов, естественно, краб расплодился, начал есть икру трески и потихонечку ползти в Норвегию. Норвежцы начали орать, что сожрут им всю треску, они очень по этому поводу сетовали, пока краб не дополз до них. И тут они выяснили, что тонна трески стоит 4 тыс. долл., а тонна краба — 25 тыс. Да и бог с ней, с этой треской.

договорились, что касса будет стоять внутри этой выгородки, как она будет называться — "Океан", "Новый океан" — не знаю, но мы сможем влиять на формирование цены. То есть я глубоко убежден, я не знаю насчет 30-40, но на 15-20% рыба может и должна быть дешевле. В закупке она может быть дороже, чтобы рыбакам было выгодно, но для потребителей она будет дешевле. И второе — мы несколько раз подступались и хотели сделать большой оптовый рынок — большой, цивилизованный, европейский, но все что-то мешало, то одно, то другое. И один раз, когда я уже объяснил и назвал место, продавцы земли подняли цену земли в три раза после ваших публикаций, и сделка не прошла. Но сейчас могу сказать, что компания "Национальные рыбные ресурсы", это стратегический ГУП наш, подписала протокол о намерениях с испанской компанией "Меркасо" (один из мировых лидеров по строительству оптовых рынков). Причем, если кто-то был в Мадриде, там есть такой рынок, причем если мы говорим "рынок", то нам представляется почему-то наш "Черкизон". Нет, это абсолютно цивилизованная такая история с дорожными знаками внутри, это занимает 100 га земли, со светофорами, с магазинами сопутствующих товаров. Там можно купить все. Ну, траулер разве что ку-

пить нельзя. Одно огромное помещение (100 тыс.) продает рыбу, овощи-фрукты и мясо. Вот с "Меркасо" мы проработали и сейчас работаем с правительством Московской области (это будет в Московской области, недалеко от одного из действующих наших аэропортов) и работаем с компанией, которой принадлежит земля. "Меркасо" здесь дает свои технологии, Росхозбанк готов финансировать, и, на наш взгляд, этот проект обречен на успех. То есть там будет место и для небольших торговцев, там будет и рыбоперерабатывающая фабричка небольшая, то есть по желанию клиентов можно будет сделать как угодно — хоть стейки, хоть не стейки, хоть кулинарию. Будет, естественно, холодильник, будут многочисленные рыбные рестораны. То есть туда может прийти и частный покупатель и купить 1 кг рыбы, а может и какая-то федеральная ритейловая структура. Это уже на такой продвинутой стадии, могу сказать об этом уверенно, правительство Московской области и губернатор, точнее и.о.губернатора Андрей Воробьев тоже горячо эту идею поддерживает, я думаю, что реализуем.

— Правда ли, что к работе рыбоохраны будут привлекать казаков?

— Правда. Но только не ряженых, не этнографических, а настоящих. А то когда я работал в Калининграде, ко мне пришли представители казачества, я подумал — откуда здесь казачество, в Кенигсберге? Они говорят: "А мы балтийское казачество". Я ответил: "Ну вы дурака-то не валяйте".

— Сколько сейчас имеется штатных инспекторов рыбоохраны и сколько единиц оружия МВД? Есть какие-то цифры?

— Чуть более 4 тыс. человек. К большому сожалению, пока поручение президента не выполнено об увеличении штата рыбоохраны, и то сокращение, которое грядет в 2013г. Если поручение так и не будет выполнено, то тогда мы будем иметь 370 человек, то есть на грузки будут сверхкритические. А оружие мы начинаем получать, в процессе находимся. Да, вышел закон, вышло постановление правительства, но вот сейчас сказать, что Якутск уже получил 15 стволов, не могу, а вот Махачкала, естественно, уже получила, Западно-Каспийское рыбоуправление, потому что это особый регион, и там замначальника нашего управления, под руководством которого были задержаны два КАМАЗа, в которых было 10 тонн мяса осетровых, на этого человека было совершено покушение и его ранили. Там настоящая стрельба за этих осетров идет. Поэтому получаем оружие. И опять-таки хочу порадовать настоящих любителей рыбы и рыбалки, мы в этом году получили 580 автомобилей, это такие ремонтпригодные

наши машины — УАЗы, "Нивы". Нам не нужны "Ниссаны", "Лэнд Крузеры". Нам как раз нужны машины, которые можно отверткой сделать в Сибири где-то и которые неприхотливы к качеству топлива. Да, и еще получили 32 катера. Поэтому в 2013г. мы вступаем более оснащенными, видеорегастраторы начинаем закупать, терминалы GPS-ГЛОНАСС, чтобы видеть, где находятся наши инспекторы, но конечно нужны люди, нужен дополнительный штат.

— Вы сказали, что данные Росстата и Росрыболовства о потреблении рыбы на душу населения в России сильно разнятся.

— Разнятся. Мы с коллегами из Росстата уже не один месяц сближаем свои позиции. Например, когда начали смотреть цифры Росстата пару лет назад, мне потом в FAO — Продовольственной организации ООН мне сказали: Таиланд — первое место в мире по производству рыбных консервов. Говорю: сколько они производят? 700 млн банок. Я начинаю считать наши мощности и говорю: подождите, мы 900 млн производим. "А вы не подаете эти данные, мы ничего не знаем". Выясняется, что Росстат еще года два назад в потреблении рыбы не учитывал потребление рыбных консервов. Поправили. Сейчас Росстат говорит: у нас есть два способа: по обследованию домашних хозяйств — 22 кг, а вот по какой-то невыговариваемой методике получается 17 кг. Я говорю: "Коллеги, все очень просто: 4 млн 200 тыс. тонн ловим, 1,5 млн на сегодняшний день экспортируем, 850-900 тыс. завозим, в стране 142 млн человек, делим одно на другое (FAO считает по живой рыбе), получается 28 кг, это арифметика, второй класс". Остатков многолетних быть не может по определению, рыба столько не хранится. И это без любительской рыбалки, мы не представляем, сколько ловят рыбаки-любители, плюс аквакультурная рыба — ее пока немного, но она есть. Не меньше 28 кг получается. Вот мы сейчас сближаем позиции — у нас есть поручение вице-преьера Аркадия Дворковича, думаю, где-то сойдемся. То, что мы сегодня в целом по стране потребляем рыбы больше, чем нам советует Минздрав, это точно — больше 22-23 кг. Конечно, Магадан, Хабаровск, Владивосток — будет одна цифра, Татарстан — будет другая цифра. Есть традиционно мясоедные регионы, есть рыбоедные. Но потребление рыбы растет, это очевидно.

— Есть ли какие-то оценки по поводу инвестиций в строительство оптового рынка? Когда он сможет заработать?

— Более 4 млрд руб. Испанцы говорят, что не менее 18-20 месяцев, проектирование плюс стройка. Если он заработает в 2015г., я буду счастлив. Но самое главное начать. Я глу-

боко убежден, что нам стоит только двинуться. Я был в Мадриде, был в Пуссане. Туда люди будут ходить как на экскурсии; это невероятно интересно. Вы можете там купить рыбу, тут же подойти в какой-то маленький ресторанчик, здесь же в 100 м, вам ее сделают так, как вы хотите. Единственное, в чем мы согласны с испанцами, что делать только рыбный рынок экономически нецелесообразно. Мы надеемся, что коллеги-аграрии к этому делу подтянутся, и у нас есть несколько человек, которые выражают мнение о засилье сетей. Но надо создавать конкуренцию. Я много раз говорил: будь в стране три Газпрома, и цена на газ была бы дешевле. И здесь то же самое — не надо пенять на ритейлеров, что они гонятся за прибылью. Для бизнеса — это нормально. Создавайте конкурентную среду, постройте рядом, будут вам дышать в затылок. Я посмотрел в Новосибирске и в Таганроге — появляются магазины "Океан", в Новосибирске — рыбный день, все. Ритейлер начинает чесать репу, потому что у них перестают покупать рыбу. Вот этот магазинчик, где вы были, народ поехал с Зеленограда, с других концов Москвы за целевой покупкой, это же не супермаркет, а сюда люди едут конкретно за рыбой. Я думаю, что продажи рыбы у соседей — супермаркетов — начинают проседать. Представляете, какой-то маленький магазинчик, при этом ритейлеры с огромными, миллиардными оборотами вынуждены обращать на это внимание. Какой вариант поведения? Либо снижать цены, либо снимать с продажи рыбу. И это как раз то, чего мы хотим добиться.

— Вы сами любите ловить рыбу?

— Люблю, но не очень получается. Не потому что не получается; самый несчастливый рыбак из всех, которых знает история — Никита Сергеевич Хрущев; у него вообще ничего не получалось никогда. У меня получается через раз, но, конечно, я не рыбак-профессионал в этом смысле. Мои подчиненные порой начинают, отходя в сторону по бережку, выдергивать незаметно рыбу. На самом деле очень мало времени. Когда это можно сделать? Вот поехали куда-то, вышли в море, есть час времени — попробовали, получилось — сашими сделали. За последние четыре года я один раз вывез семью в Астрахань — собрал всех детей, жену, приятелей, и мы поехали на базу. И на второй день мне жена говорит: "Послушай, мы приехали на рыбалку отдыхать?". Все ловят рыбу, все радуются. Я говорю: "Да-да, сейчас я совещание проведу в Астрахани быстро и после обеда вернуться". После обеда — это 19:00, на следующий день опять чего-то, в общем, жена сказала: "Это не тот эксперимент". В общем, бывает — в командировках. Вот был на Кубе — пошли по-троллинговали, ничего, правда, не поймали.

Стройка особого значения Руководитель Мосметростроя — о хлопотах огромной работы

Перефразируя известную поговорку, скажем: «Метро не сразу строилось». С некоторой долей приближенности можно сосчитать, что примерно 160 км действующих сегодня линий столичного метрополитена создавались примерно в течение 80 лет — то есть по два км в год; причем в иные годы сдавалось и по семь км — зато столько не сдавалось потом за иные лихие десятилетия. Со всем недавно, несмотря на стабильное развитие и федеральной, и столичной экономики, пусковые объекты были наперечёт — хотя наземный транспортный коллапс становился всё более очевидным. Но было сложно поверить в планы метростроения, озвученные командой нового мэра Москвы Сергея Собянина — что современные финансовые возможности столицы, и накопленная мощность строительного комплекса, позволят построить заявленный объем линий метро к 2020-му году, ускорив темп почти пятикратно. Даже с учетом приближенности расчетов и кратного роста возможностей современной техники — пятикратный рост задача грандиозная. Но сегодня стройка действительно набирает необходимую динамику (дадим опять же приблизительные цифры, поскольку показатели меняются): работы развернуты примерно на семидесяти площадках; в общей сложности работает пять крупных многопрофильных строительных компаний; суммарно это более 18 тысяч строителей; начаты работы по прокладке почти всего «полигона» необходимых линий, приступили к строительству 25 станций. В настоящее время на стройке, не имеющей аналогов по объему и, пожалуй, актуальности — работает ряд строительных компаний. Среди которых на особом месте стоит — то есть действует, вгрызаясь в знакомые и вечно удивляющие геологическими или организационными особенностями столичные недра — Московский Метрострой. О том, как развернулись работы, каковы естественные сложности такого ускорения, нам в коротком, но энергичном интервью рассказал генеральный директор ОАО «Мосметрострой» Евгений Кашин.



— Евгений Иосифович, удалось ли развернуть работы в объеме, необходимом для реализации планов по строительству московского метрополитена? Каковы трудности этой «мобилизации»?

— Мы развернулись на всех площадках, которые были намечены по плану; некоторые моменты могли пройти более организованно, но в целом задача решена. Основная внешняя трудность — это предсказуемый, но всё равно неприятный сумбур, связанный с отведением площадок для строительства; это привносит «череполюсицу» в загрузку наших подразделений, готовых к работе. Тем не менее, намеченные на этот год объемы строительных работ мы выполнили: это пуск станций Алма-Атинская и Пятницкая, второй выход со станции Марьино Роща. Продолжаем активно работать на центральной, и в ближайшее время развернем работы на Юго-Западной линии. Это огромная работа, и скучать нам некогда. Каких-либо непреодолимых сложностей мы не встретили, и пожалуй одна из главных проблем — это уточнить вопросы ценообразования.

— «Мосметрострой» ближайшее время будет работать на уже взятых объемах — или возможно расширение задачи?

В случае со строительством метро, мы никаких объемов не "брали" — уместнее сказать, "нам была поставлена задача", равно как и другим строительным компаниям. Но мы считаем, что потенциал "Мосметростроя" позволяет сделать больше

— В случае со строительством метро, мы никаких объемов не "брали" — уместнее сказать, "нам была поставлена задача", равно как и другим строительным компаниям. Но мы считаем, что потенциал "Мосметростроя" позволяет сделать больше — и об этом докладываем на все уровни руководства города. Возможно, задача будет увеличена; будущее покажет.

— Достаточно ли загрузки лишь на профильном, традиционном для Мосметростроя направлении — или компания будет готова принять участие в других проектах, например — развитии, под пассажирские перевозки, Московской кольцевой железной дороги? Есть ли возможность, необходимость, желание выхода за пределы московской агломерации?

— Здесь наша позиция может показаться противоречивой, хотя это не так. Казалось бы, при существующей огромной программе метростроения в Москве, строительная компания нашего уровня должна посвятить себя узкой специализации — именно метро; также казалось бы правильным направить усилия лишь на Москву. Но с точки зрения любой теории управления, опасно опираться на единственный рынок, и на узкую специализацию. Еще недавно, в период относительного спада метростроения, мы вели строительство уникальных объектов для автомобильного транспорта — это Лефортовский тоннель, затем комплекс Серебряноборских тоннелей. Те объекты нас хорошо поддержали, а может быть и спасли. Сегодня в метростроении резкий подъем; мы хотели бы получить более ритмичную загрузку — и это, повторю, предмет переговоров с руководителями стройкомплекса. Что касается развития Московской кольцевой, мы видим наш потенциал в

строительстве пересадочных узлов — там, где станции наземной железной дороги получают сопряжение со станциями метрополитена. Надеюсь, будем принимать посильное участие в реализации этого проекта.

Что касается территориальной диверсификации, мы продолжаем строить и ищем новые предложения за рубежом — это важно с зрения организационной, экономической и политической точки зрения. Зарубежные заказы — это реноме компании; известно, что получить контракт на строительство метро за рубежом невозможно, не будучи конкурентоспособной фирмой мирового уровня — и в экономическом, и в технологическом, и в организационном аспектах. Во всех сложных сферах деятельности — будь то система образования, медицины, или в нашей строительной отрасли — есть или по крайней мере обязательно должен быть так называемый "институт повышения квалификации". Врачи или инженер не могут допускаться к работам, если раз в несколько лет не подтвердили свой уровень. Для нас выигрывает тендер за рубежом, и последующая успешная работа — это именно "институт повышения квалификации", подтверждение высшего уровня. Хотя бы потому, что нас иногда упрекают в слишком длительной, пускай и исторически сложившейся, интеграции в столичный рынок — но отношение зарубежных заказчиков к российской строительной фирме, уж точно абсолютно объективное — и даже, наверно, более внимательное, чем к «своим». При равных возможностях с местными строительными фирмами мы бы не выиграли — но на строительство транспортных тоннелей "кого угодно" пригласить нельзя. Потому мы продолжаем строить сложный железнодорожный тоннель в Израиле, ведем строительство ветки метрополитена в индийском городе Ченнаи, и пытаемся выиграть ряд новых тендеров — чтобы поддерживать компанию в конкурентоспособности на мировом уровне. Я не буду называть намеченное, поскольку это пока предмет переговоров, но мы планируем и дальше расширять нашу географию.

— Насколько обеспечена стройка проектной документацией?

— Ситуация с проектным обеспечением никогда не была идеальной — равно как не бывает идеального заказчика, подрядчика, эксплуатационщика; другой вопрос, что все участники совершенствуются. Что касается проектной документации, ситуация улучшается — активно развернулся "Метрогипротранс"; включился в работу Мосинжпроект — где появились конкретные руководители и подразделения, отвечающие за метростроение. В целом ситуация стала лучше; есть от-

дельные объекты, где ситуация отстаёт — но опять же это решаемые проблемы. Тем более что практика строительства параллельно с проектированием, "работа с листа", опять же, сопровождает строительство метрополитена с первых дней истории. Очень помогает деятельность "оперативного штаба" по строительству метро — эта структура функционирует едва ли не круглосуточно; еженедельно проводятся совещания на уровне руководства города по строительству метро. Это снимает многие вопросы, которые неизбежно усложнили бы строительство при полном выполнении традиционной бумажной волокиты.

— Пришлось ли увеличивать численность подразделений, управлений, дочерних компаний Мосметростроя?

— Нам пришлось не расти, а восстанавливаться — поскольку сегодняшние объемы строительства "Мосметрострою" не в новинку, и у нас сохранился костяк специалистов, хотя уже немногочисленный, кто работал в 1980-х, когда объем строительства в пересчете на одно предприятие был не меньшим. Но проблема с кадрами сегодня, как известно, одна из ключевых — и я бы сказал, что мы решаем её пока скорей "на троечку" из пяти возможных баллов; хорошо что не на двойку. Это проблема не "Мосметростроя", а экономики, и наверно даже массовой психологии. Квалифицированных инженеров сегодня вообще не хватает; не хватает молодежи, которая готова прийти в строительный вуз и потом на стройку. Если в начале 1930-х можно было выбрать между голодной деревней и огромной стройкой в Москве, то молодежь массово выбирала метростроение. Но сегодня поле возможностей, по крайней мере так кажется молодым людям, расширилось: это предпринимательство, это возможность работать за рубежом, офисная работа — без особенной ответственности, но порой за меньшие деньги. Это государственный вопрос, как мотивировать людей приходиться в сферы производительного труда, в том числе в высокотехнологичное строительство. Слышал недавно дискуссию по поводу восстановления трудовых наград, вплоть до "Героя труда" — не знаю, насколько эта мотивация будет действенной и вообще логичной. Понятно, что "Герой России" рискует жизнью в особых обстоятельствах — отсюда и высокий статус награды; но если жизнью, своей или подчиненных, рискуешь на созидательной работе — то здесь уместны не награды, а наоборот. Кроме того, труд должен быть оплачен материально — зарплатой, премией, может быть социальными льготами. На наш взгляд, и мы стремимся именно к такому вы-

страиванию взаимоотношений с набираемым коллективом — это когда каждый выполняет полученное задание, и получает за это достойную заработную плату. Кроме того, мы обеспечиваем хорошие условия быта — для чего нанимаем специализированные компании, располагающие фондом комфортно обустроенных "койкомест" — это уже далеко не "общежития", привычные из истории, а практически гостиничный фонд. Обеспечиваем комфортную доставку на работу и с работы. Но — всё равно не сказал бы, что потенциальные работники массово готовы прийти на наши стройки.

— Какова практика "рекрутинга" в этой ситуации?

— Мы не можем придумать принципиально нового — ищем тех рабочих, что знакомы со спецификой подземного строительства. Это тоннельные отряды, компании по строительству горных выработок для добычи. Традиционные регионы для поиска — небогатые "шахтерские" регионы. Если люди прошли первичный отбор, они разводятся по бригадам, где происходит обучение, непосредственно в практической работе — и разумеется, естественный отбор. На первичном отборе отсеивается восемь из десяти желающих — поскольку видно сразу, кто действительно сможет работать в компании мирового уровня, а кто не смог найти себя даже на местном рынке труда. Из оставшихся 20 % принятых отсеивается тоже примерно половина — то есть каждый десятый из рассмотренных; потом по разным причинам уходят еще несколько процентов. Но нам нужны именно те, кто способен и выдержать обучение, и "прикипает" к коллективу, прирастает к кадровому костяку. Как мы говорим, "срабатывается" с нами.

— Что происходит с обновлением технологических фондов — особенно уникальных технологий, например таких как щиты большого диаметра, для строи-

тельства двухпутных тоннелей — как обсуждалось, в числе возможностей, ещё в конце 2011-го?

— Здесь могу сказать лишь, что фонды обновляются стандартным образом — мы просто приобретаем лучшее, что есть на рынке, и ни одного старинного "трактора ЧТЗ" у нас уже нет. Но всё это технологии, которые на новом, высокопроизводительном уровне, реализуют старые принципы закрытой проходки тоннелей, строительства "стен в грунте", устройства свай и так далее. Как в авиации: казалось бы, разница между реактивным истребителем и "кукурузником" огромная, но принцип один и тот же: подъемная сила от набегающего потока. Так и у нас — улучшается производительность, совершенствуется система управления; для снижения человеческого фактора на особо сложные участки внедряются цифровые технологии — например, система автоматизированного ведения щита. Но сказать о чём-то принципиально новом сложно. Мы по-прежнему, хотя говорим об этом несколько лет, планируем освоить универсальную проходку наклонного хода и затем станционного комплекса одним щитом большого диаметра — но выяснили, что сделать это сложнее, чем думалось вначале: но мы уже освоили автоматизированную проходку наклонных ходов, и выходы станции Марьино Роща построены именно 10,5-м ТПК «Ловат». Что же касается идей проходки двухпутных тоннелей, с разведением путей по бокам платформ островного типа — так действительно работают некоторые мировые метростроительные школы. Но попытка использовать данный метод в Москве, как предлагали некоторые подрядные компании, не удалась по целому ряду экономических и технологических причин. Детальные расчеты показали, что предложенная схема далеко не так эффективна, как например в Париже, где она является основной.

Вообще, стремление к инновациям в транспортном строительстве напоминает модные поветрия у энергетиков — вдруг все начинают предсказывать просто взрыв возобновляемой энергии, от ветряков или солнечных батарей; а через полгода выясняется, что это лишь капля в том океане энергии, который вырабатывают казалось бы устаревшие ГЭС и АЭС. Но это не мешает также азартно увлечься идеей сланцевого газа, и снова предсказывать революцию. Есть, безусловно, и другие примеры — когда-то мы покупали компьютеры по 5 тыс. долларов, а сейчас гораздо более мощные машины стоят вдесятеро дешевле. Произойдет ли подобное в технологиях метростроения — будущее покажет.

— Благодарю за интересную беседу; в заключение хотел бы спросить вот что. Планирует ли Мосметрострой, возможно в тандеме с финансовыми структурами, принять участие в реализации каких-либо проектов по схеме ГЧП, b-o-t, и тому подобных — где предполагается финансовое, и затем эксплуатационное участие?

— Сегодня эта тема нами не рассматривается, поскольку мы остаёмся подрядной компанией, и даже при набранных объемах работ всё равно не приближаемся к тем финансовым возможностям, что необходимы для инвестирования в метро. Государственно-частное партнёрство возможно лишь в ситуации привлечения внешних средств — вплоть до заимствований на международном рынке. Если подобная инициатива возникнет со стороны финансовых структур — мы её поддержим... но опять же, лишь как подрядчик по строительству.

— И в завершение: что пожелаете коллективу в наступающем новом году?

— Не скажу ничего нового — это все традиционные пожелания. Здоровья, сохранения набранных темпов, качественной работы со справедливой финансовой отдачей.



Вячеслав Штыров: о Дальнем Востоке и ближайших задачах

Зампред Совета Федерации Вячеслав Штыров — человек, обладающий беспрецедентным опытом управления дальневосточным регионом; но сегодня на его плечах ответственность за выстраивание общесистемных вопросов развития труднодоступных территорий.



— 30 января начнет свою работу Азиатско-Тихоокеанский парламентский форум. В связи с этим вопрос: о чем предстоит договориться парламентариям?

— Азиатско-Тихоокеанский форум — это организация, которая уже имеет свою историю. Она возникла в 1993 г. как объединение парламентариев стран Азиатско-Тихоокеанского региона. И очередной саммит этого форума, который будет во Владивостоке в конце этого месяца, будет уже 21-м. Юбилейный был в прошлый раз в Токио, а это 21-й. В Азиатско-Тихоокеанскую парламентскую ассамблею входят представители парламентов 28 стран. Мы ожидаем, что во Владивостоке будет 22 — это, вообще говоря, рекордное количество для подобных саммитов за всю их историю. Этот саммит будет проходить после саммита глав государств, который состоялся в конце 2012 г. во Владивостоке. Многие темы, которые там будут обсуждаться, конечно, перекликаются с теми темами, которые обсуждались на правительственном уровне. Речь пойдет о законодательном обеспечении многостороннего сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Конечно, как всегда, это будут вопросы безопасности, вопросы

борьбы с терроризмом, вопрос политических способов разрешения конфликтов, которые могут быть. Такая важная тематика. Большая часть будет посвящена вопросам экономического сотрудничества. Это вопросы взаимной торговли, развития инфраструктуры — энергетической, транспортной. И будет звучать вопрос об обеспечении продовольственной безопасности. Это на самом деле проблема, которая стоит достаточно остро перед многими странами в разных регионах мира, в том числе в Азии. И будет обсуждаться тема борьбы с бедностью. Это круг экономических вопросов. Но, как всегда, очень важное место будут занимать вопросы гуманитарного сотрудничества, вопросы развития молодежной политики (там, кстати, будет проходить заседание и молодежного ТПФ), вопросы развития культурного сотрудничества, гуманитарного обмена, подготовки молодых специалистов, что очень важно, и обмена студентами и молодыми специалистами, то есть тематика достаточно широкая. Будут участвовать более 160 парламентариев, представляющих парламенты разных стран. Россия сейчас является председателем АТТФ. Этот статус мы получили в прошлом году, когда было реше-

но, что очередной саммит будет проходить в нашей стране. Мы будем исполнять эту роль до мая 2013 г., а потом передадим следующей стране, которая будет выбрана в качестве организатора очередного форума. В рамках этой программы будут и другие мероприятия, например специальный "круглый стол", посвященный вопросам сотрудничества в рамках Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) с точки зрения того, как организовать сотрудничество АТР и Европы, мы имеем в виду, конечно же, возможности России в первую очередь. Там будет проходить выставка инвестиционных проектов и презентация субъектов Дальнего Востока и Байкальского региона. И именно сейчас в РФ принимаются ключевые решения по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона. Сейчас идет самая активная работа по проекту государственной программы развития Дальнего Востока. Совет Федерации готовит специальный закон, который пока имеет условное название "О социально-экономическом развитии Дальнего Востока", — такой объемный, мощный закон. То есть принимаются все решения, чтобы Дальнему Востоку дать очередной толчок для ускоренного динамичного развития. Поэтому эти события международного плана для нас очень важны, чтобы мы увидели наши возможности в контексте международных связей.

— Тема нашего разговора — "Дальний Восток: когда будет эффект от амбициозных проектов". Действительно, амбициозных проектов в Приморье достаточно. Но есть ли эффект от их реализации? Многие заявляют, что в действительности на Дальнем Востоке особые экономические режимы отсутствуют. Вы согласны с этим?

— Я понимаю, почему Вы так говорите — Вы цитируете меня. Конечно, согласен. Вообще давайте разделим вопросы. У Вас на самом деле прозвучало два вопроса в одном. Первое. На Дальнем Востоке были амбициозные проекты, и не только в какие-то старые давние времена — Столыпин, например, или советской власти, но и сейчас. А вот если ли от них эффект? Если мы возьмем последние годы — ну, скажем так, возьмем за точку отсчета начало 2000-х гг. Действительно на Дальнем Востоке реализованы гигантские проекты. Ну, посмотрите: подготовка в саммиту АТЭС. Я почему начал именно с него, потому что, как

правило, этот проект подвергается большей критике: "А зачем: Почему? Все это бесполезно выброшенные деньги". Ничего подобного. Впервые за все время существования Владивостока (я напомним, что он основан в 1860 г.) наконец-то удалось решить те проблемы, которые вообще никогда не были решены. Город получил современную инфраструктуру. Вам покажется странным, но в городе ведь не было централизованной канализации — я имею в виду очистных сооружений и выбросов. Это привело к тому, что в заливе Петра Великого уничтожены были запасы селедки и другой рыбы. Ну и вообще, понимаете, город с 600 тыс. населения, а если взять агломерацию (Владивосток, Артем, Находка), это вообще, наверное, около миллиона. И они не имеют таких важных вещей. В городе были пробки почище московских. В городе была проблема с водой — вечная проблема. Она тянется, наверное, еще с 1950-х гг., когда численность населения города достигла 300 тыс. человек и возникли такие инженерные проблемы. В городе были проблемы с внешним транспортом: аэропорт Кневицы — по сути, полувоенный. Удалось решить все проблемы, которые там есть, причем на вырост, на много лет вперед. Создан мощный федеральный университет. Тоже на вырост. Это говорит о том, что при помощи этого проекта мы создали такую точку роста, которая должна быть центром новаций на российском Дальнем Востоке и центром международного сотрудничества. Эта задача стоила таких денег и таких усилий. Это такой яркий, видный проект, но есть ведь еще крупные проекты промышленного назначения. Например, построена нефтепроводная система Восточная Сибирь — Тихий океан — гигантский проект, который по масштабам можно сравнить с Байкало-Амурской магистралью. Это проект, который позволил впервые в истории нашей страны создать единую систему нефтяных трубопроводов. Сегодня нефть из любого нефтедобывающего региона РФ может уйти на запад — до самого Санкт-Петербурга, может уйти на восток — до самого Владивостока. Мы соединили старую действующую систему нефтепроводов, которая заканчивалась в Тайшете, с Дальним Востоком. И это, во-первых, усилило наши позиции на мировых рынках, дало возможность маневра с востока на запад. А с другой стороны, мы этим нефтепроводом как дорогой подключили целые нефтегазные провинции, о которых раньше никто не слышал. Все они получили возможность развиваться, потому что раньше каждому из этих проектов надо было делать свою систему трубопроводов, и эта система сводила на нет всю эффективность. Теперь есть магистраль,

к которой можно подключаться. Это гигантский проект, в котором были задействованы огромные силы. Он дал возможность не только для дальнейшего развития нефтяной промышленности России, но и создал целые новые отрасли, где заняты около 7 тыс. дальневосточников, которые получили высококвалифицированную работу, где хорошая зарплата, есть перспектива. У нас появляется возможность создания новых отраслей, которых раньше на Дальнем Востоке не было, которые заканчивались Восточной Сибирью, Иркутском, — это нефтепереработка, нефтегазохимия. Этот проект реализован. Там десятки миллиардов долларов истрачены, привлечены были огромные силы. Он уже сегодня работает на Дальнем Востоке. Или, например, возьмем создание инфраструктуры. Дорога Чита — Хабаровск построена? Построена. Да, ее надо обустроить, но она уже дала сквозной проход — тоже впервые в истории России. Сегодня можно проехать от Калининграда до Владивостока на автомобиле. Дорога "Колыма" (Якутск — Магадан) построена? Построена. Теперь можно из Магадана тоже уехать в любую точку России. Да, конечно, там придется еще кое-что сделать — мосты и так далее, но она уже существует, по ней уже идут грузы. Железнодорожное строительство проходило? Проходило. Вот в 2011 г. пришло "золотое звено" в Якутск — мечта! В 1912 г. проект начинался. 100 лет прошло, наконец-то это совершилось. А если мы возьмем менее громкие масштабные проекты, то их десятки. То есть в эти годы правительство и президент РФ уделяли серьезное внимание Дальнему Востоку. Туда пошли деньги, там появились очень крупные компании, которых раньше не было. На всем Дальнем Востоке еще в начале 2000-х гг. была одна крупная компания — это акционерная компания АЛРОСА в Якутии. А сейчас там вам и "Транснефть", там вам и Газпром, там вам и "Сургутнефтегаз", там и "Роснефть", там и ТНК-ВР, там и "Полюс Золото", там и "Аэрофлот".

— Вячеслав Анатольевич, это все замечательно. Мы действительно констатируем, что те проекты, которые сегодня реализуются на Дальнем Востоке, амбициозны. И тем не менее, речь об отсутствии особых экономических режимов.

— Послушайте дальше. Да, это все привело к положительным результатам. Но такого, знаете, коренного сдвига нет. Почему? А по той причине, что это отдельные проекты, отдельные точки роста, отдельное развитие, оазисы в пустыне, что само по себе хорошо — люди стремятся в оазис, но в целом нужен новый системный подход. И вот созрела точка зрения, что от такого очагового развития

Впервые за все время существования Владивостока (я напомним, что он основан в 1860 г.) наконец-то удалось решить те проблемы, которые вообще никогда не были решены. Город получил современную инфраструктуру. Вам покажется странным, но в городе ведь не было централизованной канализации — я имею в виду очистных сооружений и выбросов. Это привело к тому, что в заливе Петра Великого уничтожены были запасы селедки и другой рыбы. Ну и вообще, понимаете, город с 600 тыс. населения, а если взять агломерацию (Владивосток, Артем, Находка), это вообще, наверное, около миллиона. И они не имеют таких важных вещей. В городе были пробки почище московских. В городе была проблема с водой — вечная проблема. Она тянется, наверное, еще с 1950-х гг., когда численность населения города достигла 300 тыс. человек

необходимо перейти к тотальной, масштабной системе развития. Когда мы начинаем размышлять об этом, мы говорим вот о чем: ну хорошо, можно сделать много разных программ, но эти программы будут директивной для органов государственной власти, для государственных монополий. А как же бизнес? У бизнеса всегда есть выбор: да, заманчиво там на Дальнем Востоке, но прибыль я больше получу здесь — мне лучше поставить коровник в Тамбове, чем в Амурской области, хотя там поля необозримые. Почему? Потому что там особые условия жизни, слабо развита инфраструктура, отдаленность, поэтому большие транспортные затраты, не развита энергетика, преобладает локальная энергетика и т.д., поэтому большие затраты на электроэнергию, повышенная стоимость рабочей силы, тяжелый климат. Одно дело вести производство в условиях Москвы, а другое дело — в условиях Якутии, когда за бортом 50 градусов. Получается, что совокупность естественных, экономико-географических и природно-климатических условий такова, что если мы сделаем равными экономические условия, то равенство приведет к неравенству: бизнес не будет стремиться на Дальний Восток. Длительное время в стране преобладала точка зрения у экономического руководства, что для пользы дела надо сделать абсолютно одинаковые условия, начиная от Диксона и кончая Сочи, а бизнес сам примет решение. Но не получаются: бизнес действительно принимает решения, но такие, когда разбухает Москва и Московская область, и даже соседи в центральной полосе России становятся как выжженная земля, что уж говорить про Дальний Восток и т.д. Значит, теория неверна. Она изначально была неверна, а применительно к России вообще приводит к таким колоссальным перекосам в развитии. Поэтому постепенно созревает идея о том, что необходимо все-таки компенсировать эти особые условия особыми экономическими режимами. Эта идея, знаете, эволюционировала, потому что раньше об этом слушать никто не хотел: "Ну что вы, попробуйте поговорить на эту тему с Грефом или с Кудриным". Постепенно сама жизнь подводит к тому, что без каких-то решительных мер ничего не делается. Уже год-полтора назад начало созревать такое мнение, что на Дальнем Востоке надо создавать особые условия. Сейчас мы подходим к тому, что надо разработать закон о Дальнем Востоке, который бы описал эти особые условия конкретно. Налоговые, бюджетные, организационные, социальные и целый ряд других. Сейчас ничего нет, все одинаково — что в Тамбове, что в Амурской области, что с Краснодаре, что во Владиво-

Еще в советские годы экономисты выработали такое понятие, как энергопроизводственный комплекс. Потом это понятие трансформировалось в территориально-производственные комплексы, теперь это стало называться кластером. На самом деле это совокупность взаимосвязанных производств, которые все вместе дают развитие целому региону — комплексное развитие территории, а в общем-то они технологически взаимосвязаны и дают один или несколько продуктов. И это позволяет развиваться целой серии вспомогательных производств и т.д. Для того, чтобы эти кластеры развивались, нужны какие-то предпосылки. На самом деле на основании того, что было сделано еще в советское время, они у нас фактически существуют.

стоке, что в Якутии, что в Волгограде. Везде одинаковые режимы, одинаковые условия, и ничего не получается. Мы к этому подошли, и сейчас будут приняты решения.

— Хотелось бы остановиться на теме стратегического планирования. На рассмотрении Госдумы находится соответствующий законопроект, один из основных инструментов стратегического планирования — это пространственное планирование, в том числе и создание кластеров. Создание каких кластеров планируется на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе?

— Тут никаких новостей нет. Еще в советские годы экономисты выработали такое понятие, как энергопроизводственный комплекс. Потом это понятие трансформировалось в территориально-производственные комплексы, теперь это стало называться кластером. На самом деле это совокупность взаимосвязанных производств, которые все вместе дают развитие целому региону — комплексное развитие территории, а в общем-то они технологически взаимосвязаны и дают один или несколько продуктов. И это позволяет развиваться целой серии вспомогательных производств и т.д. Для того, чтобы эти кластеры развивались, нужны какие-то предпосылки. На самом деле на основании того, что было сделано еще в советское время, они у нас фактически существуют. Возьмите Комсомольск-на-Амуре — что это такое? Это кластер оборонной промышленности, где выпускается все — начиная от металлургии и кончая готовой продукцией. Точно так же другие существующие кластеры — судостроение и судоремонт и т.д. Вот они должны получить поддержку, причем направленности на машиностроение, которое требует особых технологических новинок, серьезных работ. На Дальнем Востоке сейчас снова есть авиационное строение, судостроение, особенно военное, некоторые виды обрабатывающей промышленности, в том числе электроника, и некоторые другие, которые раньше существовали и теперь должны вновь возникнуть. Поэтому такие кластеры на юге Дальнего Востока выделяются: кластеры новых технологий, обрабатывающей промышленности, промышленности с высокой добавленной стоимостью. Должна быть целая серия таких кластеров — это Иркутск, это Улан-Удэ, это Хабаровск, это Владивосток. А дальше, если вы себе мысленно представите карту Дальнего Востока, это южная часть, южная полоса, которая вытянулась вдоль Транссиба. Дальше — полоса, которая идет вдоль Байкало-Амурской магистрали, которая в будущем должна перейти в Северо-Сибирскую

магистраль и, кстати, зайти в Нижневартовск и Ханты-Мансийск. Там целая серия других кластеров, которая основана на освоении природных ресурсов. Такие кластеры сегодня выделяются на западе. В Иркутской области (район города Усть-Кута) это в основном кластеры, которые связаны с глубокой переработкой древесины и химической промышленностью, развивающейся на основе переработки древесины. Если мы будем двигаться на запад, это Забайкальский край, кластер горно-металлургической промышленности. Смысл кластера заключается в том, что мы должны создать такой комплекс, который бы не только выкопал и отвез куда-нибудь, как это сейчас делается, а там мы должны получать конечный продукт металлургической промышленности. Это не только сплавы и металлы, но и изделия из них. Это знаменитая Южная Якутия, где должно быть создано восемь крупнейших предприятий — и предприятия металлургической промышленности (черная металлургия), и предприятие атомной промышленности (добыча и переработка урановых руд), и предприятие, которое основано на газохимии и получении минеральных удобрений. На востоке — в Амурской области — горно-металлургический комплекс, который основан на месторождениях железной руды в самой Амурской области и Еврейской автономной области. И большой кластер в Комсомольске-на-Амуре. И самый восточный, особый, интересный кластер — это Совгаванско-Ванинский промышленный узел, где должны совмещаться и портовая деятельность, и глубокая переработка разного вида сырья, и судостроение, и судоремонт. Вот эти кластеры выделены. Сейчас по ним будет проводиться такая работа, чтобы организовать их развитие по принципу КРТ — комплексное развитие территории с тотальным использованием механизма государственно-частного партнерства. Если двинуться на север, там рождается горно-металлургический кластер на востоке Якутии и Магаданской области, там в последние годы открыта одна из крупнейших на планете провинций по благородным металлам и планируется ее развитие в этом ключе. Не может экономика состоять из крупных предприятий и малого бизнеса, она должна иметь на разных уровнях сложную структуру, поэтому за счет Фонда развития Дальнего Востока, который создан при Внешэкономбанке, планируется развитие еще и целой серии небольших предприятий, но с изюминкой. Например, Сахалин: выращивание растений типа бамбук, которые быстро растут, и производство целлюлозы в непрерывном цикле. Или Приморье — аквакультура, Амурская область — все вопросы,

связанные с производством и переработкой сельскохозяйственного сырья. Бурятия, Забайкальский край — восстановление промышленности по производству шерсти и сукна и т.д. Плюс в тех центрах, где у нас развита наука (это Владивосток, Иркутск, Якутск), там должны быть кластеры высоких технологий, которые связаны с некоторыми видами ноу-хау. Такие кластеры выделены, и по ним сейчас начинается работа в рамках государственной программы Дальнего Востока и Забайкалья, в рамках деятельности Фонда развития Дальнего Востока.

— Давайте остановимся на вопросе развития энергетической и транспортной инфраструктуры, включая восстановление региональной и местной авиации, на Дальнем Востоке и в Байкальском регионе. Как продвигается реализация проекта соединения Азиатско-Тихоокеанского региона с Европой через территорию России?

— Здесь на самом деле целая серия аспектов. Я понимаю, что мы сейчас будем говорить о транссибирском железнодорожном коридоре, о перевозке контейнеров и так далее. Действительно, есть такой проект, такая идея, что РФ помимо других своих преимуществ, к которым мы традиционно относим наши богатые природные ресурсы, очень качественный человеческий потенциал, обладает транспортным потенциалом. Иногда можно услышать, что пространство России — это проклятие, но постепенно созревает мнение, что ничего подобного. Это, наоборот, потенциал, который можно использовать для транзита, и на транзите можно много зарабатывать. Поэтому много обсуждается вопрос о том, что необходимо провести реконструкцию нашего знаменитого Транссиба и пустить по нему грузы из Азиатско-Тихоокеанского региона в Европу. Ну и приводятся разные расчеты, что это будет эффективно, выгодно и для грузоотправителей, и для России как страны, которая обслуживает этот путь. Но это грандиозная задача, ее так с кондачка не решишь. Помимо реконструкции Транссиба нужно делать реконструкцию БАМа, потому что часть грузов с Транссиба надо убирать на БАМ. Это комплексная проблема, которая сейчас всесторонне, тщательно обсуждается. Могу сказать, что решение по реконструкции Транссиба приняли. Решение о порядке и очередности реконструкции БАМа тоже принято. Фактически она уже ведется — например, в Хабаровском крае построен Кузнецовский тоннель между Комсомольском-на-Амуре и Советской Гаванью, что резко увеличило пропускную способность на Востоке. Другие работы делаются. Комплексное решение предстоит принять — очевидно, в рамках

программы "Дальний Восток и Байкальский регион", которая сейчас принимается. То есть такая задача есть, она будет решена. Смотрите как получается: транспорт — это средство для развития Дальнего Востока, мы должны его развивать для того,

чтобы дать условия для развития региона. А с другой стороны, это и способ развития Дальнего Востока, причина меняется со следствием, вот насколько это все важно. Но не менее важны и другие вопросы инфраструктуры, служащей для развития Дальнего Востока и соединяющей АТР с Европой через Россию, они остаются в тени. Я уже говорил: объединенная система нефтепроводов создана, начинает работать, следом идет объединенная система газопроводов. На слуху проект Сахалин — Хабаровск — Владивосток, но ведь это только кусочек Восточной газовой программы, вторая часть которой начинает реализовываться в 2013г. и которая приведет к созданию объединенной системы газопроводов страны. На границе Иркутска и Красноярского края есть деревушка Просоково — там заканчивается система газопроводов, которая идет из Тюмени и т.д. Мы к ней присоединяемся, идем через Эвенкию, север Иркутской области, Якутию, Амурскую область, Еврейскую автономную область и приходим в Хабаровск, а там мы уже связаны с Сахалином и Приморским краем. Вот объединенная газовая система страны, которая позволяет с учетом того, что будут еще построены перемишки в Китай (я напомним, что наша газовая система связана с Европой — на протяжении Центральной Европы и до зарубежного Дальнего Востока — Китая, Кореи), оперировать газом. Это тоже мостик, важный мостик. Объединенная энергетическая система. На Дальнем Востоке существует ОЭС (объединенная энергосистема), она не закончена и располагается на территории Приморья, части Хабаровского края, Еврейской автономной области и части Амурской области. Надо присоединить другие части Дальнего Востока — Магадан, Якутию, Бодайбо, Иркутскую область, соединить их вместе, чтобы была объединенная энергосистема, а потом всех вместе присоединить к объединенной системе страны, которая заканчивается в Чите и Усть-Куте — вдоль БАМа и вдоль Транссиба. Это даст возможность использовать дешевую электроэнергию, которая есть в Сибири, избыток электроэнергии (а Дальний Восток — избыточный регион, там больше мощностей, чем он потребляет). Дешевую дальневосточную энергию, наоборот, в темное время суток, в разные периоды года надо отправлять в европейскую часть страны и за счет этого снижать тарифы. Ну, и плюс это резко повы-

шает надежность энергосистемы. Вот этот проект, с одной стороны, служит для Дальнего Востока. А с другой стороны, для Дальнего Востока это еще и отрасль, специализация, с помощью которой он может зарабатывать, переправляя электроэнергию на запад страны. Либо на восток — в сопредельные страны, но это целесообразно делать только тогда, когда тарифы, по которым они способны будут покупать нашу электроэнергию, будут нас устраивать. Такая торговля, которую мы вели в 2000-х гг., когда мы значительно дешевле продавали электроэнергию в Китай, чем себе, это не годится, это неправильно, это надо останавливать. Такая система тоже создается. На самом деле там такие тектонические сдвиги потихонечку начинают происходить. Самое главное — происходит изменение способа мышления экономических штабов правительства, и мы стоим на пороге принятия решений о создании этих систем. Видите, это не просто железная дорога, по которой контейнеры повезем. Это целый комплекс инфраструктуры, который связывает Дальний Восток в широком понимании этого слова, то есть не только наш Дальний Восток, а Дальневосточный, Азиатско-Тихоокеанский регионы с Европой. Россия — мостик. Это наш бизнес.

— *Согласитесь, что для такого большого и сложного региона нужно внедрение инновационных, революционных транспортных технологий — я имею в виду малую авиацию и дирижабли, последние особо пригодились бы! Если да, почему до сих пор нет целенаправленной работы в этом направлении?*

— Раньше дирижаблями очень много занимались — и у нас в стране (Советский Союз в 1920-30-е гг. был на передовых позициях в мире), и за рубежом. Были страны, которые были впереди нас — Италия, Германия. Вроде заманчивый был проект, но тогда от него отказались из-за того, что технологически в те годы не могли найти нужных решений, чтобы обеспечить безопасность и нормальное передвижение дирижабля. Потом, когда начался период тотального освоения Западной Сибири — знаменитая наша нефтяная эпопея, когда началось освоение северо-востока страны (это 1960-е гг.), к этой тематике возвращались, проводились исследования и даже кое-какие испытания. На самом деле единичные экземпляры можно создать, но если рассчитывать на дирижабли как на средство массовых перевозок, проблема не меньше, чем строительство железных дорог. Надо создать целый парк, который придется обслуживать, надо создать причалы, которые гораздо сложнее, чем морской или речной

Такая торговля, которую мы вели в 2000-х гг., когда мы значительно дешевле продавали электроэнергию в Китай, чем себе, это не годится, это неправильно, это надо останавливать. Такая система тоже создается. На самом деле там такие тектонические сдвиги потихонечку начинают происходить. Самое главное — происходит изменение способа мышления экономических штабов правительства, и мы стоим на пороге принятия решений о создании этих систем. Видите, это не просто железная дорога, по которой контейнеры повезем. Это целый комплекс инфраструктуры, который связывает Дальний Восток в широком понимании этого слова, то есть не только наш Дальний Восток, а Дальневосточный, Азиатско-Тихоокеанский регионы с Европой. Россия — мостик. Это наш бизнес.

причал, потому что надо удерживать огромную массу как якорь на земле. Надо создать целую систему воздушного движения, которое на самом деле всем мешает. И расчеты показали, что как инженерная задача, как гимнастика для ума — это очень интересно, для масштабного применения пока это неэффективно. Что касается малой авиации, это такая проблема, которая для Дальнего Востока и Сибири является одной из ключевых. Во многих регионах единственное средство передвижения — это малая авиация. В Советском Союзе она была очень развита. Я начинал молодым человеком работу в Заполярье — в Якутии на строительстве горно-обогатительного комбината. Для нас самолет был чем-то таким обыденным, как такси. За пивом слетать с утра и к обеду привезти. А сейчас это целая проблема. И как же она должна решаться? Вроде бы такая неподъемная задача, но постепенно накапливается позитивный опыт, и теперь понятна схема действий, и действия уже производятся. Все малые аэропорты и так называемые авиаплощадки начинают постепенно объединяться в особые структуры. Например, "Аэропорты Севера". Объединяет Якутию и Магадан, начинает развивать свою деятельность на Камчатку и Чукотку. Создаются другие предприятия на Востоке, я имею в виду Амурскую область, Хабаровский край, Приморье. Эта единая структура — федеральное казенное предприятие. Система его финансирования — наполовину бюджетом, наполовину — доходы за авиационные сборы. Во-первых, это позволяет обеспечить содержание за счет государства (частным образом уже не могут содержаться); во-вторых — все-таки решить вопросы снижения стоимости их услуг для того, чтобы снизить стоимость билета. Еще когда министром был Левитин, эта идея начала потихоньку продвигаться. Хорошо получилось. Теперь выработаны подходы к субсидированию авиаперевозок. Вы знаете, президент принимал решение о том, что для определенной категории лиц (молодежи или пожилых людей) частично компенсируют стоимость проезда. Эти схемы начали внедряться. Они оживили, но они внедрены пока что только на магистральных маршрутах: Хабаровск — Москва, Владивосток — Москва. А на местных авиалиниях они не внедрены. Считают, что это забота субъектов Федерации, но субъект не в состоянии это решить. И получается, что из какого-нибудь пункта А до центра субъекта, где ничего не субсидируется, стоимость билета больше, чем от этого пункта до Москвы. Сейчас стоит задача создать определенную систему субсидирования, чтобы можно было привлечь пассажиров, вернуть их. Сложная

схема. Там надо вводить квотирование рейсов и так далее. Опыт есть — и наш, и мировой, — его надо внедрять. Но есть одна проблема, которой мы занимаемся плохо. Я считаю, что решение по этой проблеме правительство России приняло неправильное. Это — авиация для местных авиалиний. Вот аэропорты — знаем что делать, субсидировать пассажиров начинаем, а на чем летать-то? У нас есть единственный маленький самолет Ан-2. Напомню, что родом он из 1949г. Вопрос не в том, что самолет устарел, а в том, что он очень неэкономичный — он буквально разоряет любое авиапредприятие. Он работает на особых видах топлива, которые не выпускаются у нас в стране или выпускаются в таких количествах, что его цена в пять раз дороже, чем обычный авиационный керосин, и т.д. К сожалению, за эти годы мы ничего нового не создали. Есть ли у нас наработки? Сколько хотите. Есть маленькие региональные самолеты "Сухого", можете поехать в Комсомольск-на-Амуре посмотреть прототипы — они там стоят, испытывались, отставлены в сторону. Есть наработки нижегородские, смоленские, московские — сколько хотите. Есть старый добрый Ан-2, который под маркой Ан-3 выпускался в 2000-е гг. с другим двигателем. Все что угодно есть. Надо приложить небольшие деньги и небольшое усилие, чтобы довести их до конца и поставить в серию. Но вместо этого правительство объявляет: "Нет, мы эти все самолеты будем закупать за рубежом". Конечно, разовую акцию можно сделать, а потом что будет? Вечная зависимость, и помяните мое слово, сегодня ты покупаешь его за сумму, которая равняется X, а когда тебя приучат к этому, будешь покупать за XX, а потом за XXX, особенно запасные части и т.д. Надо возвращаться к этому вопросу и все-таки, используя наш авиационный опыт, запустить серию самолетов разных типов — до 10 мест, до 20 мест. До 20 мест у нас летал самолет

Ан-36 — почему его не довести до ума? Или Бе-32 — в Таганроге был такой самолет. До 50 мест — на смену нашему старому доброму Ан-24, самому лучшему самолету в мире. Есть Ан-140 — почему его не запускать? Почему надо пригонять китайские МА60 — копия Ан-24, только немножко перекрашенный, — и пытаться его внедрить в РФ? Вот эта линия правительства неверна. Возможно, она продиктована тем, что мощность авиационной промышленности занята оборонным заказом, может, еще что-то. Но если занята — надо развивать. Вот три таких направления. Первое — содержание аэропортов. По нему решение есть, надо действовать. Второе — надо распространять схему субсидирования на весь Дальний Восток и вообще на все районы Крайнего Севера, Дальнего Востока — отдаленные районы. Это есть в нашем проекте закона об особых условиях Дальнего Востока. Третье — надо все-таки вернуться к тому, чтобы летательные аппараты для малой авиации самим создавать.

— *Каким образом госпрограмма и новый федеральный закон помогут дальним муниципалитетам, далеким от Мирного, от Нерюнгри и т.д., включиться в эту работу или наши муниципалитеты и в Якутии, и в Магадане будут по-прежнему далеки от решения общегосударственных задач?*

— Конечно, программа на то и государственная, чтобы сосредоточиться на таких задачах, которые должно решить федеральное правительство. Предполагается, что на основе государственной программы развития Дальнего Востока и Байкальского региона все субъекты Федерации примут свои собственные программы развития, увязанные с госпрограммой. В них будут специальные разделы, посвященные собственному территориальному развитию — отдельных территорий, муниципалитетов и т.д. В зако-

нодательном отношении мы сейчас в разделах, которые касаются инвестиционной деятельности, специально предусматриваем вопросы, которые связаны с возможностью муниципалитетов участвовать в реализации принципа государственно-частного партнерства. Они могут выступать там стороной государственно-частного партнерства, могут привлекать частных партнеров, создавать для них условия на принципах, допустим, концессии, механизма жизненного цикла и т.д. в пределах тех полномочий, которые имеет муниципалитет. Предполагается, что для муниципалитетов будут созданы специальные программы и специальные планы, в том числе за счет привлечения частного капитала, за счет всевозможных преференций для создания собственной инфраструктуры (я имею в виду коммунальную инфраструктуру). А что касается их участия в программных мероприятиях, то, конечно же, в подпрограмме "Развитие сельского хозяйства на Дальнем Востоке и в Забайкалье" им будет уделено большое внимание. По ним будет принято особое решение. Будет специальная подпрограмма поддержки малых городов и опорных населенных пунктов, которые организуют территорию вокруг себя. Я могу сказать, что сейчас у нас среди специалистов по экономической географии развернулась дискуссия. Некоторые говорят, что надо поддерживать крупные центры, создать из Иркутска и Владивостока миллионные агломерации, и они разовьются весь Дальний Восток. На мой взгляд, это неправильное решение. Надо эти агломерации оставить в покое. Они сами вырастут и без нашего участия. Они растут как на дрожжах и, как пылесос, втягивают в себя все живое, что вокруг них. Наоборот, надо усилить роль малых городов и крупных населенных пунктов — поселков и т.д., которые организуют вокруг себя пространство, которые обслуживают большую территорию, которые являются по-



В составе общего бюджета мы должны иметь огромный денежный фонд для того, чтобы выравнять бюджетную обеспеченность субъектов, чтобы у всех примерно одинаково на душу населения приходилось доходов, чтобы они могли хотя бы заплатить учителям, врачам и т.д. Иначе некоторые умрут окончательно, а другие, скажем Москва, Московская область и Петербург, незаслуженно превратятся в бог знает кого. Вот почему мы вынуждены иметь огромный фонд для перераспределения. Это объективное обстоятельство. Поэтому устанавливать какие-то цифры, я считаю, это неправильно.

требителями продукции сельского хозяйства. Этот раздел тоже будет в государственной программе. То есть такие решения принимаются. Но я сразу скажу, что в последнее время существует особенно острая дискуссия по бюджетным вопросам. Некоторые говорят, что проблема нашей страны заключается в двух вещах. Первая — РФ как правительство слишком много забирает себе денег и не оставляет субъектам Федерации. Вот раньше, при старом добром Ельцине, было 50 на 50, и надо возвести в закон такой принцип: 50 — субъектам, 50 — Федерации. И вторая проблема в том, что муниципалитеты ничего не имеют. У них вообще никакой доходной базы нет, они существуют за счет государственной власти, и надо это поменять и сделать 70 на

30. Это наивные мысли. Я вам скажу так, что в этот исторический период мы сделать этого не можем. Почему? Представьте себе, что мы все вместе заработали определенную сумму денег, которые поступили в наш консолидированный бюджет РФ. У нас есть общегосударственные задачи: оборона, безопасность, в конце концов — содержание президента и даже парламента, если он, конечно, нужен. Это все сразу отнять. Осталась сумма, которая идет к распределению. Вот если бы субъекты РФ были более-менее равными по своему экономическому потенциалу, то все было бы хорошо, можно было бы вообще ничего Федерации не брать, им все оставить, отдать — живите как хотите. На самом деле только 10 субъектов РФ при заданной налоговой системе могут сами себя обеспечить финансами, остальные — нет. Значит, надо у этих десяти забрать? А какая же ситуация у тех, кто не может себя обеспечить финансами? Они тоже в своей необеспеченности неравны. Одним немножко не хватает, предположим Новосибирску, а другим — Чукотке, Тыве или еще кому-нибудь — у них вообще в принципе доходов почти нет, им требуются значительно большие суммы. Это означает, что в составе общего бюджета мы должны иметь огромный денежный фонд для того, чтобы выравнять бюджетную обеспеченность этих субъектов, чтобы у всех примерно одинаково на душу населения приходилось доходов, чтобы они могли хотя бы заплатить учителям, врачам и т.д. Иначе некоторые умрут окончательно, а другие, скажем Москва, Московская область и Петербург, незаслуженно превратятся в бог знает кого. Вот почему мы вынуждены иметь огромный фонд для перераспределения. Это объективное обстоятельство. Поэтому установить какие-то цифры, я считаю, это неправильно. Необходимо развивать субъекты Федерации, в том числе Дальний Восток, — депрессивные районы — при помощи специальных программ. Надо поднять их доходы натуральным путем, а не искусственным путем — "мы вам больше оставляем, а другим меньше", в нашей стране это невозможно. Вы спросите, а есть такие счастливые страны, где это возможно? Есть. Это страны, где населения немножко — в основном европейские лоскутные государства типа Австрии — все примерно одинаково, все равно, что в одном конце, что в другом. Более-менее крупная страна сталкивается с такой проблемой, как мы. Вы думаете, США не перераспределяют? Перераспределяют. Рекордсмен по перераспределению — Малайзия: 90% доходов они централизуют в своем федеральном бюджете и только 10% отдают субъектам. Любая страна с более-менее большой территорией

и с неравномерностью развития регионов вынуждена это делать. У нас самые большие перекосы, к сожалению, поэтому большой масштаб перераспределения. То же самое и по муниципалитетам. Но даже если мы сельским муниципалитетам — а практика такая существует — оставляем все доходы, которые они могут заработать, этих доходов хватает на содержание половины главы и одной четверти секретарши. Все. Поэтому надо найти деньги, чтобы им дать все-таки. Значит, надо у кого-то изъять. И эта система пока будет функционировать, надо иметь в виду. Можно, конечно, так говорить, сяк говорить, спорить, чего-то добиваться, но есть объективные обстоятельства. Надо быть трезвым реалистом. Хотя муниципалитетам надо побольше втягивать, чтобы они сами были заинтересованы в работе. Вот сейчас попытаемся это сделать.

— Между Россией и Китаем существует не менее амбициозная совместная программа развития Дальнего Востока и Сибири и районов северо-востока Китая. Не могу сказать, что программа не работала, но реализуется она очень плохо, ее ругают как в России, так и в КНР. В чем проблема, в чем причина плохой реализации этой полезной для обеих сторон программы?

— Это правда. У нас действовала федеральная целевая программа Дальнего Востока и Забайкалья, а сейчас государственная на смену ей принимается, Китай принял программу развития северо-востока своих регионов — так называемая "программа восстановления старопромышленного района". Вроде бы есть возможность состыковать эти программы. Думаю, здесь существует несколько факторов. Как мы ни говорим о развитии связей между Россией и КНР, нам все-таки препятствует отсутствие совместной инфраструктуры. Надо решать те вопросы, которые раньше были оговорены. В первую очередь это мостовые переходы через реку Амур в районе, где нефтепровод Восточная Сибирь — Тихий океан уходит в Китай, чтобы можно было организовать железнодорожную связь и использовать Северный морской путь через реку Лену для транспортировки грузов. Проект "Благовещенск — Хейхэ" надо делать. В Еврейской автономной области это мостовой переход в районе села Нижнеленинское, в Хабаровске это мостовой переход на остров Тарабарова со стороны России, потому что со стороны Китая там делается. Ну, а кроме этого необходимо усиливать пункты пропуска с усилением железной дороги, чтобы ездить транзитом. Это поселок Пограничный (или станция Гродеково) в Приморском крае и еще ряд других, особенно в Забайкалье.

Это все надо делать, потому что сегодня у нас этих переходов мало. Необходимо строить ответвления газопровода Восточная Сибирь — Тихий океан по Восточной газовой программе, когда он подойдет к Амурской области. Необходимо вернуться к вопросу взаимосвязи нашей Объединенной энергосистемы Востока и продажи электроэнергии в Китай. Эта тема активно обсуждалась в начале 2000-х гг. и постепенно сошла на нет. То есть пункт первый — инфраструктура. Пункт второй: все-таки мне кажется, что пока у нас для развития Дальнего Востока недостаточно стимулов для того, чтобы туда шли инвестиции. Инвестиции из Китайской Народной Республики пока не идут в Россию. В основном там действует торговый капитал по продаже китайских товаров и тот капитал, который пытается использовать китайскую рабочую силу на каких-то отдельных производствах, например на выращивании сельхозпродукции. А вот, допустим, инвестиции от китайских предприятий и бизнесменов на территории Дальнего Востока для развития каких-то промышленных производств приближаются к нулю. Их очень мало. Значит, мы не создали на Дальнем Востоке достаточных стимулов для инвестиций вообще и китайских в частности. Поэтому закон о Дальнем Востоке, который создает определенные упрощенные режимы (регистрация предприятия, прохождение экспертиз, процедур, в налоговом плане), этому процессу поможет. С другой стороны, экспорту продукции нашей промышленности в Китай мешают ценовые факторы. Нас не устраивает цена электроэнергии, по которой КНР хочет ее покупать. Длительные споры были по нефти. Были и очень длительные споры по газу. Думаю, по мере дорожания энергоносителей этот вопрос как-то разрешится, и связи станут более тесными. Кроме того, сотрудничество должно быть на взаимовыгодных основани-



ях. Допустим, сотрудничество, когда мы продаем сырье, Китай перерабатывает, а потом продает нам готовую продукцию, не годится. Китайское и российское предприятия должны участвовать на обоих концах, вместе. Это предмет для разговоров и каких-то решений на межправительственном уровне. Пока существует такое немножко недоверие.

— Вернемся к теме АТПФ. Россия как принимающая сторона намерена провести переговоры со всеми делегациями, которые будут присутствовать. Вы будете одним из переговорщиков. С какими странами какие вопросы Вы будете обсуждать? Насколько я знаю, Ваша зона ответственности — это презентация инвестиционных проектов, которые будут в рамках форума представлены. Когда Вы отвечали на вопрос о кластерах, Вы уже частично эту тему затронули. Можно немного подробнее?

— Действительно, каждый из участников с российской стороны имеет свою долю работы, и мне предстоит встречаться с представителями Монгольской Народной Республики, с представителями еще ряда государств. Главная тема, которую мы будем обсуждать, — что необходимо сделать для развития экономического сотрудничества, как обеспечить их участие в наших планах по развитию Дальнего Востока и Байкальского региона. Это главная общая тема. Но есть специфика по каждому нашему партнеру. Например, с Монголией это электрификация железной дороги с нашей стороны, усиление пунктов пропуска. А что касается выставки, то все субъекты Федерации Дальнего Востока и Забайкалья представят свои экспозиции, где они расскажут о своем социально-экономическом развитии и предложат направления сотрудничества, по которым они хотели бы привлечь внимание стран Азиатско-Тихоокеанского региона: те

или иные инвестиционные проекты, те или иные программы или мероприятия. Выставки все готовы, они будут представляться представителями этих субъектов РФ. Я думаю, это будет традиционная форма, достаточно интересная по содержанию.

— Эльгинское месторождение было долго связано со спорами — южный или северный маршрут БАМа, на его почве ругали ведомственный подход и т.д. Какая у него сегодня судьба — дотягивает оно до кластера или нет?

— Первое: идет БАМ, компания "Мечел", которая получила лицензию на Эльгу, очень здорово отработала и завершила строительство железной дороги от БАМа до своего месторождения — 320 км дорога через становой хребет, уникальная дорога, вот этому мы почему мало внимания уделим? — и начала освоение самого месторождения. Официально они еще не ввели в эксплуатацию. Но месторождение начали отрабатывать, дорогу запускают. Через некоторое время они подпишут акты госкомиссии и проект заработает. Кроме этого, они собираются сделать генерирующие мощности по электроэнергии, потому что в ходе обогащения угля образуется так называемый промпродукт, который надо сжигать, а электроэнергию лучше получить свою, чем тащить туда еще 400 км ЛЭП, кроме железной дороги. "Мечел" заполучил лицензию на территорию вокруг в надежде найти месторождение железных руд и цветных металлов. Вот тогда будет идти речь по комплексному освоению и созданию кластера. Пока уголь будет вывозиться для потребителей РФ — очень качественный, ценный кокс — на "Магнитку" на Урал и в Новокузнецк — в традиционные наши металлургические центры, и на экспорт через бухту Мучка в Советской Гавани.

— Как Вы оцениваете инвестиционную привлекательность краев и областей Дальнего Востока в динамике — улучшается? ухудшается? В какой мере, на Ваш взгляд, повышение инвестиционной привлекательности зависит от региональных властей? Могли бы назвать "передовиков", которые преуспели в повышении своей инвестиционной привлекательности?

— Если по-крупному, инвестиционная привлекательность Дальнего Востока не может быть охарактеризована одним словом. Есть зоны, виды деятельности, которые привлекательны, в основном это минеральное сырье, минеральные ресурсы. Все остальное имеет отрицательную привлекательность. Грубо говоря, мои слова можно понимать так, что, если тебя туда палкой будут загонять, ты

оттуда будешь убежать. Почему – я говорил. Что бы мы там ни говорили обо всяких рейтингах – на первом месте, на втором — это все чепуха на постном масле. В самом деле, как можно всерьез воспринимать рейтинг, если мы там по инвестиционной привлекательности на одном из последних стоим на 62-м месте, предположим, а впереди нас такая милая страна, как Руанда, или ЮАР, или Венгрия? Я вам советую: зайдите в московский магазин — увидите хоть один венгерский товар. Не нравится Москва — поезжайте в Берлин — найдете вы там венгерский товар? Что ж там привлекательного в этой Венгрии? Или милости просим в Йоханнесбург – если вы там живы останетесь, прожив неделю, то я вас поздравлю. Вопрос не в этом. Вопрос в прибыли: есть прибыль – бизнес будет работать, нет прибыли – он не будет работать. Как может быть на Дальнем Востоке прибыль, если тарифы неподъемные, если существует региональное удорожание рабочей силы, если сложный климат, если большие расстояния и большие затраты на перевозку транспортом, если очень маленький рынок — всего 6 млн дальневосточников? Это надо хорошо понимать. Поэтому в настоящий момент инвестиционная привлекательность Дальнего Востока почти нулевая. И все те великие проекты, с которых я начал, все сделаны государством либо по приказу государства крупными государственными монополиями либо теми частными компаниями, которые просто хотят на будущее там закрепиться. Таких инвестиций, когда люди пошли туда за эффективностью, за прибылью, за долговременной работой, нет. Вот эти условия надо создать. Я вам говорил про закон, которым сейчас занимается Совет Федерации. Теперь хочу охарактеризовать, из чего этот закон будет состоять. Пункт первый — налоги. На Дальнем Востоке должны быть облегченные налоговые режимы. Один академик неделю назад, когда обсуждали проблему Дальнего Востока, говорит: нет, нельзя этого делать, это все равно что мы в стране создадим левостороннее и правостороннее движение. Ну и что? Мы и хотим создать правостороннее движение, чтобы все машины повернули на Дальний Восток. Эти манипуляции с налоговыми режимами за милую душу используют все, даже самая либеральная в мире страна — Соединенные Штаты Америки. В депрессивных штатах одни режимы, в прогрессивных — другие. Ничего тут крамольного нет. Невинность либеральных теорий пусть пострадает. Больно будет некоторым экономистам-либералам, но ничего, вытерпят. Главное — чтобы Дальнему Востоку было хорошо. Какие конкретно налоги? Для действующих предприятий в обра-

Начинаешь новое предприятие — до момента выхода на самоокупаемость, которая у тебя записана в инвестиционном проекте, вообще от всех налогов освобождаешься, кроме налога с физических лиц — его надо платить. Если не будешь платить, потом пенсию не найдешь. Тотальное освобождение для новых предприятий. Идите стройте, идите делайте. Разве это не стимулы? Вот тогда, может, даже китайские предприятия захотят, я уж не говорю про наши.

батывающей промышленности должны быть сняты налоги на прибыль (в федеральной части, 2%). В принципе это легкий вопрос. Необходимо освободить их от НДС, делать нулевую ставку НДС, чтобы повысить их конкурентоспособность. От НДС необходимо также освободить те предприятия, которые производят очень значимые услуги для дальневосточников. Например, авиационный транспорт, железнодорожный транспорт — для того, чтобы попытаться снизить стоимость билетов. Ту часть первичных энергоресурсов, которая идет на выработку электроэнергии. Это все вопросы решаемые. Конечно, они доставят хлопоты налоговой службе, но это возможно решить. Новые предприятия должны быть еще более тотально освобождены. Начинаешь новое предприятие — до момента выхода на самоокупаемость, которая у тебя записана в инвестиционном проекте, вообще от всех налогов освобождаешься, кроме налога с физических лиц — его надо платить. Если не будешь платить, потом пенсию не найдешь. Тотальное освобождение для новых предприятий. Идите стройте, иди-

те делайте. Разве это не стимулы? Вот тогда, может, даже китайские предприятия захотят, я уж не говорю про наши. Вот этот налоговый блок — самый дискуссионный, он описан, и мы сейчас начнем пытаться его внедрить. Второе — бюджетные режимы. Как там бюджетный процесс должен быть по-иному организован. Это касается завоза на Крайний Север — там надо аккумулировать гигантские средства на короткий период времени. Это касается компенсаций субъектам Федерации тех расходов, которые они понесут, когда освобождают предприятия от налогов с целью повышения инвестиционной привлекательности и т.д. Третье — это особая экономическая зона. Сейчас на Дальнем Востоке есть две неработающие экономические зоны. Почему они не работают? Потому что закон запрещает там заниматься перерабатывающей промышленностью. Как мило – для чего же тогда созданы эти зоны? Очень сложная система управления: оказывается, управляют ими акционерные общества экономической зоны под эгидой Минэкономики, которое находится в Москве, и т.д. Раздел закона о Дальнем Востоке, который описывает экономические зоны, должен упростить создание экономических зон. Сейчас надо участвовать в тендере, в конкурсе, в аукционе каком-то, в котором мы все время проигрываем. 49 проектов Дальний Восток выдвигал, все проиграл, а два — просто президент волевым путем принял решение – организовали: на Байкале туристическая зона в Бурятии и Совгавань в Хабаровском крае. Надо упростить: захотел субъект создать – сделал ТЭО, принес проект, правительство утверждает – поехали. Упростить управление: управление должно находиться там — при Ишаеве, пусть он ими управляет, занимается и т.д. Разрешить разные виды деятельности в этой зоне, сделать разные типы зон, добавить к ним зоны, в которых можно заниматься, допустим, аквакультурой, — у них же не только территория, но еще и прибрежная зона должна быть как-то там очерчена, режимы созданы. Особые зоны по судоремонту и судостроению — почему они нужны? Потому что все наши корабли ремонтируются в Корею, Вьетнаме, Китае, у нас – дорого, не получается. Почему это надо законодательно описать?

Потому что туда надо заходить, выходить, в том числе иностранцам, значит, особые режимы там должны быть. Короче говоря, получается так: пункт первый — упрощение создания экономических зон. Пункт второй — совершенствование управления. Пункт третий — разрешение разных видов деятельности. Пункт четвертый — разные должны быть зоны. Это третий раздел. Четвертый раз-

дел — государственно-частное партнерство. О нем сегодня много разговоров, но у нас в стране существует одна только форма партнерства — концессия. А существуют ведь и другие формы. Например, государственно-частное партнерство на так называемой системе оплаты платежей задним числом. Что это означает? Я вас прошу: "Постройте, пожалуйста, дорогу". Но денег у меня нет. Вы строите к своему предприятию дорогу, я с вас не беру никаких налогов до тех пор, пока ваше предприятие не заработает. Когда оно заработает, и вы мне начнете платить налоги, я из ваших же налогов начну вам оплачивать строительство дороги. Или концессия по принципу жизненного цикла и другие виды государственно-частного партнерства, которое мало применяется в стране, несмотря на то, что разговоров много. Мы должны на Дальнем Востоке сделать полигон для развития государственно-частного партнерства. Дальше. Надо упростить все эти организационные режимы. 500 дней надо получать разрешение, чтобы что-нибудь построить. А в то же время у нас самих есть опыт: в Сочи есть режим на период строительства олимпийских объектов. Там за два месяца тебе должно быть все оформлено. Или Владивосток, проведение саммита. Совершенно упрощенные режимы. Построили же? Построили. Ничего не упало пока. Это надо распространить на весь Дальний Восток, чтобы ты не возился годами со всеми этими проектами, с тем, как перевести земли из лесного фонда в нелесной, как получить какие-то лицензии. Строишь дорогу, а на месторождение гравия не можешь лицензию получить. Это все надо упростить так, чтобы процесс был более динамичным. Я еще скажу одну вещь. Надо сделать так, чтобы крупные компании, которые обязаны были брать на работу местные предприятия. Это против рынка. Это против всяких тендеров и так далее. Ну и что? Это их обязанность, их социальное обременение. Только так можно вырастить малый, средний бизнес. Противоречит это какой-нибудь экономической теории? Практической — нет, может, каким-то идейным принципам. Но ведь это все принимают. Вы знаете, что в США это применяется. Я вам специально привожу Соединенные Штаты, потому что это оплот либерализма, на который все головы поворачивают и говорят: "Вот там — там священная корова находится". Вот я говорю: их корова с пятном. Почему нам не сделать? Надо решать вопросы тарифной политики. Сложный вопрос. В том числе придется заглядывать — правильно мы приватизировали железнодорожный транспорт или нет? Почему мы на

одной-единственной нитке дороги сделали десяток частных компаний, которые владеют вагонами? В результате скорость перевозки грузов на Дальнем Востоке и вообще в целом по стране равняется скорости пешехода; только ухудшили положение. Тарифы подняли в четыре раза на аренду вагонов. Правильно это или нет? А вообще государство должно их регулировать или нет? Ответ на этот вопрос надо давать. И в законе мы даем ответ — да, должно. То же самое с электроэнергетикой и т.д. Особый раздел — тарифная политика на Дальнем Востоке. И, наконец, социальные вопросы — пенсии, знаменитая история с районными коэффициентами, которые сейчас на пенсии применяются не в той мере, как надо было бы для дальневосточников. Это вопросы, связанные с тем, что, возможно, надо будет отменить взимание подоходного налога с той части, которая приходится на районные коэффициенты и надбавки, вопросы упрощенной бесплатной выдачи земли для жилищного строительства, вопрос закрепления молодых специалистов и т.д. В совокупности бюджетные процессы будут иметь особенность, дальше — организация особых экономических зон, ГЧП, тарифная политика, социальная политика – вот содержание закона. При помощи этого мы должны создать особые условия работы на Дальнем Востоке. Вы мне скажете: "Ну, елки-палки, ты проведешь создание какой-то особой зоны — сепаратизм и т.д.". Послушайте, сепаратизм начинается тогда, когда каждый сам себе законы принимает. А это Федерация должна принять и проследить за исполнением. И этим самым Федерация, наоборот, обеспечивает интеграцию Дальнего Востока в общеэкономическую политику РФ. Иначе они интегрируются сами вон туда — в Китай и Корею. Вот для чего это надо. Некоторые говорят, что это противоречит принципам равенства экономических условий. Обычно так говорят идеалисты. А если стоять на материалистической позиции, то можно сказать так: условия начинаются с физических условий, а потом они уже переходят в законодательные и другие условия. Поэтому, поскольку физические условия разные (география такая, температура такая, удаленность), то, чтобы поставить их в равные условия, надо найти большой-большой рычаг и повернуть земную ось на 23 градуса. Сейчас Земля наклонена, поэтому у нас температура разная, а как только выровняется — температура станет одинаковой. Вот это надо сделать. И тогда сможем говорить: "Пусть Дальний Восток конкурирует с Краснодарским краем". Пока Земля наклонена и климат разный, условия разные, мы должны сnivelировать, выравнивать эти условия.

На Дальнем Востоке появились предпосылки для того, чтобы промышленная и строительная индустрия начали развиваться. На полную мощность работает цементный завод в Мохсогolloхе (Якутия), в Иркутской области. Загружен Спасский цементный завод

— Любые амбициозные проекты нужно построить. Кто будет строить эти амбициозные проекты на Дальнем Востоке? Что делается для развития строительного комплекса Дальнего Востока?

— На Дальнем Востоке появились предпосылки для того, чтобы промышленная и строительная индустрия начали развиваться. На полную мощность работает цементный завод в Мохсогolloхе (Якутия), в Иркутской области. Более-менее стал загружен Спасский цементный завод, начал хоть цемент выпускать. А до этого они делали клинкер, отправляли его в Китай, где он превращался в цемент. Появились новые виды строительных материалов: базальтовые волокна, базальтовая арматура для строительных конструкций и т.д. Это ростки, которые поддерживаются в рамках программы нанотехнологий и будут поддерживаться в рамках программы "Дальний Восток". Освоили совершенно новые технологии с точки зрения домостроения. Видите, на Дальнем Востоке сейчас и монолитные дома, и все остальное. Появилось очень много мобильных строительных компаний. Они есть практически в каждом субъекте Федерации и способны выполнять разный объем работ. Но в целом мощности строительного комплекса не хватит для того, чтобы реализовать программу по Дальнему Востоку и Забайкалью. Некоторые ученые посчитали, что на один только космодром "Восточный" надо будет стянуть всех до одного строителей Дальнего Востока, начиная от Чукотки и кончая Бурятией. Поэтому нам предстоит развивать строительный комплекс, и в госпрограмме будет отдельная подпрограмма "Развитие строительного комплекса". Людей не хватает, и надо будет тотально привлекать их и осажать, заселять ими Дальний Восток.

Увидеть и влюбиться Наталья Комарова о своем регионе

Губернатор Ханты-Мансийского автономного округа Наталья Комарова рассказала об одном из крупнейших регионов-доноров, который возглавляет с недавних пор — Ханты-Мансийском автономном округе.



— Наталья Владимировна, в этом году в Югре произошло историческое событие — добыта 10-миллиардная тонна нефти. В прессе встречаются разные взгляды на будущее региона, но всех волнует вопрос: сколько еще лет Югра будет оставаться нефтяным регионом?

— Вы не поверите — и нас он волнует. Так же, как и просто любопытных, и специалистов в этой сфере. Я полагаю, что 10 млрд т нефти — это не только югорское достижение, которое имеет значение только для Югры, но российское и даже планетарное достижение. Немногие страны могут таким объемом добычи похвастаться, что сделал один регион. Получается так, что мы вступаем на сегодняшний день во вторую часть. Эти 10 млрд т мы добыли почти за 50 лет. По оценкам специалистов (они самые разные, но тем не менее, порядок цифр так или иначе сходится), потенциал в 100 млрд т у Югры есть. Из них, если оценивать сегодняшние возможности и технологии добычи нефти, то это 20 млрд т. То есть еще 100 лет можно смело заниматься этой рабо-

той. При этом необходимо понимать, что чем выше уровень передела сырой нефти, чем инновационнее технологии, с помощью которых она добывается, тем дольше срок жизни любого месторождения и, следовательно, возможности использовать ресурсы, которые заложены в недрах. Поэтому в настоящее время мы будем с вами говорить о том, что заниматься есть чем. Наиболее изученная часть региона — центральная, но и там специалисты говорят о 70% только знаний этой территории. Есть западная и восточная (так называемые "уши") — там вообще до 30% изученности территории. Поэтому полагаю, что до тех пор, пока человечеству нужна нефть как энергоресурс, в понятной перспективе получается, что с этой компетенцией мы не будем расставаться как территория, как специалисты в этой области.

Исходя из данных нефтяных компаний, мы ожидали получить 258 млн т. Динамика добычи в этом году этих же специалистов нацеливает на то, что будет больше — до 260 млн т нефти. Будем надеяться. Это связано с

ростом объема эксплуатационного бурения. Судя по всему, это основной фактор, который повлиял на то, что около 260 млн т будет добыто. На 800 тыс. метров увеличен объем лицензионного бурения.

— Какой объем инвестиций необходим в предприятия ТЭКа, расположенные на территории ХМАО в среднесрочной перспективе для поддержания уровня добычи и освоения новых месторождений?

— Это трудный вопрос; эксперты по-разному оценивают ситуацию. Если ничего не менять, 1-1,5% ежегодного снижения добычи нефти с учетом состояния каждого месторождения и уровня технологического оснащения и способов и методов добычи, по разным оценкам, надо 500 млрд руб. Следовательно, если мы хотим, чтобы ситуация менялась, нужны другие объемы инвестиций.

— Сколько составит уровень утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ) по итогам 2012г.?

— Мы очень рассчитываем на то, что выйдем за 89%, в прошлом году мы дошли до уровня 85,3%. Это высокий уровень утилизации ПНГ, но ниже, чем тот, который поставлен как норма государством, — 95%. По состоянию на 1 января 2012г. нефтяники должны были достигнуть такого уровня утилизации ПНГ. При этом замечу, что названная мною цифра на уровне 89% по итогам текущего года, безусловно, должна быть обеспечена, это крайне важный вопрос. Он имеет значение как для нефтяников, так для жителей ХМАО, с учетом существенного негативного влияния на окружающую среду. И потребитель заинтересован в этом ресурсе. Сегодня существует все больше методов и способов переработки этого ресурса, получения полезных товаров из него.

— Сколько лицензий на освоение углеводородных участков выдано в 2012г. в ХМАО? Каковы планы на 2013г.?

— Наверное, не случайно многих беспокоит этот вопрос. Всем известно, что не очень-то раздаются лицензии в автономном округе. Был период, когда вообще этого не происходило. В текущем году уже отторгивались, и ЛУКОЙЛ получил Восточно-Икилорское месторождение, "Сургутнефтегаз" получил Емангальский участок недр. У нас еще будут до конца этого года торги: 25 декабря и 18 декабря. Шпильмановское месторождение будет разыграно, Икилорское, Западно-Икилорское, Источное, и полагаю, что эти

тендеры вызовут большой интерес у нефтяников. Уже на сегодняшний день, в частности, на Икилорское месторождение заявили практически все крупные нефтяные компании: и "Сургутнефтегаз", и ЛУКОЙЛ, и "Роснефть", и даже не очень традиционные игроки на этом поле. В следующем году Роснедра планируют отторговать на нашей территории еще 24 участка недр. То есть какое-то движение пошло в этом отношении. Какой-то период времени государство придерживало участки недр на нашей территории, не выставляло на торги либо формировало условия торгов, которые не были привлекательны для недропользователей.

— Как жители нефтегазового округа относятся к переводу транспорта с бензина на газ?

— Мне кажется, что это общее настроение потребителя. С одной стороны, есть знание того, что это вид топлива более привлекательный с точки зрения экономики. С другой стороны, автопроизводители не производят такого рода автомобили в широком формате. Оборудование, которое требуется для переоснащения автомобиля, дорогое — это десятки тысяч рублей, само оборудование стоит несколько десятков тысяч. Это стоит дорого. У нас всего чуть больше двух десятков газозаправочных станций на территории ХМАО, и известно, что мы одни из лидеров по количеству автомобилей на человека в стране. Поэтому здесь история взаимоисключающая, и в этом отношении мы решили двигаться через государство. Мы создали специальный совет, который занимается только этим вопросом. Включили туда специалистов из муниципалитетов, автотранспортных предприятий, а также тех, кто будет готов развивать систему газозаправочных станций. Мы попробуем начать с муниципального автотранспорта, вложиться бюджетными средствами в переоснащение транспорта общего пользования. Забрав на бюджет часть расходов, связанных с этими вещами, тем самым снизить уровень затрат населения на эти цели, инфраструктура будет создана, кадры подготовлены. Объем закупок повлияет на его стоимость, простимулируем разработчиков технологий и оборудования на то, чтобы оно было максимально инновационным и более доступным, вошедшее в тираж и выпускаемое в больших объемах; таким способом, может быть, попробуем. Это перспектива 2013 года. На ближайшем заседании правительства, которое пройдет на этой неделе, мы примем решение о создании этого органа, совещательно-консультационного. По плану, который он разработает, и будем двигаться. Думаю, это единственный способ,

потому что производителю и изобретателям нужны объемы, чтобы появился спрос на их продукцию. Чем интереснее будут разработки и больше объем, тем более они доступны для рынка. Нам это интересно, у нас есть ресурс, который можно перерабатывать.

— Всегда думал, что Югра — это нефть, а Ямал — это газ. Недавно узнал, что в Югре тоже много газа. Насколько это серьезные для экономики возможности?

— Ну, и Ямал не только газ, потому что при добыче газа из газовых месторождений есть нефтяные оторочки, и, по сути, нефть из них для газодобытчиков — это то же, что попутный нефтяной газ для нефтяников. И, кстати, хочу заметить, что и та, и другая история требует специального государственного подхода, по крайней мере экономического. Например налогообложения, которое стимулировало бы газодобытчиков не оставлять нефть в недрах, а нефтяников — газ. Наша газовая компетенция, если брать в объемах РФ, довольно серьезная — мы второе место занимаем, хотя речь идет о 5,5% от общего объема добычи. Учитывая то, что это попутный нефтяной газ, увеличивается ответственность и требуются специальные технологии и способы как добычи, так и использования этого ресурса. Мы добываем свыше 36 млрд куб. м газа, и это объем, который нуждается в том, чтобы им занимались. Поэтому мы считаем себя и газовым регионом. К тому же через нашу территорию проходит очень серьезная система газопроводов, и в этой связи мы имеем к газовой сфере отношение и с этой точки зрения — с точки зрения обеспечения транспортировки ямальского газа потребителям.

— Нуждается ли экономика Югры в иностранных инвестициях или Сибирь для зарубежного инвестора по-прежнему медвежий угол?

— А разве инвестиции пахнут? В этом случае не важно, будут ли это иностранные или отечественные инвестиции. Важно, чтобы инвестиций было много, и они шли в разные направления. Поэтому мы примем иностранные инвестиции с удовлетворением, наш портфель инвестиционных предложений не маленький, больше 70 проектов, и стоят они по ориентировочным оценкам свыше 800 млрд руб. Поэтому пусть будут инвестиции и в долларах, и в евро, и в рублях. Кстати, энергоблоки на Сургутской ГРЭС-2 — с участием иностранных инвестиций, а Няганская ГРЭС вообще за счет финской компании строится. Она сама инвестирует все в полном объеме. Нефтяная и газовая отрасли требуют умных технологий. Деньги приходят. Иностранцы заинтересованы в том, чтобы вкладывать

Наша газовая компетенция, если брать в объемах РФ, довольно серьезная — мы второе место занимаем, хотя речь идет о 5,5% от общего объема добычи. Учитывая то, что это попутный нефтяной газ, увеличивается ответственность и требуются специальные технологии и способы как добычи, так и использования этого ресурса. Мы добываем свыше 36 млрд куб. м газа, и это объем, который нуждается в том, чтобы им занимались. Поэтому мы считаем себя и газовым регионом.

свои финансовые ресурсы вместе со своим продуктом. У нас на территории ХМАО 8 газоперерабатывающих заводов, и в этом году впервые за последние 30 лет были введены в эксплуатацию два новых завода, построенные с участием иностранных инвестиций. Они интересны тем, что эти мощности расположены непосредственно на месторождениях, утилизируется 600 млн кубометров газа в год, и использовались современные экологические технологии в организации этих утилизирующих нефтяной газ мощностей.

— Сколько составят по итогам 2012г. суммарные штрафы для нефтяников, работающих в ХМАО, за нерациональное использование попутного газа?

— Я помню, что в прошлом году это было свыше 350 млн руб. В 2012г. эта сумма будет существенно больше ввиду того, что 1 января 2012г. не достигнут показатель 95%, и наступает другой уровень расплаты. Это миллиарды рублей. Эти штрафы делятся между тремя уровнями бюджета: 20% — в федеральный

бюджет, по 40% — в региональный и местные бюджеты. Вот такая история. Штрафы в этом году у нас будут очень высокие, поскольку вступило в силу постановление правительства РФ, которое увеличило наказание за ненормативное количество сжигаемого газа.

— Почему в Европе жить в деревянном доме считается престижным, а у нас это пока жилье второго сорта? ХМАО активно занимается деревянным домостроением. Какие наработки есть в этом плане?

— Если отбросить ментальность, а она негативна в отношении деревянного жилья, я говорю о Севере — Югре, Ямале; было время, когда очень активно целые микрорайоны застраивались деревянными многоквартирными домами типовой архитектуры. Но использовались небезопасные технологии строительства. Они горели и горят. В этой связи важно найти способ поменять отношение человека к этому. Мы сейчас настроены на то, чтобы внедрять деревянное домостроение в частном секторе, тогда можно подумать об индивидуальном планировочном решении. Плюс — современные технологии по производству конструкций домов или целых домов (последнее, кстати, пользуется большим спросом). 8 декабря у нас в связи с днем рождения ХМАО традиционно проходит выставка товаров, которые производятся в Югре. И мне показали проект в Ханты-Мансийске, там целый квартал одно — и двухквартирных деревянных домов, который влет разошелся среди потребителей, производитель был очень доволен собой и тем, как прошел этот проект. Такие решения, которые меняют отношение потребителя, и должны, прежде всего, использоваться, чтобы мы по-другому на это смотрели. Плюс очень важна доступность. Хотя в Европе деревянные, то есть экологически чистые, дома — это дорогое удовольствие. У нас несколько дешевле, по крайней мере, производитель понимает, что продукт пойдет только тогда, когда он будет конкурентоспособен, в том числе и по цене. Мы не так много зарабатываем, чтобы за свою жизнь построить несколько домов — за жизнь, дай Бог, один дом построить.

— В последние годы в округе идет интенсивное строительство новых энергоблоков. Насколько велика потребность региона в новых энерго мощностях и не окажутся ли они уже в ближайшее время невостребованными?

— Это наша вторая компетенция — добыча нефти и производство электроэнергии. Мы на сегодняшний день занимаем первое место в РФ по этим двум видам деятельности. Замечу, что еще в 2010г. три региона в автономном округе (Нефтеюганский, Нижневар-



товский и Когалымский) находились в зоне энергодифицита. Сначала Нефтеюганский и Нижневартовский и в I квартале следующего года Когалымский наконец-то выйдут из этой зоны. И мы хотя бы в автономном округе, производя электроэнергию больше, чем это требуется для экономики ХМАО, будем спокойны в отношении надежности поставок электроэнергии для нужд населения и промышленности непосредственно на территории автономного округа. Все остальное мы продаем. Мы продаем электроэнергию на Ямал. После ввода энергоблоков на Сургутской ГРЭС-2 (введены летом этого года), пуска энергоблока Няганьской ГРЭС, третьего энергоблока Нижневартовской ГРЭС, который находится в стадии строительства, электроэнергия от них будет востребована Томской областью и Свердловской областью. Сейчас рассматривается вопрос включения в инвестиционную программу Федеральной сетевой компании строительства высоковольтной линии, которая даст возможность забрать часть вырабатываемой электроэнергии в Свердловскую область. Вот такие планы. Так что то, что происходит, востребовано. И это вещь довольно рыночная и затратная. Никто не будет вкладывать инвестиции в продукт, который не востребован на рынке. Так что мы пока нужны. И себе, кстати, тоже. 8 лет у нас не увеличивались мощности по генерации электроэнергии, а за это время наши собственные потребности выросли в разы.

— Предполагается ли строить платные дороги на территории округа?

— У нас очень мало дорог, если их еще и делать платными, то это вряд ли будет целесообразно и нормально воспринято людьми. Тем не менее у нас есть один проект, который, как мы полагаем, может быть использован как альтернатива. В Сургуте есть один мост

через Обь, но он перегружен, мы заказали работу по расчету инвестиционной привлекательности проекта строительства второго моста, и когда мы получим результат расчетов, я думаю, будет позитивный вывод. Это будет альтернатива, можно будет рассмотреть возможность взимания платы. Мы уверены, что найдем инвестора для этого проекта. И этот мост может оказаться первым опытом платной эксплуатации участка дороги на территории ХМАО.

— Какие меры округ планирует для поддержки лесопромышленного комплекса Югры? Рассматриваете ли Вы лес как альтернативу "большой нефти"?

— Не хотелось ни тех, ни других обижать, поэтому трудно сказать про альтернативу. Просто по стоимости и объемам это несопоставимо. Но как сам вид деятельности — это, безусловно, то, что можно назвать альтернативой. Что проблематично в настоящих условиях в ХМАО в отношении лесопромышленного комплекса? Практически все мощности государственные, а отрасль должна развиваться, и это, в том числе, ввиду того, что она довольно старого года рождения и поэтому нуждается в инвестициях, и, как понятно, вкладывать в это прямым рублем из бюджета государства крайне затруднительно, вообще практически невозможно. Тем не менее, мы ввели и используем, на мой взгляд, довольно серьезные меры господдержки. Это субсидирование предприятий в отношении погашения части процентной кредитной ставки (мы очень широко это применяем). Мы рассматривали субсидию как поддержку производства древесно-волоконистых плит. Заинтересованы были именно в этой продукции, потому что рынок требует, и у нас есть мощности. А поскольку они нуждаются в инвестициях, мы постарались просубсидиро-

вать их в этом году и в следующем году. Кроме того, мы предполагали дополнить набор мер государственной поддержки лесопромышленного комплекса за счет того, чтобы вкладывать, инвестировать в строительство так называемых лесных дорог. Дело в том, что у нас, например, максимально богатый лесными ресурсами — Нижневартовский район, но он практически без транспортной инфраструктуры. Советский район — там есть инфраструктура, но лесные ресурсы очень сильно истощены уже из-за многолетних экстенсивных лесозаготовок. Поэтому эти меры поддержки, связанные с развитием лесных дорог, для нас актуальны. Вообще площадь территорий, занятых в автономном округе лесами, сопоставима с территорией всей Швеции. И ресурс как таковой, безусловно, присутствует. Плюс он возобновляемый, что очень интересно. Плюс есть опыт целого ряда государств, которые, собственно говоря, на этом живут всем государством. Поэтому отказываться от этой возможности мы не будем ни в коем случае. Нам важно найти правильную технологическую распоряжения этим ресурсом.

— Каково Ваше отношение к идее создания на территории округа нефтехимических кластеров с использованием ПНГ?

— Мы крайне заинтересованы в развитии нефтегазопереработки в ХМАО. Большие мощности создавать или локальные — это вопрос рынка. В этом году было построено два газоперерабатывающих завода впервые за последние 30 лет. Они расположены на небольших месторождениях, что хорошо. Это вопрос рынка: продукция, потребитель, логистика этого вида товара. ПНГ уже используется в энергетике, строятся станции с использованием газа для выработки электроэнергии. Нефтяникам тяжело заниматься ПНГ, потому что в трубу их не пускает Газпром, в энергосети — РАО ЕЭС. Поэтому самое простое и выгодное — это нефтегазохимия. Сжигать становится невыгодно, дорого приходится платить. Поэтому ищутся возможности производить востребованный на рынке товар, а также товар, который логистически выгодно реализовать. Поэтому интересные вещи мы рассматриваем на площадке нашего инновационного технопарка. Еще 12 предприятий мы создаем в наших образовательных учреждениях, у нас есть один проект со Сколково, мы предполагаем создание технологических решений и проектов, которые будут отвечать на вопросы, которые вы сейчас задаете. В том числе технологии перевода газа в синтетическую нефть. Есть такие разработки, мы ведём такую на площадке Сколково. Надеемся, что это будет востребовано инвесторами, в том числе иностранными. Это не простой

вопрос, большие мощности нефтегазохимических проектов — это большая нагрузка на экологию. И инвестиции очень серьезные. Они также должны быть с колоссальным заделом на завтра, надо не только успевать за развитием технологий, но и опережать их. И это тоже стоит денег. Должна быть создана система от научной разработки до потребителя, которые можно легко переориентировать на другие виды товаров, которые могут оказаться востребованными здесь и сейчас в больших объемах, мне кажется, за этим будущее.

— Ранее Вы заявляли, что не менее 50 коп. от каждого рубля дополнительного дохода в бюджет 2012г. будет направлено в жилищное строительство. Удалось ли сделать намеченное? Какова обеспеченность жильем в округе сегодня?

— Вы более креативно это сказали, я про 50 копеек из рубля не говорила, но мы говорили о том, что не меньше половины всех дополнительных поступающих в бюджет автономного округа ресурсов, кроме запланированных, должно распределяться на жилье. Но можно так креативно сказать, как Вы сказали. В принципе эту тенденцию, по предварительным расчетам, мы так или иначе выдержали. У меня из последних цифр есть суммарный объем средств, который был запланирован на реализацию наших двух основных программ по строительству — улучшение жилищных условий населения ХМАО и содействие развитию жилищного строительства. Так вот, оно выросло в течение года в 2,4 раза — 18,8 млрд руб. мы планировали в начале года, сейчас эта цифра доросла до 45 млрд руб., в том числе за счет окружного бюджета — соответственно 7,1 млрд руб. до 14,5 млрд руб. Основная часть этих средств — это ипотека, 26 млрд руб. с учетом нашей государственной поддержки, помощи по участию в погашении расходов граждан на выплату процентов за пользование ипотечным кредитом. Есть такая мера влияния на активизацию жилищного строительства, как выделение денег муниципалитетам из окружного бюджета на выкуп жилья 70-процентной готовности и выше в населенных пунктах, которые немногочисленны по количеству населения (5 тыс. человек и меньше). Туда тяжелее затянуть инвестора, и там мы позволяем муниципалитетам приобретать жилье 50-процентной готовности и выше. Дальше. Мы выделяем 4,7 млрд руб. на жилищную программу по обеспечению жильем молодых семей и 1,7 млрд руб. на снос вагон-городков. Для нас это тоже чувствительная тема. Вот такие денежки мы запланировали, и получается так, что в

Мы крайне заинтересованы в развитии нефтегазопереработки в ХМАО. Большие мощности создавать или локальные — это вопрос рынка. В этом году было построено два газоперерабатывающих завода впервые за последние 30 лет. Они расположены на небольших месторождениях, что хорошо. Это вопрос рынка: продукция, потребитель, логистика этого вида товара. ПНГ уже используется в энергетике, строятся станции с использованием газа для выработки электроэнергии. Нефтяникам тяжело заниматься ПНГ, потому что в трубу их не пускает Газпром, в энергосети — РАО ЕЭС. Поэтому самое простое и выгодное — это нефтегазохимия. Сжигать становится невыгодно, дорого приходится платить. Поэтому ищутся возможности производить

целом это и сходится на том подходе, который Вы сейчас назвали. Но при этом замечу, что объем накопленных невыполненных обязательств муниципалитетов по обеспечению граждан жильем остается очень большим. У нас ниже среднего по РФ обеспеченность жильем — 19,2 кв. м на человека. У нас на 1 января 2010г. 2 млн кв. м жилья, которое нужно сносить, 10 тыс. вагончиков. Рынок нелегальный не останавливается, тут очень жесткие меры придется принимать, когда мы будем реализовывать муниципальные программы, связанные со сносом вагонгородков. В очереди на социальное жилье на 1 января 2010г. у нас было зарегистрировано 55 тыс. человек. Это колоссальный объем, и этих денег, о которых я говорила выше, явно недостаточно. Мы крайне заинтересованы в том, чтобы приходили инвесторы. И повышаем заработную плату в бюджетной сфере, чтобы люди могли самостоятельно решать эту проблему. Мы работаем, в том числе, над тем, чтобы снизить стоимость квадратного метра жилья на территории ХМАО — она абсолютно необоснованная, реально спекулятивная. Я могу назвать — она от 42-43 тыс. за квадратный метр и до бесконечности. У нас нет еще и культуры подсчета. Редко учитывают



стоимость коммунальной инфраструктуры на квадратный метр. В отношении тротуаров, уличных проездов, детских садов и школ вообще никто не запаривается. Если все это считать — то беспредельно. У нас, чтобы построить детский сад, одно место стоит 1 млн руб. Есть чем заниматься. До прошлого года стоимость квадратного метра жилья росла до 20%. Сейчас мы всеми силами пытаемся сдерживать эти темпы. Есть надежда, что в конце концов достигнем объема нового строительства такого, который повлияет, в том числе, и на установление реальной стоимости квадратного метра.

— При строительстве дорог в ХМАО используются новые технологии. Можно уже говорить о том, что они оправдали себя? Или говорить о том, что за счет использования инновационных материалов снизилась стоимость ежегодного ремонта, пока рано?

— Рано. Мы в прошлом году заключили соглашение с компаниями ТЭКа, которые работают на нашей территории (СИБУР, "Газпромнефть"), для совместной работы в отношении предложенных ими технологий и материалов, которые можно было бы использовать в дорожном строительстве. Они повлияли бы и на срок эксплуатации, и на износ автомобильных шин (что очень привлекательно для автовладельцев), и на понижение шума при движении автотранспорта на 6-8 Дб, по расчетам. Эти два предприятия предложили нам полимерно-битумные вяжущие материалы и геосинтетика. Мы сделали уже одну из дорог до поселка Тундрин в Сургутском районе, но нужно еще какое-то время для того, чтобы исследования по эксплуатации этого дорожного полотна дали подтверждение того, что в данном случае применение таких современных добавок к материалам, которые используются для устройства дорожного полотна, — это то, что нужно. На Западе, по крайней мере в отношении полимерно-битумного вяжущего материала, есть статистика, что этот материал до 20% замещает традиционный битум при дорожном строительстве. Так что будем надеяться, что этот проект пройдет успешно и мы сможем использовать технологии, которые дадут нам возможность не присаживаться на эту тему каждый день и максимально усилить наши планы по строительству новых дорог. Для нас это крайне важная тема — очень большая территория, много населенных пунктов, и больше 100 из них находятся в труднодоступной зоне.

— Вы активный пользователь соцсетей. Что это дает Вам как главе региона?

— Несмотря на то, что я еженедельно провожу прием по личным вопросам, не говоря уже о том, что я часто езжу и всегда в поездках встречаюсь с людьми, многие люди воспринимают этот канал как возможность прямого диалога, влияния на меня или донесения информации, которую они считают необходимой. Я поддерживаю людей в этом отношении. Если им удобен такой формат, значит, несмотря на опасности, связанные с пребыванием и работой в Твиттере, пока я держу эту площадку. Люди пишут обо всем. Иногда остаются неудовлетворенными, иногда довольны тем, как завершилось наше общение. Это эффективный канал прямого диалога губернатора и простого человека. Пусть иногда не реального, а виртуального человека. В любом случае, понятно, что есть живые люди, которые хотели бы об этом спросить, которые так думают, и твой ответ всегда доходит до потребителя.

— Как сегодня развиваются традиционные для малых северных народов промыслы — рыболовство, оленеводство, сбор дикоросов?

— Мы действительно уделяем большое внимание этой отрасли экономики, не получая особых дивидендов в экономическом смысле. Хотя в отношении этносохранения, этносохранения целых народов (ханты, манси, ненцев) — это вещь, которой нельзя не заниматься. Именно поэтому мы тратим на это деньги не жадничая. В этом году мы свыше 170 млн руб. направили на развитие территорий традиционного природопользования. Вопросы, связанные с добычей и переработкой рыбы — здесь все связано. Добыча или сбор и обязательно переработка. Это одни из самых важных направлений нашей работы для того, чтобы сохранить народ, для того, чтобы сохранить его культуру, язык и традиции. В отношении оленеводства, тьфу-тьфу-тьфу, все идет более-менее по плану. У нас не очень большие цифры, особенно по сравнению с Ямалом, например, где поголовье оленей — 700 тыс. У нас сегодня 36 тыс., а емкость наших пастбищ не превышает возможности прокормить 47 тыс. голов. Тем не менее, мы работаем над тем, чтобы добиться этого поголовья, потому что нам крайне важно занять людей, чтобы они занимались традиционными видами деятельности. Например, если говорить о показателе оленины, ежегодно на 40% у нас прирастает объем. А это занятые люди, занятые тем видом деятельности, который сформировал как таковой этнос, культуру, традиции.

— А что за проект с чипированием оленей?

— Это современный способ учета, а следовательно, легальности, сохранения. У оленя

много врагов, и это не только производственная деятельность, которая сокращает объемы пастбищ, но и просто плохие люди, которые способны загубить этого оленя для развлечения, а не для того, чтобы не умереть с голода. Поэтому в современном мире используется такой способ учета. Это и возможность отслеживать качество оленины. Недавно встречалась с оленеводами. Они поддержали эту идею. Я бы без их мнения никогда бы не двигалась в этом направлении, потому что веками их никто не чипировал, но веками никто и не посягал на их возможности. Сейчас нужно их сохранять. Есть такой способ. Ну хорошо. Как говорят специалисты, он безболезненный. Информация, которую несет в себе чип, легко считывается. В следующем году, выходя на этот проект, мы всех взрослых обслужим, в 2015-2016гг. — уже и молодняк. Оленеводы заинтересовались, поэтому мы будем делать это. Все, что необходимо, все, что специалистам и людям покажется нужным, мы будем реализовывать. Нам важно, чтобы у людей остались возможности делать то, что веками делали их предки.

— Насколько я понимаю, у вас есть большая потребность в арендном жилье. В этом направлении что-то решается?

— Да, есть потребность. Еще раз обращаю внимание на цифры, которые я назвала выше, касающиеся аварийного жилья и очередей. Мы практически подготовили всю нормативную базу, чтобы это направление стало интересным. Перед отъездом в Москву я разговорила с одним из людей, которые заинтересовались как инвесторы в этих проектах и готовы заниматься этим. Кроме того, в программе правительства РФ предусмотрена такая мера стимулирования строительства жилья эконом-класса за счет возможности получения инвестором бесплатного земельного участка. И мы будем максимально это использовать для таких нужд. Когда мы готовили концепцию развития арендного жилья, мы выявили следующее: нелегальный рынок существует, и мы выявили необходимость того, чтобы плата за арендное жилье была ниже процентов на 30 от того, что сформировалось на спекулятивном рынке, иначе он в принципе не пойдет. Если брать на сегодняшний день, мы можем говорить о том, что единственный потребитель арендного жилья — это те, кто работает в бюджетной сфере, или специалисты, которых мы будем приглашать для работы в социальной сфере — здравоохранении, культуре, образовании. Но на самом деле арендное жилье в принципе, по его идеологии, не для этой категории людей, а в принципе — чтобы обеспечить конституционное право человека на выбор, где ему

жить. Когда ты знаешь, что в любом месте РФ, где ты хочешь жить, где тебе понравилась работа, где тебе понравились климатические условия, где будут учиться твои дети, еще по каким-то причинам, — ты свободно найдешь комфортное, качественное, обустроенное жилье. Это то, к чему нужно стремиться. Мы идем на этот проект и предоставляем государственную площадку. У нас есть жилищное агентство, появился еще частный инвестор, и мы запускаем его на этот проект по арендному жилью.

— Вахтовики, нефтяники относятся к категории, которая может воспользоваться преимуществами этого вида арендного жилья?

— Я не сказала об этом. В принципе, да, это тоже народонаселение, приглашенные специалисты, которые захотят сюда приехать. Но, как правило, сами нефтяные компании создают вахтовикам условия для проживания, общежития. Но если мы предложим правильную альтернативу, то нефтяникам не нужно будет отвлекаться, строить жилье и содержать его, когда местные власти создадут такой жилой фонд, в том числе и для этого. Компании могли бы арендовать этот жилой фонд. Это тоже направление совместного инвестирования, муниципального и частного.

— Вы сказали про второй мост в Сургуте. Он будет построен рядом с тем, который существует, или где-то в другом месте?

— Это вопрос обоснования инвестиций. И смотря что значит "рядом". Вот так, прямо через 10 м — нет, конечно. Там же несколько вопросов решается одновременно. У нас территория колоссальная — 560 тыс. кв. км, и мы считаем, что 200 верст — вообще не расстояние. Спокойно ездим по всему округу. Северяне очень активный для передвижения народ.

— Вчера президент много говорил о развитии регионов. Как Вы считаете, в Вашем регионе после этого послания что может измениться? Может, это инфраструктурные проекты или еще что-то? И, как Вы считаете, о чем не было сказано?

— Если президент посчитал сказать нужным в послании именно то, о чем он сказал, значит, это было обдуманно. Президент назвал стратегические направления. Дальше локализовывать, расширять, сужать для конкретного региона, для конкретного муниципалитета, для конкретной отрасли — это уже вопрос исполнителя. При этом была сказана еще одна важная вещь — что все участники должны быть ответственны за то, что им будет определено в зависимости от того, кто из нас

Если Президент посчитал сказать нужным в послании именно то, о чем он сказал, значит, это было обдуманно. Президент назвал стратегические направления. Дальше локализовывать, расширять, сужать для конкретного региона, для конкретного муниципалитета, для конкретной отрасли — это уже вопрос исполнителя. При этом была сказана еще одна важная вещь — что все участники должны быть ответственны за то, что им будет определено в зависимости от того, кто из нас чем занимается, либо, если речь о бизнесе, — за те обязательства, которые он на себя примет. Когда есть связка между тем, что каждый из нас знает и понимает ответственность за то, что он на себя взял, вот тут и результат

чем занимается, либо, если речь о бизнесе, — за те обязательства, которые он на себя примет. Когда есть связка между тем, что каждый из нас знает и понимает ответственность за то, что он на себя взял, вот тут и результат, о котором Вы говорите. Что из того, что было сказано, ложится на наш регион? Все. Это зависит от таланта восприятия и желания взять на себя одну или все задачи, о которых упомянул президент. Кстати, в том числе было

сказано о жилищной проблеме, а для нас это вопрос вопросов. Но мы не сможем решить его, если одновременно не будем повышать заработные платы в бюджетной отрасли, о чем тоже говорил президент, если одновременно не будем заниматься инфраструктурными объектами, если не будем заниматься агропромышленным комплексом. Вы не поверите, хотя мы и не считаемся благоприятной территорией для занятий сельским хозяйством, но мы им занимаемся, потому что это рабочие места, потому что это сохранение деревни. А как для ханты, манси и ненцев олень, так для русских — деревня. А деревня — это сельское хозяйство. Поэтому мы будем этим заниматься в любом случае.

— *Ну, а в первую очередь что будет меняться? Какие основные направления для изменений?*

— Меня сегодня спросили: "Президент сказал, что хватит жить на ТЭКе — будем жить по-другому". А мы будем жить в том числе на ТЭКе или в первую очередь на ТЭКе, потому что это наша мировая компетенция, и для того, чтобы не жить на ТЭКе, надо давать возможность развиваться ТЭКу. Да, ресурсы нужны для того, чтобы не жить на ТЭКе. Сегодня, завтра и еще много лет это югорский ТЭК, и у нас нет возможности отказаться в одну минуту от того, что мы делаем. И даже не в одну минуту, даже несколько десятков лет мы не будем от этого отказываться, потому что то, что мы делаем, требуется народонаселению мира. Мы 7% от общемировой добычи нефти добываем. Только две страны могут сравниться с нашими региональными возможностями, США в том числе.

— *Сколько было привлечено инвестиций в уходящем году? Какие объемы планируются в следующем? В каком объеме планируется поддержка высокотехнологичных отраслей?*

— ХМАО является одним из лидеров по объему инвестиций, привлекаемых на территорию. Это связано, прежде всего, с нашей работой, это ТЭК. Я уже называла проекты, в которые так или иначе были привлечены инвестиционные ресурсы. В проекты по утилизации ПНГ за три года было инвестировано 104 млрд руб., плюс 44 млрд будет вложено в следующие два года. Мне кажется, что, когда мы говорим об инвестициях, важно то, чтобы они пришли, в объемах, которые требуются территории. Я называла, сколько нужно денег для того, чтобы держать нефтянку на том уровне, которым мы сегодня располагаем, — 500 млрд руб. А мы хотим больше, потому что хотим, чтобы возможности ТЭКа не снижались, а сохранились на том же уровне или росли в разумных пределах. Мы также го-

ворили об электроэнергетике — это отрасли, которые потребляют максимальные объемы инвестиций. Куда мы ждем инвестиций? В лесопромышленный комплекс. У нас есть три проекта суммарной стоимостью свыше 6 млрд руб. Мост через Обь в Сургуте — до 30 млрд руб. Важна не сама по себе цифра. Считается, что в нефтянку инвестиции сами придут, но сами они не приходят. Мы приняли решение, этот год был первым по применению этого решения, ХМАО — самый крупный инвестор в геологоразведку, потому что мы предоставляем недропользователям льготы, когда они вкладывают ресурсы в геологоразведку. И потери нашего бюджета от этой льготы не меньше чем 20 млрд руб. Мы рассчитываем, что в геологоразведку в этом году будет привлечено почти 30 млрд руб., ждем 28 млрд, своих вкладываем 20 млрд. Соотносите? Это в 2012г. Еще 2 года назад недропользователи направляли в геологоразведку около 15 млрд руб. В два раза выросли инвестиции. После того, как мы простимулировали недропользователей, одновременно еще действовала федеральная норма 60/66, чем заинтересовали нефтяников на увеличение объемов производства сырой нефти, а это возможно только тогда, когда вкладываешь в геологоразведку. Вы помните, я сказала, что выросли объемы эксплуатационного бурения, что позволило нам рассчитывать на то, что мы около 260 млн т вместо ожидаемых 258 млн т нефти получим в этом году.

— *А поддержка науки?*

— Это важнейший аспект. Кстати, я упомянула про "Сколково", но у нас еще один проект. Мы с Российской академией наук сейчас прорабатываем вопрос создания Центра РАН, который будет заниматься стратегическими для нас разработками повышения эффективности использования нефтяных месторождений. Одна из компаний — "Роснефть" — заключила соглашение с ExxonMobil о разработке технологий, с помощью которых можно заниматься баженовскими свитами на территории автономного округа. Около 70 участков недр, в которых есть проявления баженовских свит, сегодня уже закреплены за недропользователями. И не просто так "Роснефть" и иностранный партнер пошли на это соглашение: увидели поддержку государства, принятые решения по НДС в отношении трудной нефти, региональные льготы, связанные с геологоразведкой и привлечением инвестиций в недропользование. Когда инвестор, в том числе иностранный, заключил соглашение, это реальная демонстрация того, что принятые решения воспринимаются инвестором как благоприятный сигнал для вложения инвестиций. Мы с Российской

академией наук должны были встретиться в начале декабря, но, к сожалению, перенесли встречу. Мы занимаемся этим все вместе: территория, Академия наук и недропользователи, которые осуществляют свою деятельность на территории ХМАО. У нас есть как минимум два крупных субъектов государственных институтов — им.Шпильмана и институт в Нижневартовске, которые мы полагаем подтянуть в инфраструктуру Центра Российской академии наук для того, чтобы старт был как можно более приближен. Вообще это непростая история.

— *Что делается и планируется делать с точки зрения продвижения округа и позиционирования культурно-туристической привлекательности региона? Какие приоритетные виды туризма Вы видите у себя в регионе?*

— Мы ищем свой туристический тренд. В поиске — 50% успеха с точки зрения возможности сказать, что мы создали туристическую отрасль в ХМАО. Все знают, что в Египет надо ехать, чтобы увидеть пирамиды, а потом определили, что там хорошо заниматься подводным плаванием. Вот и мы ищем что-то подобное. Мы сейчас уделяем больше всего внимания деловому туризму, ситуационному, куда относим спорт, культуру и, возможно, медицину. Мы много вкладываем в развитие инфраструктуры здравоохранения.

Мы уже имеем десятки и сотни тысяч туристов. Бiatлон, шахматы, хоккей. Здравоохранение — тоже сразу открывается большой поток народу. Культура — это тоже сразу событийно много людей. Мы проводим международный кинофестиваль "Дух огня". Регион становится узнаваемым, люди хотят просто приехать. А потом, один раз увидев Югру, они хотят вернуться. Экотуризм, этнотуризм, экстремальный туризм. Здесь мы ищем иностранного партнера, нам хочется, чтобы проект был безошибочным. Есть опытные компании в мире, которые умеют это делать. Мы готовимся к переговорам с несколькими из них, чтобы привлечь иностранные инвестиции. У нас есть уникальные места. Я много езжу по округу, но каждый раз открываю для себя ХМАО. У нас есть места, которые коренные народы считают священными. Обь и Иртыш сливаются именно на территории автономного округа в районе Ханты-Мансийска. Издревле коренные народы считают это местом привлечения позитивной энергии и сопровождения их дальше по жизни. Одно из семи финно-угорских чудес света находится на территории автономного округа — Барсова гора, уникальное место с более чем 7 тыс. лет археологических данных. Я вас приглашаю всех лично убедиться в этом: увидеть Югру — влюбиться в Россию.

Отдельно взятая Россия Развитие экономики Калининградской области

Губернатор Калининградской области Николай Цуканов рассказал о развитии связей Калининградской области с Большой землей и Евросоюзом, о ключевых направлениях развития экономики региона, о трудах и днях сельского хозяйства и эндемичной янтарной отрасли.



— *На этой неделе Госдума РФ приняла в первом чтении закон, гарантирующий резидентам особой экономической зоны в Калининградской области, что условия их хозяйствования не ухудшатся до 1 апреля 2016г., когда завершается срок действия ряда преференций ОЭЗ. Чем вызвано принятие такого решения? Какие перспективы оно даст региону?*

— Мы работали над этими поправками на протяжении последнего года. Только за один год мне приходилось обращаться в правительство РФ по поводу изменений в действующее законодательство. Например, вводится таможенная пошлина на вывоз рапса, ограничения на жиры, на ввоз живых поросят. Это означает, что инвестор, который вложил определенные средства, исходя из закона об ОЭЗ, выдержал все установленные правила, стал резидентом и рассчитывал на

эти установленные льготы. А их кто-то берет и отменяет. Конечно, инвестор возмущается: "Меня обманули!". Оказывается, что первый, кто не соблюдает закон, это государство. Инвестор сворачивается и уходит, и мы получаем мощный резонанс. Поэтому мы долго думали о том, как подойти к этому закону. Я обращался к президенту и премьеру, и мы решили, что, если федеральное ведомство ухудшает условия для инвестора, пусть оно и компенсирует инвестору эти потери. Сопротивление было колоссальное. Первое заключение от правительства было отрицательное, но мы еще раз обратились в правительство к Дмитрию Козаку, попросили еще раз провести совещание, чтобы мы смогли еще разубедить: "Не нарушайте закон — и не будет этой компенсации". И мы смогли убедить, что этот закон нам крайне необходим. Я надеюсь, что он не будет размыт во втором чтении и будет

некоей гарантией и сегодняшним инвесторам, которые уже являются резидентами, и будущим, которые к нам придут, — гарантией того, что закон будет соблюдаться, они могут рассчитывать на преференции, и государство выполнит свои обязательства. Вот и все, о чем говорит эта поправка.

— *Как область выглядит в рейтингах инвестиционной привлекательности российских регионов?*

— Рейтингов так много разных. Есть рейтинги, подготовленные какими-то независимыми экспертами, есть рейтинги Минрегиона. Если говорить о последнем рейтинге, который я читал буквально в самолете, — журнал "Эксперт" говорит о том, что Калининградская область находится на 24-м месте в рейтинге инвестиционной привлекательности. Тут нет смысла соглашаться или не соглашаться — это мнение экспертов. Тем не менее, я бы хотел, чтобы мы были в десятке хотя бы, и такую задачу я поставил. Думаю, что за 2013г. мы сможем добиться этого. Это вполне достижимый показатель для нас. Мы уже сегодня видим рост — по сравнению с прошлым годом мы поднялись на несколько пунктов, даже по оценке "Эксперта". Если говорить о криминогенной обстановке (а для бизнеса важна стабильность), мы находимся уже на 19-м месте по сравнению с другими регионами, даже более успешными. То есть бизнес чувствует себя уверенно на территории Калининградской области, что немаловажно. Если говорить о притоке инвестиций, рост произошел на девять пунктов по сравнению с прошлым годом. Мы прогнозируем, что в 2012г. объем инвестиций будет где-то в два раза увеличен. В прошлом году эта цифра была порядка 32 млрд руб. — это инвестиции как иностранные, так и российские, в том числе государственные. В этом году мы считываем, что это будет около 78 млрд руб. Очевидно, что и инвесторы нам доверяют, и государство тоже заботится о Калининградской области и вкладывает деньги, прежде всего в экономику, в инфраструктуру.

— *2012 год — год вступления России в ВТО. Готова ли промышленность Калининградской области к выходу на европейские рынки? Как Вы оцениваете промышленный потенциал региона?*

— Промышленность наша пока к ВТО не готова. Но есть некоторые сегменты экономики, которые мы сегодня уже можем представить на мировые рынки, например в части

сельхозпродукции, изделий из янтаря. Если говорить, ждут ли нас там, конечно, никто не ждет. У нас есть хороший пример, наши соседи литовцы, там численность населения в два раза больше, чем в Калининградской области, маленькое государство, которое вступило в Евросоюз, сегодня мы видим, что их экономика не на подъеме. Это просто еще один рынок сбыта, куда поставляются все европейские товары. Скорее всего, и нас ждут в ВТО с точки зрения рынка сбыта. Но мы настроены по-другому. Сейчас мы бы хотели внести в законодательство изменения, мы будем строить с инвесторами предприятие с сертифицированным для Европы производством. Мы уже обратились в правительство РФ в части железнодорожных тарифов. Литва защищает свои рынки за счет этих тарифов, получается неравная конкурентная борьба. Мы сегодня готовы поставлять свинину, давайте убирать таможенные пошлины и другие ограничения. У нас есть завод "Балткран", который выпускает краны, конкурентоспособные на европейском рынке. И мы тоже говорим о снятии ограничений. То есть сегодня идет работа в рамках двусторонней комиссии, а я являюсь сопредседателем комиссии российско-литовской и российско-польской, мы обсуждаем возможный выход наших предприятий на европейский рынок. Есть договоренность с литовцами в части Минсельхоза, литовцы сказали, что готовы нашу продукцию сертифицировать на Литву, а это означает и на Евросоюз. А мы, в свою очередь, согласились пустить в область их инвесторов построить, допустим, сахарный завод, мы даем им возможность выйти на российский рынок. Такие двусторонние контакты дают нам надежду, что мы поборемся за европейский рынок, а ВТО — это тот инструмент, который нам даст эти возможности, потому что раньше конкурировать было крайне сложно.

— **Поговорим о конкретных инвестиционных проектах, в частности о создании автокластера в Калининграде. Сейчас ГК "Автотор" основную часть налогов платит в федеральный бюджет, региональному бюджету остается лишь десятая часть. Планируется ли изменение ситуации в будущем, после создания автокластера? Какие предложения на этот счет есть у региональных властей?**

— Мы же понимаем, что "Автотор" является резидентом свободной экономической зоны и живет благодаря тем законам, которые дают налоговые и таможенные преференции. Но уже с 2013г. они начнут платить часть налогов в местный бюджет. Если бы сегодня сумма поступлений в региональный бюджет была 10%, это было бы хорошо, на самом деле

она гораздо скромнее. Но нас это не огорчает, потому что мы понимаем, что в следующем году эта сумма увеличится в разы, через год — еще, через пять лет это уже будет 100% налогов в местный бюджет. Но речь идет не только о налогах. Речь идет о компетенции. Сегодня "Автотор" — достаточно небольшая локализация. Они красят кузова, для некоторых машин они сваривают эти кузова, собирают, но все равно локализация достаточно низкая. Так, сейчас, когда мы говорим о развитии автокластера, предполагается постепенная локализация до 50%. А это уже, соответственно, и сидения, и обивки, и приборы, и детали какие-то, это и сварка, и покраска — это не просто "конструктор леги", а, соответственно, это инженеры, новые технологии, новые компетенции и, конечно же, совершенно другие налоги. Но мы и дальше говорим — мы говорим о социальной инфраструктуре. "Автотор" сегодня декларирует желание построить поселок рабочим — до 30 тыс. человек. Мы в свою очередь готовы тогда построить дорогу, школу, детский сад, спортивный комплекс. Эта совместная работа даст нам новую точку роста. Если автомобильный кластер будет развиваться — а я уверен, что будет, конечно, при поддержке государства, — то у Калининградской области появляются потрясающие перспективы. Мы рассчитываем, что появится еще до 5 тыс. новых рабочих мест в этом направлении, и главное — это будут более квалифицированные рабочие места — как раз то, о чем говорил в своем послании президент: высокооплачиваемые места и квалифицированные рабочие, это уже будет новая компетенция. Плюс мы уже сейчас готовим в своих училищах специалистов для "Автотора". То есть это комплексная работа, это целый кластер, к которому мы подходим системно, с пониманием, что он региону крайне важен, крайне необходим.

— **Какова структура инвестиций? Куда они были направлены?**

— Не секрет, что мы строим атомную станцию. Было много дискуссий на эту тему. Но мы-то понимаем, что она нам нужна. Калининградская область — это анклав, и если мы не будем иметь свою энергию, завтра мы будем ограничены в развитии экономики. Газ мы получаем через Литву и Белоруссию, а это постоянные риски, кто-то отбирает лишний объем газа, и область вынуждена переходить на мазут, который мы завозим через эти же страны железнодорожным транспортом. Речь идет об экономической безопасности. Также мы строим большое газовое хранилище, оно тоже даст нам возможность в пиковые месяцы снять напряженность с газом, сейчас с этим тоже есть проблемы. С использовани-

ем частных инвестиций мы строим животноводческие комплексы, дороги, мосты. У нас есть эстакадный мост, который стоял 25 лет и упирался в здание, мы его построили. Это символ советской бесхозяйственности. Мы потихоньку решаем это вопросы. Также есть инвесторы, которые вкладывают в портовую инфраструктуру, в причальные стенки, причалы. Есть новый биохимический кластер. У нас работает содружество "Соя", они делают уже четвертую очередь по производству соевого шрота. причем около 30% своей продукции они экспортируют. Предприятие "Автотор" в ближайшее время планирует построить вместе с BMW 12 новых заводов, сегодня уже идет работа. Кроме того строим школы, детские сады. В прошлом году построили 4 школы. Это разного рода инвестиции — и частные, и государственные, вложения в социальную и другую инфраструктуру. То, без чего область не может развиваться, находясь в сердце Европы.

— **Как Вы относитесь к идее строительства ветки газопровода "Нордстрим" ("Северный поток") в Калининградскую область? Есть ли в этом необходимость? Если да, то будут ли региональные власти лоббировать эту тему? Поможет ли прокладка ветки решить проблему высоких газовых тарифов в регионе?**

— Два года назад у нас газ стоил ровно в два раза больше, чем в Смоленске. Соответственно, это напрямую отражалось на тарифах, а они и так высокие, и так калининградцы испытывают на себе это давление и такие "хорошие европейские объятия". Тем не менее, было принято решение на уровне руководства страны, и цена на газ не поднималась на протяжении двух лет. И практически сейчас разница где-то 25% от цены на основной территории РФ — у нас выше. Калининградская область пыталась аргументировать и достучаться до Газпрома с тем, чтобы все-таки построить в регион это ответвление "Северного потока". К сожалению, это решение не было принято. Год я этим занимаюсь достаточно активно. И с премьером, и с президентом — десятки раз постоянно возвращаюсь и возвращаюсь к этому вопросу. Потому что для нас энергетическая безопасность очень важна. И для России важна. Потому что наши европейские соседи Калининградской областью иногда спекулируют, а может быть, даже в какой-то степени и шантажируют. Моя последняя встреча с президентом меня очень сильно порадовала, более того, я был удивлен — насколько президент все чувствует и понимает эти проблемы. Он дал тут же поручение Газпрому проработать вопрос ответвления от "Северного потока" на Кали-

Два года назад у нас газ стоил ровно в два раза больше, чем в Смоленске. Соответственно, это напрямую отражалось на тарифах, а они и так высокие, и так калининградцы испытывают на себе это давление и такие "хорошие европейские объятия". Тем не менее, было принято решение на уровне руководства страны, и цена на газ не поднималась на протяжении двух лет. И практически сейчас разница где-то 25% от цены на основной территории РФ — у нас выше.

нинградскую область. Прежде всего — чтобы обеспечить энергетическую безопасность региона. Там живет миллион человек, и мы не должны зависеть от настроения наших соседей: хорошее у них настроение — получайте газ, плохое — закрыли. И плюс это развитие, это экономика. Имея лимиты газа, а сегодня, кстати, у нас их уже нет, уже инвесторы, которые к нам приходят, запрашивают лимит газа, а мы им говорим — вот наши остатки, на это вы можете рассчитывать, а на это — нет. Хотя сегодня есть два инвестора, которые будут забирать столько газа, сколько придет, и дальше продукция, которую они будут выпускать, будет направлена на экспорт. Вот об этом я и говорил с руководством Газпрома, у меня вчера была с ними встреча, с господином Миллером. Я уверен, что возможность поддержки нашему региону будет найдена и лимиты газа будут. Но для нас "Северный поток" — это не просто слова, для нас это жизнь — стабильная, безопасная. В конце концов, мы должны иметь нормальные тарифы, и наше население может рассчитывать на это.

— **Строительство глубоководного порта в Балтийске. Реализация инвест-**

проекта предусмотрена в федеральной целевой программе "Развитие транспортной системы на 2010–2015гг." Когда начнется строительство порта? Предполагается, что три четверти стоимости порта (свыше 70 млрд руб.) вложат инвесторы. Удастся ли региону найти такого инвестора?

— У нас сегодня есть два порта — рыбный и торговый. Они находятся внутри города. Все корабли идут около 30 км по каналу. Он односторонний, и это создает неудобства. Кроме того, в последнее время появились серьезные изменения в портах наших соседей — это и Гданьск, и Клайпеда. Но на самом деле калининградские порты не конкурируют с литовцами и поляками, мы конкурируем с портом Усть-Луга. Сегодня большая часть груза направляется туда. Новый порт нам, конечно, нужен. Мы выбрали специально место, чтобы это было в акватории моря. Там не будет канала, то есть будут сокращены издержки. В 2013г. мы будем вести проектирование. Инвестор будет готов вложиться в новый порт, чтобы переваливать контейнерные грузы. Мы разговаривали с китайцами, готовы ли они к нам зайти и построить свою причальную стенку, свою часть порта. Я получил принципиальную поддержку со стороны руководства страны, что мы можем запускать китайцев как инвесторов, рассматривать их как потенциальных инвесторов, китайцы также потенциально готовы. Плюс сегодня уже есть возможность договориться с белорусами, на встрече с президентом Белоруссии мы обсудили возможность перевалки грузов через наш порт. Они понимают, что риски литовского транзита велики, они постоянно поднимают стоимость тарифа, регулируя тем самым потоки. Тем не менее, в Белоруссии есть политическая воля дифференцировать грузы — часть через Литву, часть через Калининград. Это, прежде всего, удобрения и техника. Так вот, мы уже сегодня готовы строить под белорусские грузы часть порта. Кроме того, вполне возможно, что мы станем хабом, хотя мы отдаем себе отчет, что Усть-Луга далеко ушла. Есть вещи не экономические, а политические. Допустим, направить часть грузов через калининградский порт, это может быть политическое решение страны, допустим, металл, чугун. Должны поддерживаться тарифы, хотя бы по территории РФ. Думаю, здесь будет найдена золотая середина, и порт Калининграда будет построен. Проектирование порта намечено на 2013г., строительство — в 2014–2015гг.

— **Реально ли достроить скоростную дорогу Москва – Минск – Вильнюс, чтобы он захватывала и Калининград?**

— Мы живем в такое время, запускаем спутники, ракеты, думаем, как на Марс высадиться, а поезд 1200 км идет 23,5 часа. Люди трясутся в поезде, их вещи проверяют пограничники белорусские, литовские, наши, ночью будят их, пинают — это дикость. Я однажды попросил бывшего вице-премьера Александра Жукова проехаться, он все прелести этого поезда знает. Первое, что можно сделать, — пустить экспресс, который без остановки пройдет транзитом все эти государства. Против выступает Евросоюз. По шенгенским требованиям, поезд, который идет без остановки, должен иметь скорость не менее 190 км в час. Смешные требования, они полагают, что кто-то сможет прыгнуть с поезда на скорости 140 км в час, желая стать европейцем. Но 190 км в час литовские рельсы не выдержат, у них старая железная дорога, она до сих пор не электрифицирована, поэтому надо вести диалог с партнерами из Белоруссии и Литвы. Во время нашего визита в Белоруссию Лукашенко сказал, что они договорились с литовцами о реконструкции участка дороги и запуске экспресса Минск-Вильнюс. Тогда я предложил, чтобы Россия выступила в качестве партнера, предложил обсудить участок Вильнюс — Калининград. Лукашенко сказал, что он готов поддержать, но добавил, что и нашему МИДу надо поработать. И тогда все получится. Уже есть планы по реконструкции участка дороги Москва-Минск. Участок Минск-Вильнюс будет сейчас в рамках соглашений между Литвой и Белоруссией, дальше останется маленький участок, где нам надо провести реконструкцию. Я уверен, что это будет, выбора нет. У нас будут проводиться матчи в рамках чемпионата мира по футболу в 2018г., а до этого времени этот вопрос должен решиться. Уверен, что будет и экспресс, и будет проведена реконструкция. При этом в 2013г. мы уже сможем сократить время поезда в пути на 4–5 часов за счет участка дороги до Минска и от Минска до литовской границы. Договоримся, чтобы досмотр осуществлялся в движении. А начало строительства — процесс длительный, здесь много политики.

— **Поговорим о ваших, скажем так, знаковых отраслях. Как Вы видите развитие янтарного кластера? Останется ли янтарь в регионе?**

— Янтарь в любом случае останется в регионе. Сегодня 90% разведанных запасов янтаря находится на территории Калининградской области. Где-то есть янтарь в Японии, на Украине, что-то у поляков, что-то у литовцев — но это мизерные объемы. Сегодня весь янтарь, который обрабатывается, перерабатывается, — это янтарь Калининград-



ской области. Но, к сожалению, экономика региона, экономика страны получает слезы в бюджет. 15 тыс. рабочих мест создано в этой отрасли в Польше, примерно 8 тыс. рабочих мест на переработке янтаря создано в Литве. Рынок янтарных изделий мы оцениваем в сумму около 1 млрд долл. в год. Все российские бюджеты — региональный, муниципальный, федеральный — получают около 250 млн руб. Но самое главное — мы потеряли имидж и бренд янтарной столицы. Сегодня поляки проводят конкурсы "Янтарный путь", у них Янтарная улица, у них чемпионат Европы по футболу — "янтарный стадион". А где Калининград? Вот об этом я стал говорить на самом высоком уровне еще два года назад. Конечно же, риски большие я на себя взял. Все губернаторы пытались с этим бороться — каким-то образом вернуть данный комбинат в экономику региона: кто-то — с большим успехом, кто-то — с меньшим. Но мы продвинулись очень далеко. Я сейчас не буду говорить, как это нам удалось, но есть поручение президента вице-премьеру Шувалову, губернатору Калининградской области Цуканову разработать стратегию развития янтарной отрасли, где основным индикативным показателем будет переработка внутри региона. Это самое главное. Мы сейчас с Министерством финансов активно устраняем разногласия, разницу в подходах. Мы считаем, что нужно прежде всего сделать свободную продажу, а это либо аукцион, либо биржа. Мы говорим, что биржа вполне могла бы быть организована в Калининградской области. Любой производитель может купить янтарь — китаец, поляк, литовец — покупайте на бирже, честная, справедливая, рыночная цена. Дальше, они могут вывезти, тогда как мы защищаем своих переработчиков? Делаем небольшую пошлину — 25-30%. Хочешь в Польшу — вывози, но этот зазор между нашей ценой и той даст нашим переработчикам возможность перерабатывать янтарь внутри. Мы созда-

дим налоговые каникулы для всех, кто будет перерабатывать янтарь на территории Калининградской области, уже за счет муниципальных и региональных налогов. У нас есть территории, которые мы выделим специально под это. Мы сейчас вносим изменения в федеральное законодательство, чтобы не было ограничений по вывозу ювелирных изделий. Там много разных вопросов, например у поляков серебро не является драгметаллом, они легко его вывозят. Мы говорим: давайте посмотрим, что же делают китайцы из янтаря. Может быть, мы можем производить готовые изделия, а не отправлять туда сырье. То есть первое — свободная продажа через биржу. Второе — ответственность за нелегальную добычу янтаря — это примерно 50%, если янтарный комбинат добывает 350 т в год, то где около 100-120 т в год еще дополнительно "черные копатели" добывают, нанося серьезный ущерб экономике. Необходимы ответственность за нелегальную добычу, снятие барьеров для вывоза изделий, таможенная пошлина для тех, кто вывозит сырье, и налоговые каникулы для тех, кто будет перерабатывать янтарь внутри страны. Мы сейчас готовим специалистов на базе нашего колледжа, переработчиков-ювелиров. Плюс мы договорились с Польской академией искусств, они готовы обучать дизайнеров-ювелиров на территории области. Уверен, что сегодня обратного пути нет. Государство должно быть 100-процентным акционером янтарного комбината. Это наша позиция. Пусть добывает государство, перерабатывать могут частные компании. И тогда мы получим и налоги в федеральный и региональный бюджеты, и вернем бренд Калининградской области, и сможем создать до 10 тыс. новых рабочих мест.

— **Зачем вы завозите в область американских коров?**

— Почему американские? Такое решение принял инвестор, компания "Мираторг", по-

тому что он считает, что это самая выносливая порода. Это будет неприхотливый метод содержания. Будет только ограждение и корм. Как говорят специалисты, коровы боятся не холода, а голода. Будет усиленное кормление. Эти коровы неприхотливы, дают потомство быстро. Кстати "Мираторг" пришел в регион по нашей просьбе, мы долго их уговаривали, чтобы они пришли к нам в самый депрессивный район с проектом по разведению крупного рогатого скота, за это мы предоставляем дороги, газ, электричество. Все дадим, только придите сюда и дайте рабочие места, производите продукцию и платите налоги.

— **Зачем сегодня калининградские власти вкладывают беспрецедентные суммы в сельское хозяйство?**

— Я много сегодня говорю слово "безопасность". Многие забывают Калининградскую область: прогноз погоды смотришь в федеральных новостях — и про нашу область не говорят, показывают карту страны — и Калининградской области нет на карте. Хочу напомнить, что Калининградская область находится в сердце Европы, но это российская Европа, это была, есть и будет всегда территория РФ. Но сегодня мы экспортируем сельхозпродукцию из ближайших стран и с основной территории РФ. Вводит, допустим, Онищенко ограничения на огурцы, как это было в прошлом году, или на говядину. В Москву можно привезти продукцию из Краснодар, Астрахани. А в Калининград как привезти, когда кругом граница, когда есть таможенные ограничения и прочее? По некоторым продуктам мы экспортируем до 70% — это овощи, мясо, яйцо, крупы. Это ненормальная ситуация. Восточная Пруссия традиционно была житницей Германии, она кормила всю Европу. Сегодня мы приняли решение инвестировать в сельское хозяйство серьезные деньги. Только в прошлом году мы выделили из регионального бюджета почти миллиард рублей. Это позволило привлечь еще 3,5 млрд из федерального бюджета и плюс инвесторы, которые вложили и продолжают вкладывать колоссальные деньги. За эти два года мы решили вопрос со свининой, с яйцом — его экспортировали из Белоруссии, от поляков, отовсюду, с овощной группой — это картофель, морковь, капуста. Сейчас компания "Мираторг" завозит крупный рогатый скот из Америки. Плюс земли, которые не работали. 30% земель в области подтапливается, уровень воды очень близко, система мелиорации не работает, когда идут паводки, 30% территории затопляется вместе с жителями. Так как мелиоративные каналы — федеральные, принадлежат Министерству обороны, не обслуживаются, мы сказали: "Уважаемые, либо мы

занимаемся сельским хозяйством, тогда либо нам поручите, либо сами сделайте программу мелиорации". Было поручение президента, мы разработали программу государственной мелиорации Калининградской области для Министерства сельского хозяйства РФ. Для нас это опять вопрос безопасности, мы не можем зависеть от европейцев, от их настроений, мы должны обеспечить себя сельхозпродукцией. Что мы и делаем системно, четко. Я уверен, что импортозамещение у нас произойдет где-то на протяжении еще двух лет, всю основную продовольственную группу мы полностью будем выпускать у себя на территории и дальше экспортировать нашим соседям — хорошую качественную продукцию. Что мы сегодня и делаем.

— **Почему калининградские рыбозаводы перерабатывают в основном импортное сырье?**

— Балтийское море — неглубокое, небольшое, там есть определенные виды рыб, прибрежный лов мы и сейчас осуществляем — это в основном треска, камбала, килька, судак, то есть те рыбы, которые можно перерабатывать, но в основном их замораживают. В свое время был промысловый флот, в основном промысел мы вели в Африке. Сейчас, к сожалению, флот пришел в негодность, лет 15-20 назад он был приватизирован, акционирован, что-то продали на металлолом, что-то продали как корабли, поэтому сегодня калининградские корабли промысел практически не ведут или ведут очень скромный. Поэтому мы покупаем замороженную продукцию, в основном китайскую, но и российскую — конкурентную по цене. Тем не менее 40% рынка рыбных консервов страны занимает Калининградская область. Переработка осталась, технологии, которые были наработаны, обновляются, мы и дальше будем выпускать консервы. Что делать дальше? 30% жителей области отождествляли себя с морем, имели какое-то отношение к торговому флоту либо к рыбопромысловому флоту. Так вот у нас есть инвестпроект строительства судоверфи, в городе Светлом выделен земельный участок, подводится инфраструктура, будет построена верфь для строительства промыслового флота. Мы создали агентство по рыболовству, занимаемся аквакультурой — разведением рыбы, мы выпускаем в заливы, реки малька угря, судака, щуки. В ближайшее время поедем в Норвегию, посмотрим, как они выращивают семгу. Почему Норвегия сейчас занимает 70% рынка страны? Что, Калининградская область не может этого делать? Балтийское море незамерзающее. Плюс мы разработаем программу строительства судов — те предприятия, которые будут готовы эти

суда строить, мы им будем субсидировать процентную ставку по кредитам, мы поможем в получении квот. И я уверен, что лет через пять-шесть первые калининградские суда будут заниматься промыслом во всех регионах, где он ведется. Понятно, что потерять переработку мы не можем, поэтому мы вынуждены покупать рыбу в разных странах. Но, тем не менее, есть четкая программа, есть агентство по рыболовству и есть системная работа по возрождению промыслового флота. Я уверен, что пять-шесть лет — и все будет нормально.

— **Вы выступаете за ограничение миграции граждан центрально-азиатских стран на берега Балтики. Почему? Вас подерживают земляки?**

— Есть программа переселения соотечественников, которая реализуется на всей территории РФ. По этой программе к нам за последние годы приехали 16 тыс. человек. Эти люди востребованы экономикой, часть из них — пенсионного возраста, а также это дети, молодежь, студенты. С их помощью мы перекрываем естественную убыль населения. Калининградская область — это область мигрантов. У нас проживают 163 народности и национальностей. 30% жителей родились в области, остальные — приезжие. Так вот, по этой программе к нам приезжают соотечественники из Казахстана, Киргизии, Латвии, Литвы, Эстонии. Мы их принимаем и ждем. Кроме того, существует неконтролируемая миграция. Это гастарбайтеры, рабочая миграция. Меня спрашивают, обойдемся ли мы без притока рабочей силы. Не обойдемся. С учетом стоящих перед нами задач (строительство инфраструктуры, подготовка к чемпионату мира по футболу) нам нужны рабочие руки. Но кто сказал, что это должны быть только приезжие из Азии? У нас есть соседи-белорусы, есть поляки и литовцы, которые тоже могли бы приехать, у них недавно закончились чемпионаты по баскетболу и футболу. Они могут у нас работать, мы занимаемся тем, чтобы внести изменения в федеральное законодательство, чтобы они работали по своим национальным СНИПам. На это есть политическая воля. 17 тыс. узбеков к нам приехали в этом году. По двусторонним соглашениям между РФ и Узбекистаном граждане этой страны прилетают к нам по гражданским паспортам. СМИ просто передергивают мой основной посыл. Они говорят, что я против того, чтобы они к нам приезжали. Нет. Узбеки такие же граждане. Они, исходя из действующего законодательства, имеют возможность перемещаться по территории РФ. Они должны иметь такие же социальные гарантии, как и россияне, раз есть такая законодательная база. Так вот, когда они к нам приезжают, у них должна быть работа,

медицинская страховка и гарантия выплаты заработной платы. Я говорил об ответственности работодателя, который приглашает к себе на работу, а там четко прописано: если они приглашают, они должны обеспечить первое, второе, третье, и штрафовать нужно будет и наказывать не граждан Узбекистана, а работодателя. Во-вторых, нам нужно посчитать, сколько нам нужно для региона этих людей. Мы просили по квоте 8 тыс. человек, приехали 16 тыс. Где они? Пограничная служба их не контролирует, миграционная служба не справляется с этой работой. Я вынужден был провести координационное совещание с силовиками, чтобы обозначить проблему. У нас в школах учатся 800 детей из Узбекистана и Таджикистана, которые не знают русского языка. А они, по закону, должны получать образование. Плюс преступность, наркотрафик, традиции, которые они привозят с собой. Да, каждый народ имеет право на свои традиции, вероисповедание — это даже не обсуждается, я готов защищать это все. Но они такие же граждане, как и мы. Давайте обеспечим им эти гарантии, давайте посчитаем, сколько нам необходимо, и если они к нам приезжают, то они должны жить по законам и порядкам, которые существуют на территории РФ или любого другого государства. У нас никогда не было ни одного межэтнического конфликта, и я уверен, что не будет. Но мы создаем предпосылки — я не хочу их создавать. Если человек вынужден — ему не дали работу, забрали загранпаспорт, не заплатили, он не может уехать — он вынужден идти воровать. Его ловят, происходит самосуд, его избивают — вот вам конфликт. Их 15 тыс. человек, это дивизия. Понимаете, какие риски? Проблемы лучше спрогнозировать и уйти от них. Поэтому на следующий год будет только 4 тыс. мигрантов. Я сказал — давайте все-таки вернем загранпаспорта, давайте ограничим количество авиарейсов (а их там три прямых рейса в неделю) и давайте обеспечим нормальные условия людям, которые отстраивают наши города, мы им должны говорить спасибо за это. Просто надо обеспечить им гарантии, нормальную зарплату и главное — возможность уехать назад. Если они хотят получить гражданство, в установленном порядке они могут это сделать. Я вот только что встречался со всеми диаспорами и постоянно это делаю, мы говорили об этом открыто.

— **Как калининградские власти намерены распорядиться имуществом военных городков, переданных Балтийским флотом?**

— Нужно понимать, что есть городки, которые Минобороны хотело бы передать, а есть те, которые необходимы для муници-

палитетов, и правительство региона готово принять эти городки. В области пустующих военных городков более 70, Минобороны готово передать порядка 16, никому не нужных, которые никак не используются. В свое время мы просили Минобороны передать нам эти городки либо под пионерские лагеря, либо под жилье, либо под инвестплощадки. Но этого не произошло. Они считают, что они могут их только продать через аукцион. Мы говорим: тогда давайте так, либо мы забираем это и это, и гарантируем, что будем использовать по назначению, либо вы тогда сами содержите и платите нам налоги, потому что сегодня 25% земель в области принадлежит Минобороны. Эти земли на экономику региона не работают, никто не платит налоги, они выведены из оборота. Здесь государство должно навести порядок. Считаю, что все земли и имущество, которые не нужны Минобороны, надо передать регионам, которые смогут ввести их в оборот и зарабатывать на них. Я уверен, что с новым министром обороны мы договоримся. Я уже коротко обсуждал с ним эту проблему. Думаю, будет найдено правильное решение о передаче этих городков нам. Сегодня мы принимаем от них детские сады, 16 мы уже приняли. Еще столько же мы не принимаем, потому что они не соответствуют требованиям Роспотребнадзора. Они в аварийном состоянии. Если мы их примем, то их быстро закроют, и мы вынуждены будем отправить детей на улицу. Кроме того, персоналу детского сада надо платить зарплату из местных бюджетов. А сама передача происходит так: "Заберите детский сад". А что это такое? Это здание — дайте техпаспорт. Это земельный участок — поставьте его на кадастровый учет и передайте в нормальном состоянии все документы, чтобы мы поставили себе на баланс и могли предусмотреть затраты в бюджете на содержание этого детского сада или другого объекта. Пока этого нет, чтобы не конфликтовать и не выяснять, кто виноват, я специально при губернаторе создал рабочую группу, куда вошел командующий Балтфлотом, я ее возглавляю, и мы по каждому объекту в ручном режиме сопровождаем передачу этих объектов. Пока централизация есть, она была полностью — до абсурда, министр обороны сам лично принимал решения по каждому участку. У нас сегодня пустует около 300 квартир Министерства обороны. Их же нужно содержать. А министр сам лично распоряжался этими квартирами, он лично по каждой квартире расписывался. На мой взгляд, если есть командующий Балтфлотом, он несет за все ответственность, наверняка он знает, какому офицеру нужно квартиру дать, и он бы мог принять эти решения. И вот

такого брошенного имущества, которое грабится, на территории области очень много. Я с болью в сердце смотрю на все это. Я уверен, что новый министр обороны все-таки этот процесс ускорит.

— В Калининграде должен появиться российский "диснейленд". Что это за проект? Кто инициировал его создание? Когда он заработает?

— Два года назад, когда президент принял решение назначить меня губернатором, а областная дума меня поддержала, новая команда правительства региона стала думать, чем может заниматься область после 2016г. Был закон о СЭЗ, который давал таможенные преференции, другой закон давал налоговые преференции. В 2016г. все таможенные преференции будут сняты, а это примерно 30% экономики региона. От 20 до 40 тыс. человек после 2016г. могут остаться без работы. Мы понимаем, что своей продукцией мы конкурируем с российскими регионами, а не с поляками или литовцами. Те преференции, которые есть на территории Калининградской области, не греют душу нашим регионам. Лоббисты пытаются всячески нас ущемлять. Появляются разные нормативные документы, ограничивающие наши преимущества. Так вот, для того, чтобы понять, куда двигаться после 2016г., чтобы дать посыл инвесторам как российским, так и иностранным, я пригласил компанию McKinsey, чтобы они сделали внутренний и внешний аудит и сказали, какие экономические действия мы могли бы предпринять, чтобы к нам пришли инвесторы, и что это за отрасли. Для российских инвесторов мы пригласили Фонд стратегических разработок и экспертное агентство Пепеляева, которые должны были оценить, с кем мы можем конкурировать внутри страны. В McKinsey сказали, что мы можем конкурировать на туристическом рынке, в период кризиса туристическая отрасль почти не пострадала, даже был рост. По их оценкам, в регион могут приезжать до 3 млн человек в год. Что такое приезжать? Чем они должны заниматься? Они сказали, что это оздоровительный туризм, климат — не все хотят ездить в Сочи — сердечники и пр., пластическая хирургия, какой-то онкологический центр, то есть направление медицинского туризма. Понятно, янтарем можно привлечь туристов. Ну, у нас и игорная зона есть, которая пока ни в одном из регионов не развивается так успешно. И, возможно, парк развлечений необходим, который решит две задачи. Первая — политическая. Сегодня любой калининградец может приехать на территорию Евросоюза на велосипеде за

15-20 минут. На основную территорию РФ мы можем прилететь на самолете в пиковые месяцы за 30 тыс. руб. в эконом-классе либо приехать на поезде — 24 часа за 8 тыс. руб. Мы — россияне, в конституции у нас право передвижения четко записано, мы — одна территория РФ. Тогда обеспечьте нам это право. Сегодня калининградцы смотрят в Европу, но не могут попасть в Москву. Есть риски того, что Калининградская область постепенно может... так... куда-то? Я в это не верю. Я считаю, что внутри нет каких-то сепаратистских настроений, мы делаем социологию постоянно и видим это. 95% жителей области не видят себя без России. Но хотят ли иметь европейское качество жизни? Да, хотят. Так вот, политический вопрос звучит так: сегодня россияне ездят в "Диснейленды", в Парк "Аventura" или куда-то в другие парки. Почему у нас в России нет ни одного парка развлечений — нормального, европейского? 140 млн человек, только 20% имеют загранпаспорта. Калининградская область — это и Европа, и россияне проявляют к ней интерес. И у McKinsey об этом сказано: парк развлечений в Калининградской области должен быть. "Диснейленд" — это рабочее название, это будет парк развлечений. Я об этом говорил с руководством страны, и мы будем его строить. На уровне Федерации у нас есть программа по въездному туризму. Там нужно внести несколько изменений в части пересечения границы. Безусловно, надо обеспечить нормальную стоимость билета. Мы ездили в Европу, за основу взяли Европарк, мы готовим земельные участки, будем подводить инфраструктуру. Уже есть первые инвесторы. Сейчас разрабатывается концепция. Парк развлечений нам нужен. Будут приезжать россияне, не прервется связь с основной территорией страны. Мы не можем конкурировать только своей продукцией, нам нужны туристы. Вместе с инвестором мы будем проектировать парк в 2013г. Это будет прибрежная территория, будет сделан променада, недалеко поставим онкоцентр, где будет диагностика на высоком уровне, велодорожки, парк, сад экзотических растений. Думаю, что года через 3-4 парк сможет принять первых посетителей. Считаю, что именно в Калининграде сегодня созданы все условия для создания такого парка — это близость к Европе, открытие границ — это вопрос времени, сегодня в рамках приграничного сотрудничества мы уже едем в Польшу и Литву без визы. Россияне с интересом относятся в нашей области, они могли бы приезжать к нам отдыхать. Русский язык, не нужен загранпаспорт, европейское качество услуг.

Ходи веселей, Кострома!

Губернатор Сергей Ситников о развитии региона

Губернатор Костромской области Сергей Ситников рассказал журналистам об одном из крупнейших субъектов Российской Федерации, входящем в Центральный федеральный округ: как эффективно капитализировать экономику региона, что получается и чего пока не удаётся; как был закончен год и что предстоит сделать в следующем.

— Вы определяете инвестиционную политику Костромской области как политику открытости. Что Вы вкладываете в это понятие?

— В это понятие я вкладываю на самом деле много. У нас исторически длительное время складывалось так, что Кострома и Костромская область были как город и как регион достаточно закрыты. Связано это было с тем, что в 1950-е, 1960-е, в 1970-е, в 1980-е гг. на территории области находились объекты, которые выполняли оборонные задачи — это Ракетные войска стратегического назначения. Соответственно, большое количество предприятий работали на оборонку. Все это создавало условия, когда и область были не очень посещаемы, не очень можно было развивать производство, связанное с привлечением иностранных технологий и инвестиций. Поэтому сегодня перед нами стоит очень серьезная задача, связанная с тем, чтобы город и область сделать открытыми. Это первая вещь. Вторая вещь, о которой я хотел бы сказать, — это то, что под открытостью мы сегодня понимаем наше желание, стремление видеть всех, кто желает прийти в регион, кто желает заняться бизнесом на территории региона. Это касается и нашего костромского бизнеса, и бизнеса из других регионов, из столицы, из-за рубежа. В этом и есть политика открытости. Люди должны знать, куда приходиться, что их ждут, встретят и помогут.

— Для инвестора важны конкретные преимущества. Что отличает предложение Костромской области от других?

— Вы правы, что сегодня межрегиональная конкуренция в борьбе за инвестора очень высокая, в этом есть и плюсы, и минусы. К плюсам можно отнести то, что эта ситуация заставляет региональные власти шевелиться, находить варианты привлечения инвесторов. Наверное, не очень здорово, и где-то мы здесь сдаем позиции, которые были в старые времена, еще в советский период, когда была четкая система госпланирования, распределения трудовых ресурсов, четкое понимание, как будет развиваться тот или иной регион. В целом неплохая была система, которая позволяла комплексно заниматься



развитием регионов, но она имела свои минусы. Минусы мы увидели в 1990-е годы, когда вдруг предприятия оборонного комплекса, которые были сконцентрированы в одном регионе, в нескольких регионах, вдруг начинали закрываться, и регион по экономике проседал в значительной степени. Чем область принципиально отличается от соседних регионов? Конечно, мы предоставляем налоговые льготы. Кроме того, мы решаем вопросы допуска к инфраструктуре, земельным ресурсам, природным ископаемым для инвесторов на льготных условиях. Регион сегодня очень незначительную часть той энергии, которая генерируется на территории области. Поэтому я считаю, что область имеет реальное преимущество в части привлечения инвестиций на строительство энергоёмких производств. У нас есть возможности по подготовке кадров: это и вузы, и сохранившаяся сеть профессионально-технических училищ, лицеев, техникумов. Еще одним серьезным преимуществом области является логистика и местоположение региона: 360 км до Москвы, чуть более 700 км — до Санкт-Петербурга, Северная железная дорога, которая проходит через регион, выход на Урал, в конце концов Волга, которая позволяет осуществлять логистику по воде, в том числе с

выходом на Каспий и на Балтику. Я думаю, все эти преимущества есть у региона, и самое большое преимущество заключается в том, что костромичи по большому счету народ очень гостеприимный и всегда ждут к себе.

— Как в цифрах выглядят итоги инвестиционной работы в регионе? Научились местные власти, чиновники общаться с инвесторами?

— Я сейчас могу сказать о семи месяцах этого года. За этот период мы выходим на ситуацию роста инвестиций в основной капитал на 40% по сравнению с прошлым годом. Могу сказать, что с большей степенью вероятности уже этот год мы закончим с привлеченным инвестиционным капиталом 20 млрд руб. Планы на следующий год — это уже привлечение до 23-25 млрд руб. Сегодня все, кто есть в команде, в той или иной степени имели опыт работы с инвесторами. У меня этот опыт складывался на федеральном уровне во взаимоотношении с отечественными и иностранными компаниями и корпорациями. Заместитель, который занимается вопросами инвестиций, что называется, на руках инвесторов носит. Павел Владимирович Алексеев на протяжении долгого времени занимается вопросами привлечения инвесторов в регион. Ничего в этом сложного нет. Есть некая история, есть некие исторические обременения, которые

надо снимать, максимально представлять регион перед самой широкой аудиторией. Очень серьезные инвестиции идут со стороны "Газпромтрубинвеста". Зашли на площадку американцы — концерн "Барко". Инвестиции идут по линии отечественных предприятий, в том числе оборонного комплекса. И небольшие, к сожалению, инвестиции идут от костромского бизнеса, который пока еще не готов в полной мере, по-серьезному вкладываться в дорогостоящие проекты. Но, тем не менее, небольшие предприятия появляются, движение здесь есть.

— *Каковы самые значимые, с точки зрения главы региона, инвестпроекты?*

— В регионе сегодня реализуются разные инвестпроекты, есть крупные, которые реализуются с привлечением серьезного капитала. Есть небольшие, и они нас тоже радуют. Среди больших — это строительство завода по производству бурового оборудования американской корпорации Varco. Это вторая очередь строительства трубного завода в городе Волгореченске, собственником является "Газтрубинвест", это Галичский автокрановый завод, который вложил более 150 млн руб. в модернизацию производства и запустил производство уникальных кранов на колесном ходу большой грузоподъемности, с использованием японских технологий в части стрелового оборудования кранов. Это и предприятие "Русгран", которое планирует на территории области строить серьезное производство пеллет. Появляются и небольшие инвесторы. Радует, что никто к нам не обращался, ничего не просил, в дверь никто не стучал, и вдруг мы узнаем, что открывается небольшое предприятие на 20-30 рабочих мест. То есть создается безбарьерная среда. Инвестору ничего не нужно от государства. Он может прийти и делать все сам, и он приходит. Он чувствует, что здесь безопасно. Здесь не обманут, не кинут, не отнимут бизнес. Это и есть самые серьезные признаки благоприятного инвестиционного климата, когда малый и средний бизнес чувствует себя хорошо и вне зависимости от власти развивается сам.

— *Есть ли сферы, в которых действительно инвесторов сегодня ждут, но они пока не охвачены?*

— Без сомнения, конечно. Мы сегодня ждем инвесторов в сфере лесопереработки. Причина одна: 60 с лишним процентов области — это лесные массивы разного качества, и мы сегодня имеем расчетную лесосеку где-то порядка 10-11 млн куб. м, при этом вырубается и перерабатывается 4 млн куб. м, поэтому возможности для расширения здесь очень серьезные. Конечно, мы сегодня ждем серьезных инвестиций в эту сферу. За-

нимаемся тоже по-серьезному. Рассчитываем, что в ближайшее время на территории области появится очень серьезное деревообрабатывающее производство с глубокой переработкой древесины с объемами 1 млн 200 тыс. куб. м сырья. Как я уже сказал, пеллетное производство сейчас тоже начинает очень активно шевелиться, потому что востребованность пеллет в Северо-Западной Европе высокая. Естественно, мы очень рассчитываем на то, что будут приходить в сферу машиностроения. Подвижки первые уже есть. Сегодня достаточно успешно реализовывается ряд машиностроительных проектов на территории региона, связанных с автокомпонентами. Мы рассчитываем, что это производство будет расширяться. Мы заинтересованы в машиностроении. Почему? Это энергоемкое производство, а энергоемкость у области огромная. В условиях перекрестного субсидирования чем больше энергоемких предприятий будет появляться в регионе, тем меньше будет тариф, тем легче будет, в том числе, населению.

— *В области есть производственные мощности для выпуска деталей для автомобилей и даже самолетов. Вы собираетесь развивать это направление?*

— Да, на самом деле это так, как ни странно это звучит для не очень большого областного центра, традиционно аграрной области. Именно такие предприятия у нас есть. Они на самом деле и раньше были, но по той или иной причине перестали существовать, многие обанкротились. Сегодня появляются новые. Простой пример — завод "Пегас". Завод в основном ориентирован на отечественный рынок, производит микропроцессорные элементы для двигателей внутреннего сгорания отечественных автомобилей. Это же предприятие занимается изготовлением шлейфов для самолетов, в том числе для Sukhoi SuperJet-100. Предприятие автокомпонентов, которое развернуто на заводе "Мотордеталь", занимается сегодня выпуском достаточно широкой номенклатуры поршневой группы для двигателей внутреннего сгорания. Это предприятие уже работает в интересах иностранных производителей, то есть готовит поршневые группы для Mercedes, MAN, Volvo, Iveco. Экспорт идет в 26 стран. У оборудования неплохое качество и ассортимент. Самое главное, что собственники предприятия сложились в оборудование ведущих европейских поставщиков, которое позволяет делать реально качественный продукт, при этом не очень энергоемкий.

— *Рассматриваете ли Вы возможность создания индустриального парка как один из механизмов привлечения инвестиций?*

Сегодня достаточно успешно реализуется ряд машиностроительных проектов на территории региона, связанных с автокомпонентами. Мы рассчитываем, что это производство будет расширяться. Мы заинтересованы в машиностроении. Почему? Это энергоемкое производство, а энергоемкость у области огромная. В условиях перекрестного субсидирования чем больше энергоемких предприятий будет появляться в регионе, тем меньше будет тариф, тем легче будет, в том числе, населению.

— Да, и для этого есть все возможности. К сожалению, ситуация складывалась так, что в 1990-е годы и даже в начале 2000-х было много банкротств предприятий Костромы. В силу этого оставались свободны площадки с инфраструктурой, огромными возможностями по энергопотреблению. Рядом с этими площадками находились участки сельхозземель, земель поселений, которые сегодня абсолютно свободны. Поэтому формирование индустриального парка в Заволжье рядом с заводом "Мотордеталь" позволяет вводить большое количество производств. Самое главное преимущество парка заключается в двух позициях. Первая позиция — это возможность использовать как ранее задействованные цеха, так и новые цеха на новых площадках. Второе — это то, что инвесторам, которые придут на эти площадки, не придется выкладывать огромные финансовые ресурсы за присоединение к энергосетям, там есть вся инфраструктура. Это одна площадка в Костроме, которая представляет огромный

интерес. Кроме того, сейчас формируется мощная индустриальная площадка в районе города Волгореченска, где идет реализация проектов трубного завода, корпорации Varco, есть заинтересованность и других инвесторов с достаточно мощными ресурсами и большим энергопотреблением. Поэтому, на мой взгляд, перспективы есть, для инвесторов мы сформировали благоприятную среду, есть сайт, на котором опубликованы представительные материалы по этим площадкам. Ждем инвесторов.

— *Неужели Кострома собирается конкурировать с текстильщиками Иваново? Что подвигло Вас заняться разработкой ткани, которую можно использовать в самолетостроении?*

— Прежде всего, и ивановцы, и костромичи очень сильно между собой не конкурировали. Да, ткацкие производства есть и в Костроме, и в Иваново, но давайте не забывать о том, что Иваново в основном было ориентировано на камвольное производство, на производство ситцевых тканей. Костромское производство базировалось на переработке льна, на производстве пряжи из хлопка, поэтому, как мне представляется, речь о какой-то серьезной конкуренции между двумя регионами не идет. У нас сегодня есть конкуренты более серьезные для Костромской и Ивановской областей. Это те регионы, которые обеспечивают очень дешевый импорт на территорию страны и обеспечивают так, что порой бороться с этим импортом бывает очень сложно. Когда речь идет о текстиле, о текстильной промышленности, мы привыкли к тому, что текстиль — это то, во

что мы одеваемся, на чем мы спим, хотя весь мир уже в последние годы очень активно развивается в несколько другом направлении. Текстильная промышленность рассматривается не только как легкая промышленность — "все для людей", но она уже стала если не тяжелой, то во всяком случае средней. Речь идет о том, что за последние годы очень серьезно начинают теснить традиционное производство, традиционные материалы так называемые композитные материалы. Мы видим, что сегодня там, где раньше использовалась сталь, приходят композиты, пластики, новые сплавы, порошковая металлургия. В текстильной промышленности происходят подобные вещи. Скажем, костромские предприятия и костромская текстильная наука (она, к счастью, сохранилась) на протяжении ряда лет работают над изготовлением так называемых трехмерных тканей. По сути это основа для композитных деталей. С этой темой мы ходили в Министерство промышленности, получили поддержку того направ-

ления, которое реализуют сегодня костромские ткачи. Рассчитываем, что это движение будет иметь хороший результат. Композитные материалы могут использоваться во многих отраслях, например, в авиации, вместо титановых или алюминиевых сплавов. Сегодня отечественная промышленность в состоянии сделать крыло самолета из трехмерной ткани, а после обработки этой конструкции смолами и другими веществами формируется конструкция, которая в несколько раз крепче стали. Опытные образцы уже готовы, представляют серьезный интерес. В качестве основы для 3D-ткани костромичи использовали естественные волокна, например, лен, использовали полиэфирные волокна, а также углерод. Востребованность в промышленности большая. Мы же сейчас не будем биться за то, чтобы самим создавать производство. Понятно, что это производство нужно в первую очередь промышленности, в том числе оборонному сектору. Наша задача сегодня — сблизить заказчика с нашими поставщиками, чтобы они могли договориться об ассортименте, о вложениях в ассортимент. Я полагаю, что в ближайшие два-три года это движение пойдет. Сегодня — еще раз говорю — речь пока идет об опытных образцах, но они уже реально существуют. Более того, под них создана технология. Это очень важно: технология есть. Она создавалась в сотрудничестве с научными центрами — в Костроме есть научно-исследовательские институты, которые длительное время занимались вопросами ткацкой отрасли, причем не только с народно-хозяйственной стороны, но и со стороны технологической.

— *Что касается конопли — это тоже из серии инновационного производства?*

— Речь идет о не содержащей наркотик конопле. Она выращивается в небольших количествах, чтобы можно было проводить эксперименты. Тема борьбы с наркоманией настолько серьезна, что придется пройти много инстанций, чтобы начать разводить коноплю. Сегодня она воспринимается с ядовитой улыбкой. Но если вернуться в историю, когда мы говорим о традиционном производстве тканей на территории Центральной России, то мы почему-то говорим о льне, но забываем, что у нас были еще и конопляные ткани. Преимущество в том, что конопля растет быстрее, имеет более длинное волокно, а от этого зависит качество ткани. Попытка возделывания была предпринята, обработка волокна из этого растения была произведена на территории области, была получена первая пряжа, сегодня уже получены первые изделия. Мы привезли сюда продемонстрировать комплект постельного белья из конопли, мы

вам оставим, чтобы вы могли посмотреть, изучить. Внешне выглядит достаточно презентабельно и качественно. Сейчас часто задают вопросы по льну, говорят, что надо развивать производство этой сельхозкультуры. Это абсолютно традиционная сельскохозяйственная культура Центральной России, но давайте только не будем себя обманывать. Когда мы говорим о льноводстве и тканях из льна, то они хорошие. Но если кто-то попытается носить льняную рубашку-косоворотку, часа на два-три его хватит, а дальше не очень приятно будет. Почему? Потому что за последние столетия мы, конечно, привыкли к хлопку, к шерсти тонкой выделки, к полиэфирным и полиамидным тканям, и они сегодня теснят естественные ткани. Не надо забывать еще одну вещь: лен имел не только такое значение, как одежда, постельное белье, — он в большей мере выполнял функцию технической ткани, особенно в северной России. Веревки известны с петровских времен, которые делали для флота, для хозяйственных целей, которые невозможно было вытянуть, растянуть, как сегодняшние веревочки, сделанные из синтетики. Лен и льняные ткани считались тканями для не очень обеспеченных людей, и называть их по-настоящему комфортными достаточно сложно. То, что мы сегодня видим у арабских шейхов, когда они носят льняную одежду, — это немного другой лен. Без сомнения, льном заниматься надо, но без фанатизма, с четким пониманием того, что есть хорошие заменители. Почему мы сегодня возвращаемся к истории конопли? Конопля на самом деле имела не только направление своей обработки для производства тканей. Это и производство разного рода волокон для технических целей, это и использование этого ценного материала как замещающего в том числе хлопок. То есть техническое распространение у этого растения может быть серьезным, и очевидно, что им нужно заниматься. Главное — чтобы на сегодняшний день к этой теме начали относиться более серьезно, потому что, к сожалению, когда мы говорим "конопля", "каннабис", это у всех вызывает улыбку, ерничество, без понимания того, что на самом деле это очень серьезная сельскохозяйственная культура, в которой надо возвращаться.

— *В Костроме выпускается много ювелирных изделий. Планирует ли регион наращивать свою долю на ювелирном рынке?*

— Эта доля и так немаленькая. В советские времена область на этом рынке была представлена только двумя заводами — Красносельское и Костромское ювелирные объединения, перерабатывалось практически 40% всего золота и серебра в СССР. Сегодня речь

идет о переработке более 30%. Это серьезные объемы. Кострому называют ювелирной столицей России, это уже зарегистрированный товарный знак. Дальнейшее развитие будет. За последние годы появились предприятия, которые сегодня уже занимают значительную долю рынка. Еще в XIX веке на территории села Красное сформировался ювелирный промысел, который перерос в серьезную промышленность, за ней пришло серьезное образование, и сегодня на территории области находится сильное учебное заведение — Красносельское училище по художественной обработке металлов. Это заведение выпускает не просто людей, которые могут что-то руками делать, — это реальные художники, дизайнеры, которые могут находить новые художественно-инженерные ходы. Специалистов с высшим образованием по этому профилю сегодня готовит Костромской технологический университет. Так, где есть кадры и школа, там всегда будет развитие. Ведущий: То есть, ювелирный кластер у вас уже есть? С.Ситников: Я очень осторожно отношусь к теме кластеров в такой отрасли, как ювелирная отрасль. Работа с драгоценными и камнями большого шума не любит. Все эти предприятия имеют серьезные режимы, ограничения с точки зрения попадания, оборота драгоценных металлов. Эта сфера сильно зарегулирована, любой ювелир не очень рвется к коллективизации, даже мелкие предприятия реально конкурируют. Для дальнейшего развития требуется решить массу вопросов, один из них — доступ к инфраструктуре. Под ювелирным кластером мы понимаем формирование локально возможных, чтобы ювелиры продолжали наращивать свое производство.

— Перспективы создания каких кластеров, кроме ювелирного, Вы видите в своей области?



— Сегодня мы речь ведем о машиностроительном кластере, который представлен двумя площадками в Костроме и Волгореченске. Следующий важный кластер — это кластер, связанный с переработкой леса. Мы сегодня видим, что даже по независящим от властей причинам есть тяготение к таким районам, как Шарья, как Мантурово. Там в значительной степени будут расти объемы производства, и мы готовимся к подписанию новых инвестсоглашений. Мы понимаем, что на северо-востоке, в северной части региона будут созданы серьезные предприятия, и мы готовим для них площадки.

— Какие инвестиционные проекты в агропромышленном комплексе сегодня имеются в регионе? Чем хотели бы похвастаться? Быть может, и сказать о проблемах?

— Хвастаться региону пока особо нечем. Надо об этом говорить честно и откровенно. Ситуация скатывания в сельском хозяйстве в регионе идет с середины 1970-х гг., когда началось снижение поголовья крупного рогатого скота. В 1980-х гг. начались серьезные проблемы с уменьшением количества пахотных, обрабатываемых земель. Это реальная ситуация, которая в первую очередь строилась на значительном сокращении сельского населения в области. Это процесс, с одной стороны, естественный, с другой стороны, в то время инвесторов, к сожалению, никто не ждал. Тем не менее, небольшие подвижки сегодня у нас начинаются. Мы имеем сегодня два инвестиционных проекта, которые в значительной степени увеличат количество крупного рогатого скота в области. Более того, можно сказать, что площадки и земли для этих проектов мы изыскали. Проекты реально хорошие, не наносные, потому что, к сожалению, за последние годы появилось немало бизнесменов

в этом направлении, которые на неподготовленную площадку завозили скотину. Что потом с этой скотиной происходило, мы видели все. Сейчас приходят очень серьезные организации, я сейчас их называть не буду, чтобы не спугнуть. Первый результат мы увидим только через год, не раньше, потому что они бизнес ведут по-настоящему и правильно. Они сначала приходят, решают земельные вопросы, решают вопрос, связанный с кормовой базой. И только после того как обеспечат себе не менее годового гарантированного запаса кормов, начинают завозить поголовье. Очень рассчитываем на то, что эти проекты пойдут. Более того, могу сказать, что сегодня местные сельхозтоваропроизводители при всех проблемах и сложностях, которые есть в регионе, продолжают серьезно заниматься восстановлением сельского хозяйства. Павинский район — один из самых далеких районов Костромской области, 400 с лишним км от областного центра, население, которое сегодня существенно сократилось (сегодня все население большого по территории района составляет 4 тыс. человек). Тем не менее, сегодня есть достаточно молодой по возрасту местный бизнесмен Курбанов, который строит ферму европейского уровня. На ферме стоит швейцарское оборудование, которое считает рационы, ведет персонализированный учет по доению коров. Буквально три недели назад в Галичском районе Костромской области два предприятия, у которых не лучшее положение с точки зрения финансов, тем не менее аккредитовались и построили две абсолютно новые фермы. Движение идет. Есть еще одна тема, которая сейчас у вас тоже вызовет улыбку. Но это серьезная тема на самом деле. В Костромской области сейчас реализуется достаточно уникальный проект, который называется "Русский кролик". Организация современного кролиководческого хозяйства, которая предусматривает 8 тыс. племенных кроликов, серьезные инвестиции — 180 млн руб. На выходе это порядка 100 т мяса в год. Для России такое производство в таких объемах достаточно новое, тем не менее это производство сегодня уже реально существует, действует, расширяется. Есть несколько инфраструктурных проблем, которые надо решать, — в частности газификация. Но эти проблемы будут решены. У нас нет никакого сомнения в том, что это предприятие встанет на ноги очень серьезно.

— Какие регионы Костромская область сегодня уже кормит крольчатниной?

— Крольчатину сегодня уже получают Санкт-Петербург и Москва. При увеличении производства, и другие соседние регионы будут получать эту продукцию. Что в области

всегда было хорошо за последние годы, то это птицефабрики, производство яйца. Здесь у нас на протяжении последних лет значительный рост. Более того, две костромские птицефабрики сегодня прошли европейскую санитарную сертификацию и выпускают продукцию европейского уровня. И в последние годы очень неплохо складывается ситуация с производством свинины. Здесь тоже идет значительный рост, и радуется, что предприятия, которые занимаются этим направлением, занимаются не только производством мяса, но еще и переработкой.

— Возможно ли, что Костромская область заявит об авторских правах на такой бренд, как Костромской сыр?

— Мы занимаемся этим вопросом, он непростой с правовых позиций. Например, Вологодская область 9 лет билась за то, чтобы закрепить за собой бренд "Вологодское масло". Костромской сыр — это некая рецептура, которая разошлась достаточно широко. Если нам удастся зарегистрировать торговый знак, то это будет замечательно. Сегодня в области работают 9 сыроварен, в том числе одна совершенно новая, работающая на европейском оборудовании. Производим много. Большое количество сыра идет за пределы области, мы не потребляем столько, сколько производим. Но если вы хотите попробовать настоящий костромской сыр, то лучше приехать и попробовать. У нас в Костроме есть так называемая сырная биржа, где можно попробовать сыр перед покупкой. Сыр — штука тонкая, у каждой партии своя особенность. Если европейская школа предполагает жесткую рецептуру, производственные каноны, то российские сыроделы допускают небольшие допуски, и получается очень оригинальный продукт. В области можно попробовать не только костромские, но и итальянские сыры. В Волгореченске с 2012г. реализуется проект по производству сыров по итальянским технологиям. Ожидаем, что в следующем году производство выйдет на проектную мощность. Это продукт европейского качества, и здесь никаких допусков нет.

— Предлагаю поговорить об алкоголе. Почему в вопросе поддержки алкогольной отрасли Костромская область выбрала путь прямого субсидирования производителей спиртного, увеличив в 2012г. размер субсидий на 40%, а не применила стандартные схемы поддержки инвесторов?

— Давайте начнем вот с чего. Во-первых, на территории Костромской области работают два ликеро-водочных завода. К сожалению, производством вина, коньяков мы заниматься по понятным причинам не можем. На наших осинках не растут апельсинки, все-таки

север России. К сожалению, не очень хорошо у нас все складывается и с производством пива, поэтому традиционный алкогольный напиток для Костромы — это водка, различные водочные настойки. У нас длительное время была проблема в том, что простаивал Костромской, не эксплуатировался Галичский ликеро-водочный завод. По этим причинам область недополучала огромные доходы в форме акцизов. Более того, после того как наши предприятия стали по сути дела филиалами государственных корпораций, вопрос стоял в одном: эти предприятия вообще заработают или они так и не будут работать, и область не будет получать доход? У российских алкогольных госкорпораций есть возможность эти заказы размещать у нас, в соседних областях. У администрации области с представителями этих компаний здесь, в Москве, достаточно длительное время проходили тяжелые переговоры, на которых было поставлено условие, что Костромской ликеро-водочный завод может быть загружен в весьма значительных объемах, если на заводе будет проведена модернизация, в том числе с привлечением средств региона. При этом мы понимали, что вопрос носит не только экономический характер, а также нравственно-этический, политический, если хотите. Абсолютно понятно, что за увеличением объема производства всегда будет стоять вопрос: "Ах, как плохо — это алкоголизация населения". Критикам скажу следующее. Во-первых, мы длительное время в костромских торговых сетях, магазинах видели продукцию из других регионов и не всегда самого хорошего качества. Во-вторых, у нас есть принципиальная договоренность с нашими московскими партнерами о том, что мы будем производить компенсацию Костромскому и Галичскому ликеро-водочным заводам только по той продукции, которая будет торговаться за пределами Костромского региона. Экономический результат реальный — за 10 месяцев 2012г. область получила 224 млн руб. акцизов, на каждый вложенный рубль область получила 12 руб. Можно долго дискутировать, правильно это или нет, но мне очевидно, что было бы хуже, если бы производство в Костроме было незагружено, коллектив был бы распущен, область бы не получала доходов от акцизов, поэтому было принято такое решение.

— Есть мнение, что самые быстрые деньги можно сделать на туризме. Тем более это возможно в регионах с такой богатой историей, как Костромская область. Как планируют у вас развивать это направление? Что могут предложить туристу в Костромской области кроме

Вологодская область 9 лет билась за то, чтобы закрепить за собой бренд "Вологодское масло". Костромской сыр — это некая рецептура, которая разошлась достаточно широко. Если нам удастся зарегистрировать торговый знак, то это будет замечательно. Сегодня в области работают 9 сыроварен, в том числе одна совершенно новая, работающая на европейском оборудовании. Производим много. Большое количество сыра идет за пределы области, мы не потребляем столько, сколько производим. Но если вы хотите попробовать настоящий костромской сыр, то лучше приехать и попробовать. Сыр — штука тонкая, у каждой партии своя особенность. Если европейская школа предполагает жесткую рецептуру, производственные каноны, то российские сыроделы допускают небольшие допуски, и получается очень оригинальный продукт.

Если к 2020 г. количество пребывающих в регион туристов, именно останавливающихся в регионе, достигнет около 3 млн. человек, то можно будет говорить о том, что туристический бизнес в регионе становится высокодоходным. Сегодня пока об этом говорить не приходится.

экскурсий в Ипатьевский монастырь и на Лосеферму?

— Во-первых, развею некоторое заблуждение о том, что на туризме можно быстро и сразу же сделать деньги. Можно. В экваториальной зоне земного шара это, очевидно, так. Там, где достаточно поставить легкое шале, навес, подвести простейшие коммуникации и круглый год обслуживать. Мы с вами все-таки говорим о севере России, где есть и межсезонье с нашими дождями, хлябями весенними, есть зима с температурой до 35 градусов мороза, есть лето, которое наши граждане не всегда летом могут назвать. Поэтому с климатической точки зрения мы находимся в более серьезных рисках. Вы абсолютно правы: преимущества по туризму есть — это очень богатая история региона. У нас, к сожалению, многие туристы ориентированы исключительно на знаковые вещи, на те, которые всегда можно найти в интернете — Ипатьевский монастырь, Федоровская икона Божьей матери. По сути дела вся юго-западная, северо-западная части области — исторические места, где происходила масса самых разных исторических событий. Что интересно — там сегодня сохранены многие памятники истории культуры. Там есть на что посмотреть. Простой пример — город Галич. Мало кто знает, что по сути дела формально Галич два года был столицей Руси. В соседнем районе — Буйском — в Железнодорожном монастыре был пострижен в монахи Лжедмитрий II. И таких памятных мест, событий, которые происходили на территории области, очень много. Конечно, инвесторов в сфере туризма мы ждем. Сегодня в ходе

презентации, которая происходила в Американской торгово-промышленной палате, мы проговаривали с реальными инвесторами необходимость строить гостиницы, туристическую инфраструктуру, потому что есть что в Костроме посмотреть, пощупать руками, полюбоваться. Но, к сожалению, не очень богатая в этом плане у нас инфраструктура. Сегодня стоит задача строить комплексы, создавать новые туристические маршруты, а показывать есть что.

— Какие шаги сделаны в регионе после презентации пилотного проекта Google по развитию в Костроме цифровых технологий, призванных увеличить турпоток? Каким образом Костромская область планирует расширить сеть доступных по цене отелей на территории региона, чтобы принять растущее число туристов?

— Для Google это проект, который позволит увеличить посещаемость сервиса. Они заходят в те сектора, которые сегодня не освоены в полном объеме. Было сделано предложение поработать по городу Костроме, в знаковых местах, где находятся исторические памятники, культурные ценности, повесить таблички с QR-кодами, при сканировании этих табличек на устройстве открывается сайт с полной информацией об этом объекте. Эта технология представляет интерес в том числе и для бизнеса, потому что ее можно использовать в сфере услуг, не только в туризме. У нас значительно выросло количество посещений по сайтам Костромы, которые не только вопросы туризма освещают, но и экономические, социальные вопросы. К началу следующего года мы сможем подвести промежуточный итог по этой работе с Google. Если итог будет хороший, то мы эту историю будем продолжать.

— В среднесрочной перспективе сколько туристов должна принимать Костромская область?

— Боюсь разбрасываться цифрами, предстоит еще многое сделать. Могу сказать одно: если к 2020г. количество пребывающих в регион туристов, именно останавливающихся в регионе, достигнет около 3 млн человек, то можно будет говорить о том, что туристический бизнес в регионе становится высокодоходным. Сегодня пока об этом говорить не приходится.

— Как область готовится к празднованию Нового года?

— В Костроме есть несколько якорных мероприятий, в том числе и Новый год. Помимо него, конечно, празднование Дня города и фестиваль фейерверков "Серебряная лада", который признан лучшим пиротехни-

ческим шоу в России. Мероприятие проходит в августе, это уникальное зрелище, когда разные команды, приезжающие из других регионов РФ и из-за рубежа, производят запуск фейерверков под музыку. Кроме того, идет синхронное сопровождение на одну из FM-радиостанций города. Запуск фейерверков производится с барж, которые размещаются в центре акватории Волги. Новый год Кострома тоже традиционно празднует. Мероприятия проходят в центральной части города. В город планируют приехать много коллективов, как народных, так и профессиональных. Ждем балет "Щелкунчик". Будет масса всего. Я настоятельно рекомендую зайти на сайт администрации города. Там вы найдете много интересного. Рекомендую приезжать в Кострому, но опасаясь, что уже сейчас могут возникнуть проблемы. Перед Новым годом путевки в гостиницы и санатории, дома отдыха приобрести очень сложно. Это еще один пример того, что гостиничного фонда не хватает, и мы сейчас будем проводить серьезную программу по строительству разных гостиниц: и дорогих, и дешевых.

— Долгое время Кострома боролась за звание родины Снегурочки. Определенные успехи в этом уже достигнуты. Как регион планирует зарабатывать на сказке?

— На сказке зарабатывать сложно. Все, что можно было заработать на сказках, заработали авторы и полиграфические предприятия, издатели. Если говорить о бренде Снегурочки — это хороший бренд, не самый плохой. Лучше, чем всякие Кикиморы или еще кто-то. У нас в последнее время стало появляться много брендов — отрицательных сказочных персонажей. Персонаж Снегурочки — хороший. Он работает. Давайте говорить откровенно: это бренд сегодня — некая упаковка для тех продуктов, которые двигает Кострома. Мы видим, что сегодня этот бренд используется на отдельных продуктах питания, на отдельных напитках, в том числе алкогольных, как ни странно. Значит, бред все-таки работает. Без сомнения, то, что первые объекты, которые связаны со Снегурочкой, которые появились в Костроме за последние годы, сегодня реально привлекают туристов — это и гостиницы, и маленькие деревянные комплексы. Впереди еще одна идея замаячила — это туристический поезд, который будет ходить из Москвы в сказку, в гости к Снегурочке. Там будут проводиться не только мероприятия в самой Костроме, но и различные формы анимации внутри в ходе движения. В апреле 2013г. планируется этот проект реализовать уже на практике. Очень надеемся на то, что у нас все получится. К этому времени мы готовим ряд новых

объектов в Костроме. В том числе бывший гарнизонный дом культуры "Патриот". Ходит много разговоров о том, что надо его сделать дворцом Снегурочки, там, где можно было бы сегодня собрать народные промыслы, туристические фирмы, различные агентства. Попробуем реализовать эту историю. Сегодня во всяком случае у костромичей есть один большой плюс: с ноября 2012г. все браки у нас регистрируются там, то есть то сути ходят к Снегурочке для регистрации брака. Это для нас была тоже актуальная тема, поскольку в последние годы единого дворца бракосочетаний в Костроме не было — он у нас ютился то в здании бывшей гауптвахты, что вызывало усмешки, потом все это передвинулось в молодежный центр, где возникали проблемы с невозможностью припарковаться и проч. Сейчас это очень достойное место, красивое, удобное во всех отношениях.

— Вы последнее время зачастили в Москву. Быть может, есть планы вернуться в федеральную структуру власти, поскольку губернаторская ноша оказалась не по силам?

— Губернаторская должность по силам. Более того, мы показываем хорошие результаты не только в инвестиционной, но и в финансовой сфере. Закредитованность области значительно сократилась. Мы на 50% сократили кредиторскую задолженность региона за 2009-2011 гг. По поводу поиска работы в столице, Вы знаете, счастье в моей жизни заключается в том, что мне ни разу не приходилось искать работу, она меня находила. А в Москве приходится бывать часто по той причине, что если бы то количество финансовых ресурсов, которое находится в столице нашей родины, находилось в нашем регионе, я полагаю, что я бы якорно находился бы там.

Сегодня мы ищем инвесторов, решаем вопросы в федеральных органах власти, эта работа очень интенсивная. Это либо одна поездка в неделю на несколько дней, либо две-три однодневные поездки в течение недели. Это нормальная ситуация для нашего региона. Работу в Москве никто не предлагал, я этих предложений не жду по нескольким причинам: меня в последние 10 лет по стране помотало, я работал и в Калининграде, и в Питере, и в Москве последние пять лет. При этом семья оставалась в Костроме, и уезжать из родного города у меня большого желания нет. Надеюсь, что встречу достойную старость дома. Но работать еще придется много.

— Когда же в Костроме будут дороги? Мост в ужасном состоянии. Губернаторы меняются, а дороги — нет.

— Давайте на эту проблему посмотрим по-серьезному. В чем заключается данная проблема? Главная проблема заключается в том, что у нас, к сожалению, очень небольшие средства в дорожном фонде ввиду того, что население области невелико: 661 тыс. человек. Соответственно, частного транспорта немного. Транспорта, который задействован в экономике, тоже немного, а вместе с тем протяженность только региональных костромских дорог — 8,5 тыс. км. Могу сказать, что у наших соседей — ивановцев и ярославцев, где население в разы больше, протяженность дорог меньше в несколько раз. Попросту говоря, сегодня на 1 км дороги мы имеем очень ограниченные средства. Поэтому и дороги наши в большей степени латаются, чем возводятся заново. Это правда, абсолютная правда. В чем еще, на наш взгляд, есть одна несправедливость — в том, что сегодня транзитная дорога, которая идет из Москвы через Ярославль на Кострому, а дальше уходит на Киров,

Пермь, Екатеринбург, проходит не только по территории области и территории города, что большого счастья для горожан не представляет — 35 тыс. транзита каждый день идет через город, по центральным улицам и по единственному мосту. Несправедливость еще заключается в том, что дорога эта до сих пор находится на областном балансе — ее содержит область. Попросту говоря, сегодня из 8,5 тыс. км дорог, которые есть в области, мы имеем небольшой кусочек федеральной трассы до Ивановской области — 40 км с небольшим — и 20 км до границы с Ярославской областью.

Посчитайте: 8,5 тыс. км всего и 60 км федеральной дороги. Даже не процент — это ничтожно мало. Конечно, пока мы не решим проблему передачи трассы Кострома — Киров на содержание федерального бюджета, у нас будут возникать очень серьезные проблемы. Мы с этой историей бьемся давно. Весной этого года Владимир Владимирович дал поручение Министерству связи и Росавтодору решить эту проблему. Очень рассчитываем на то, что она будет решена. В этой ситуации, естественно, часть финансовых ресурсов мы можем перевести в том числе и на город Кострому. Те самые транзитные трассы, по которым идет транзит и разбивает их. Конечно, правильно говорится о том, что мост находится в крайне плохом состоянии. Ему уже немало лет — он был пущен в 1970г. Какая по нему нагрузка, вы уже слышали, — 35 тыс. только одного транзита. Рассчитываем на то, что решение будет принято, и второй мост через реку Волгу появится. Речь об этом ведется на протяжении многих лет. Я четвертый губернатор, который ставит этот вопрос перед федеральными властями. Он реально необходим как мост-дублер и как обход вокруг Костромы.



