

ей Isuzu предприятия в особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Алабуга» в городе Елабуга и начало производства грузовиков.

Кроме того, во время своего визита в Татарию я смог соприкоснуться с традицией и культурой разных народов, населяющих Россию. Наибольшее впечатление на меня произвел Казанский кремль, где рядом друг с другом величественно возвышаются русская православная церковь и мечеть, символизируя мирное сосуществование разных национальностей и вероисповеданий. Хотелось бы, чтобы японцы, приезжающие в Россию и живущие здесь, узнали о Казани как можно больше.

ЯПОНСКИЙ НИЖЕГОРОДСКИЙ Нижегородская область также является одним из регионов, тесно связанных с Японией. Это я ощутил во время моего визита туда в марте.

В Нижегородскую область, где развивается машиностроение, пришли несколько японских фирм, производящих автокомпоненты. Происходящее здесь позволяет надеяться на дальнейшее расширение отношений с Японией, поскольку Нижегородская область находится сравнительно недалеко от крупных рынков Москвы и Санкт-Петербурга и в ней сосредоточена обрабатывающая промышленность.

Японский центр в Нижнем Новгороде занимается подготовкой экономических кадров, содействует развитию японо-российского торгово-инвестиционного сотрудничества, поддерживает изучение японского языка, проводит разнообразные культурные мероприятия и вообще всячески содействует развитию японо-российских связей, в первую очередь в экономической сфере.

Кроме того, в последние годы развиваются отношения между Нижегородской областью и японской префектурой Мияги. Вузы этих регионов ведут совместные исследования. Помимо этого в области проводились такие мероприятия, как выставка продукции, произведенной в Мияги, которая пользовалась успехом у нижегородцев. Мы рады тому, что японо-российское сотрудничество развивается на разных уровнях и в разных областях.

Я ВЕРЮ Для японских предприятий выход на региональные российские рынки, куда еще не пришли японские фирмы, требует большого мужества.

Он связан с необходимостью преодолевать такие трудности, как неразвитая инфраструктура, недостаток информации, налаживание контактов с нуля. Если расспросить японских предпринимателей, пришедших в регионы России, то часто можно услышать, что важным фактором в продвижении в тот или иной регион стала готовность региональных администраций к привлечению иностранных инвестиций. Если региональные администрации и местная общественность смогут оказать поддержку в таких сферах, как обеспечение инфраструктуры, содействие беспрепятственному получению разрешений и лицензий, подготовка кадров, владеющих японским языком, создание такой городской среды, в которой иностранцам было бы легко жить, то, возможно, это ускорит выход японских предприятий в российские регионы.

Содействие развитию японо-российских экономических отношений на региональном уровне открывает японским предприятиям большие возможности для проникновения в Россию, а российской стороне — для решения важных экономических задач, стоящих перед правительством России: развитие обрабатывающей промышленности, диверсификация экономики, развитие регионов. Более того, оно будет способствовать активизации контактов на уровне рядовых граждан Японии и России и укреплению взаимопонимания между народами двух стран.

Я верю в стабильное развитие японо-российских экономических отношений на региональном уровне и намерен оказывать ему всемерное содействие и в дальнейшем. ■

ДО ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ ТРАФИК ИЗ ЯПОНИИ В ЕВРОПУ НАПРАВЛЯЛСЯ ПО КАБЕЛЬНЫМ СИСТЕМАМ, ПРОЛОЖЕННЫМ ПО ДНУ ИНДИЙСКОГО ОКЕАНА, ПО МАРШРУТУ ПРОТЯЖЕННОСТЬЮ ПОЧТИ 20 ТЫСЯЧ КИЛОМЕТРОВ, А ТАКЖЕ ПО ДНУ ТИХОГО И АТЛАНТИЧЕСКОГО ОКЕАНОВ — ЧЕРЕЗ ТЕРРИТОРИЮ США



«ЯПОНСКИЙ БИЗНЕС ПОВОРАЧИВАЕТСЯ ЛИЦОМ К РОССИИ» В МАЕ КОМПАНИЯ «ТРАНСТЕЛЕКОМ» В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ЯПОНСКОЙ NTT COMMUNICATIONS CORPORATION (NTTCOM) СВЯЗАЛА САХАЛИН И ХОККАЙДО ВОЛОКОННО-ОПТИЧЕСКИМ КАБЕЛЕМ.



СЕРГЕЙ ЛИПАТОВ,
ПРЕЗИДЕНТ
ЗАО «КОМПАНИЯ
„ТРАНСТЕЛЕКОМ“»,
ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
НАЦИОНАЛЬНОГО
КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ С ЯПОНИЕЙ

GUIDE: На ваш взгляд, насколько территориальный спор России и Японии мешает экономическим отношениям?

СЕРГЕЙ ЛИПАТОВ: Со стороны кажется, что российско-японские межгосударственные отношения застыли вокруг неразрешенного территориального спора. Однако это не так. Начиная со встречи на высшем уровне в Красноярске в 1998 году и далее вплоть до визита президента Путина в Японию в 2005 году обмен информацией на уровне высших руководителей двух стран носил беспрецедентно интенсивный характер. А 2005 год охарактеризовался началом подъема в экономических отношениях.

Сейчас мы делаем важные шаги навстречу друг другу. Пока осторожные. Но нужно отметить, что товарооборот постоянно растет, несмотря на то что это тенденция последних двух лет и, значит, пока рано говорить о закономерности. А недавний визит премьер-министра Ясуо Фукуды в Россию только сделал более явной тенденцию к дальнейшему наращиванию диалога.

Г: В каких областях?

С. Л.: Россия и Япония уже готовы к развитию отношений в транспортной и телекоммуникационной отраслях с использованием транзитных возможностей Транссибирской магистрали и в энергетике. В этом меня убедили встречи с влиятельными японскими политиками, такими, как Есиро Мори и Юкио Хатояма. Ими, кстати, был также поднят вопрос о перспективах строительства подводного железнодорожного тоннеля между Россией и Японией, который позволил бы существенно упростить и ускорить транзит грузов из Японии в Европу.

Г: Вы видите на практике улучшение экономических связей?

С. Л.: Российско-японские отношения за десять лет претерпели значительные изменения. Наращивает темп политический диалог, японский бизнес начинает пересматривать отношение к российской экономике. Многочисленные наблюдатели подчеркивают, что японский бизнес поворачивается «лицом к России». Сегодня партнерство двух стран переходит в более зрелую стадию. Мы учимся эффективно использовать преимущества наших отношений. В 2006 году объем российско-японского товарооборота достиг рекордного уровня, превысив \$13 млрд. Это почти на 40% больше, чем годом раньше. При этом японский экспорт в Россию за год вырос в стоимостном выражении сразу на 65,8%. А по результатам 2007 года товарооборот между нашими странами превысил \$20 млрд. То есть годовой прирост составил более 70%. В середине 90-х годов законопослушные японские бизнесмены не спешили идти в Россию,

где царила правовая и налоговая неразбериха. Но теперь Япония наконец решилась на переход от выжидательной позиции к действиям.

Г: Почему это стало возможным?

С. Л.: На мой взгляд, по нескольким причинам. Во-первых, ослабла так долго существовавшая связка «инвестиции в обмен на территории». Трезвый расчет и понимание перспектив взаимовыгодного сотрудничества берут верх над политикой и прошлыми спорами. Что не может не вдохновлять. Во-вторых, стабильность в российской экономике и безусловные успехи в экономическом развитии, а также внимание российских государственных органов к российско-японскому экономическому взаимодействию настраивают японских бизнесменов на конструктивный диалог. Наши японские партнеры прекрасно понимают, что в условиях стабильности можно строить стратегические планы, на основе которых можно инвестировать, развивать производство.

Не стоит сбрасывать со счетов и то, что интерес японских компаний к России обусловлен не только внутренними экономическими успехами, но и уникальным географическим положением нашей страны и высоким транзитным потенциалом как в транспортной отрасли, так и в сфере организации телекоммуникационных магистралей, связывающих рынки стран Юго-Восточной Азии и Западной Европы.

Г: Насколько японцам выгодно сотрудничество в области телекоммуникаций?

С. Л.: Притягательность российского рынка связи очевидна. Телекоммуникации — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей в мире, а российский рынок — наиболее перспективный. Динамика роста в России хотя и колеблется, но составляет порядка 30% в год, тогда как в Европе этот показатель составляет 3,5–4%. По объему рынка инфокоммуникаций мы пятые в Европе. Россия завоевывает позиции в глобальном информационном обмене, реализуя свои возможности в области построения глобальных волоконно-оптических сетей.

Г: Но все же очевидно, что в области телекоммуникаций Япония далеко впереди?

С. Л.: Да, не стоит питать иллюзий — в области связи и высоких технологий японцы пока могут дать России гораздо больше, чем мы Японии. Говоря о выстраивании российско-японского бизнес-диалога в сфере инфокоммуникаций, необходимо подняться над традиционным «двусторонним» подходом, когда японцы инвестируют в инфраструктуру в России, а российские компании инвестируют в инфраструктуру в Японии. Технологии, финансы, инфраструктура — всего этого у японцев с избытком, и все это высочайшего качества. Я не умаляю достоинств российской инженерной и научной школы, но необходимо признать очевидное: Япония — технологический лидер.

Г: Тогда каким образом «Транстелеком» сумел выйти на японский рынок?

С. Л.: У «Транстелекома» есть уникальное преимущество — трансконтинентальная магистральная сеть, протянувшаяся от восточных до западных границ России. А Япония потребляет и генерирует самое большое количество данных

из всех государств Азиатско-Тихоокеанского региона. Кроме того, это крупный азиатский финансовый центр, на который замкнуты интересы многих государств региона. На Японию также замкнуто подавляющее число региональных информационных потоков, которые затем через океан перенаправляются в США и Европу.

При этом сложилась непропорциональная ситуация: до последнего времени трафик из Японии в Европу направлялся по кабельным системам, проложенным по дну Индийского океана, по маршруту протяженностью почти 20 тыс. км, а также через кабельные системы, проложенные по дну Тихого и Атлантического океанов — через территорию США.

Г: В чем суть проекта?

С. Л.: Совместные инвестиции «Транстелекома» и NTTCom в проект составили \$50 млн. Каждая из сторон инвестировала по 50% от общего объема. Генеральным подрядчиком строительства выступила японская компания NEC. Сам проект — это кабельная система, проложенная между двумя населенными пунктами — Невельском (о. Сахалин) и Исикари (о. Хоккайдо). Она соединяет телекоммуникационные сети ТТК NTT Com. Протяженность кабельной системы — 570 км. На всем протяжении подводного маршрута кабель заглублен в морской грунт на метр. Это позволяет обеспечить безопасность системы.

Г: Что даст совместный проект?

С. Л.: В результате его реализации японские операторы и крупные корпорации получили возможность пользоваться коротким евразийским маршрутом EurasiaHighway, созданным нами на базе магистральной сети «Транстелекома». Маршрут протянулся через территорию России от Токио до Лондона. Это 11 тыс. км. А расстояние влияет на качество передачи и скорость.

Аналитики полагают, что к 2011 году нагрузка на линии коммуникаций по евразийскому направлению возрастет в четыре раза и составит более 130 Гбит/с, а объем профильного рынка — \$500 млн. Сейчас пропускная способность наших линий составляет 40 Гбит/с и может быть увеличена до 640 Гбит/с, если такая необходимость возникнет. Задел на будущее оправдан растущим многообразием передаваемой по сетям информации — сегодня развивается IPTV, появились стандарты высокой четкости видео- и аудиоматериалов. Иными словами, совместный проект «Транстелекома» и NTTCom — это ответ лавинообразно возрастающим потребностям Японии в информационном обмене.

Г: На ваш взгляд, этот проект поможет преодолеть традиционное недоверие японских бизнесменов к России?

С. Л.: На мой взгляд, японцы сегодня понимают, что глобальная ситуация меняется, политический и экономический климат трансформируются. В том числе и между нашими странами. Они начинают видеть в нас партнеров. И уж если сейчас российско-японские экономические отношения оцениваются как «переживающие подъем», невозможно даже спрогнозировать, какие перспективы для экономического взаимодействия открываются, когда современные политические препятствия перестанут использоваться в качестве дипломатического козыря при каждом удобном случае. ■