

# «КО ВСЕМ СЛОЖНЫМ ВОПРОСАМ НУЖНО ПОДХОДИТЬ С ПРОСТЫМИ РЕШЕНИЯМИ» ДАЛЬНИЙ ВОСТОК ПРОДОЛЖИТ ВЫСТРАИВАТЬ ДОБРОСОСЕДСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С КИТАЕМ И ЯПОНИЕЙ И ЖДЕТ ОТ ПАРТНЕРОВ ИНВЕСТИЦИЙ НЕ ТОЛЬКО В НЕФТЕГАЗОВУЮ ОТРАСЛЬ, НО И В СОЗДАНИЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ. ОБ ЭТОМ ПОЛНОМОЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ В ДФО ВИКТОР ИШАЕВ РАССКАЗАЛ Ъ-GUIDE В РАМКАХ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ ДЛЯ РЯДА ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫХ СМИ.



ВИКТОР ИШАЕВ,

ПОЛНОМОЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ В ДФО

**GUIDE:** Одним из значимых событий сразу после вашего назначения стало проведение в Хабаровске саммита Россия—Европейский союз. Как вы оцениваете подготовку региона к этому мероприятию?

**ВИКТОР ИШАЕВ:** Для нас такое мероприятие это своего рода экзамен. Провели один саммит, впереди подготовка к саммиту АТЭС во Владивостоке, который более значимый, в нем будет принимать участие 21 государство. Саммиту, проведенному в Хабаровске, президент России Дмитрий Медведев дал высокую оценку готовности, а его оценка была основана на мнении высоких гостей. Можно с уверенностью сказать, что экзамен мы выдержали. Это говорит о том, что на Дальнем Востоке могут решать такие задачи. Теперь эстафета передается Приморскому краю, но это все равно в нашем Дальневосточном федеральном округе. Соответственно, будем готовиться к проведению уже более сложного и масштабного мероприятия.

**Г:** Накануне саммита Россия—ЕС президент Дмитрий Медведев провел в Хабаровске совещание с руководителями дальневосточных территорий и членами правительства по вопросам приграничного сотрудничества и торговли. Каковы его итоги?

**В. И.:** Сегодня Дальний Восток России очень слабо связан по поставкам с другими регионами страны. По разным оценкам экспертов, доля Востока России составляет от 3,5% до 6% от всей продукции, которую производит Дальний Восток и поставляет на общероссийский рынок. Остальная продукция потребляется внутри ре-

гиона или отправляется на экспорт. Дальний Восток — это территория, которая существенно зависит от экспортных поставок. Нас также не устраивает структура и динамика поставок. Например, если посмотреть на динамику экспорта с Китаем, то, действительно, экспорт прирастает, товарооборот сегодня составляет практически \$ 57 млрд. Но если раньше в общем объеме экспорта доля машин и механизмов доходила до 28%, то сегодня всего лишь 8%. Мы приобретаем все что угодно, а поставляем в Китай нефть и необработанный лес (почти 67% от всего объема экспорта). Необходимо увеличивать в доле экспорта продукцию с высокой добавленной стоимостью и глубокой степенью переработки. Пока, к сожалению, этого нет. Эти серьезные вопросы и обсуждались на совещании с президентом РФ. Нельзя просто сидеть и ждать, когда государство придет и решит все проблемы. Государство свои функции выполняет, поддержку и межбюджетные отношения обеспечивает, но надо и самим что-то в регионах делать. Не может быть постоянного иждивенчества. Безусловно, федеральный центр помогает, но должно быть движение навстречу на условиях софинансирования. Только консолидация всех муниципальных, субъектных и федеральных сил может дать движение вперед. По-другому быть не может. И прежде чем задавать вопросы, нужно доложить, что сами сделали. Конечно, что-то делали, но не всегда все получается, и государство это прекрасно понимает. Тогда надо объединяться и работать вместе для достижения одной цели, только в этом случае можно добиться результата.

**Г:** Недавно вы провели встречу с японскими бизнесменами. С какими предложениями они приезжали на российский Дальний Восток?

**В. И.:** Япония — наш давний, традиционный партнер. Сегодня Дальний Восток получает достаточное количество инвестиций, в том числе и из Японии. Но в основном это нефтяные и газовые проекты, которые им очень необходимы, несмотря ни на какие экономические или политические разногласия. Далее экспорт биоресурсов и необработанного леса. Но нам интересно, чтобы они приходили на Дальний Восток как инвесторы в те отрасли, которые сегодня занимаются переработкой и новыми технологиями. Пока этого не происходит. Наши экономики взаимодополняют друг друга. У нас есть мощная ресурсная составляющая, а у них — технологическая база, новые технологии и новейшее оборудование. Надо это соединять,

но пока у японцев есть желание брать наше сырье, выпускать готовую продукцию и поставлять ее на рынок, в том числе и наш. Конечно, государство должно принимать все необходимые меры, чтобы реализовывать у себя предприятия глубокой переработки. Если мы берем нефть, то это должна быть нефтехимия, если газ, то газохимия. Например, если Финляндия из одного куба древесины получает \$236, то Россия не больше \$50, потому что отдаем все полуфабрикатом. Сегодня мы должны организовывать свое перерабатывающее производство. Японцы приезжают, изучают обстановку, присматриваются, но пока их инвестиции в общем объеме малозначимые. Совместные предприятия постепенно исчезают как форма организации существования бизнеса. Организация «РОТОВО» включает в себя крупнейший бизнес, имеющий серьезные капиталы и кредиты. Если у нас стоимость потребительских кредитов за 20%, то у них 1–3%. Конечно, на таких условиях можно было бы работать, но пока в этом направлении мы сотрудничаем недостаточно. Нельзя обвинять японцев, что они не дают нам инвестиций. Если не дают, значит, это наша недоработка, чего-то мы не сделали. Должны быть какие-то пакетные предложения и более продуманная государственная политика, которая должна быть и в отношении регионов. Зачастую регионы не являются субъектами, которые могут выступать от лица государства, они чаще действуют на этом рынке, конкурируя между собой. Каждая территория предлагает свою продукцию и иногда демпингует, чтобы ее продать. Это не правильно, но не редко сама ситуация заставляет действовать подобным образом. А более взвешенная вертикаль государственной политики во внешнеэкономических отношениях должна все расставить на свои места. Возможно, необходимо вернуться к такой форме взаимодействия, когда государство определяет конкретный круг посредников и доверяет им действовать от своего имени. Японская сторона говорит, что мы подняли таможенную пошлину на вывоз необработанной древесины и нашу нишу постепенно занимают другие государства. Но японцы пришли заботиться не о нашем месте на мировом рынке древесины, а прежде всего о себе. Нашу нишу полностью занять нельзя, у нас другая древесина, прежде всего, хвойных пород, которая идет на наружную отделку, домостроение, и ее сегодня нельзя заменить южными породами, но доля истины в их словах все же есть. Тем не менее мы должны бороться за рынок и наше место на нем.

Мы обсудили с японской делегацией эти вопросы, но нам важно продвигать и отстаивать свои интересы, а не работать на то, чтобы просто им понравиться.

**Г:** Какие, на ваш взгляд, государственные меры будут способствовать снижению оттока трудоспособного населения из регионов округа, повышению привлекательности Дальнего Востока?

**В. И.:** Ко всем сложным вопросам нужно подходить с простыми решениями. Мы пытались всегда решать их у себя на территории в то время, когда я работал губернатором. Мы порой находили эти решения, отвечая на нужды людей. Что человеку нужно, чтобы он жил на этой территории? Ему необходима хорошая работа, достойная заработная плата, получение жилья в ближайшее время. Человеку нужно, чтобы его окружала нормальная инфраструктура: спортивные заведения, театры, и чтобы города не были похожи на Грозный после бомбежки, а чтобы были хорошие качественные дороги, красивые фасады, места отдыха для взрослых и детей. Если всего этого не будет — мы не удержим людей. Ни в какие времена за идею люди здесь не жили и не работали. Если Столыпин проводил реформу, то он давал переселенцам по 100 руб., бесплатную землю и инвентарь. Конечно, никто не говорит, что в Магадане будет жить столько же народу, сколько в Москве. Но в Магадане должно жить столько людей, сколько требует экономика. Я могу сказать, что у нас были периоды, когда Хабаровский край, Еврейская автономная область в течение ряда лет имели плюс по миграции. Люди ехали в эти регионы.

Мы готовы показывать и рассказывать, что нужно делать для того, чтобы люди приезжали. Если вы строите хорошие современные, например, медицинские центры, приглашаете людей, при этом обязательно предлагая им квартиры, то они к вам придут. Если вы просто развесите лозунги у себя на домах: «Люди, приезжайте к нам!», то никто не придет. Обязательно нужно строить жилье. В Хабаровском крае есть молодежная программа с 2000 года. Из краевого бюджета здесь финансируется стоимость квадратного метра. Стоимость жилья по этому программе — на 40% ниже вторичного рынка. А от этой суммы оказывается финансовая помощь. В 2008 году молодым семьям оказали помощь в размере 60% от стоимости жилья, полностью сданного под ключ, при этом с детскими площадками во дворе. Стоимость квадратного метра была 12–13 тыс. руб. Действует в Хабаровском крае программа «Доступное жилье» для