

ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

№ 2 (2-3), май-июнь 2008 год

Выходит один раз в месяц

Учредитель:

ОЮЛ «Республиканская ассоциация
горнодобывающих и горно-металлургических
предприятий» (АГМП)

Председатель редакционного совета:

В.С.ШКОЛЬНИК – министр индустрии и торговли РК,
доктор физико-математических наук, профессор

Заместитель председателя редакционного совета:

Н.В.РАДОСТОВЕЦ – исполнительный директор АГМП,
доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет:

С.Г.УСИК	заместитель генерального директора по производству и технологиям ТОО «Богатырь Аксес Комир»
Г.Е. ИРГЕБАЕВ	главный инженер ТОО «Майкубен-Вест»
И.Б. ЕДИЛЬБАЕВ	вице-президент по техническому развитию Eurasian Natural Resources Corporation
А.С.СЕЙДАЛЫ	первый заместитель генерального директора АО «Финансово- инвестиционная корпорация «Алел»
В.Ф.ОЛИФЕРЕНКО	вице-президент АО «Акционерная компания «Алтыналмас»
Т.М.МУХАНОВ	заместитель исполнительного директора АГМП

Редакционная коллегия:

Николай РАДОСТОВЕЦ	исполнительный директор АГМП, доктор экономических наук, профессор
Ирина НОС	главный редактор
Эллина ПОЗДНЯК	директор по рекламе и развитию
Тулеген МУХАНОВ	заместитель исполнительного директора АГМП
Надежда ШАШКОВА	заместитель исполнительного директора АГМП
Лилия КАЛИЕВА	ответственный секретарь

Дизайн:

Марина КОРЕНЕВА

Корректура, верстка и допечатная обработка:

Рада РИЗАБЕК

Фото в номере:

Сергей БОНДАРЕНКО,
Анатолий БУТЫРИН

Перепечатка материалов возможна только с письменного
согласия редакции.

Публицистические и аналитические материалы, прислан-
ные в редакцию, не рецензируются и не возвращаются.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры и ин-
формации Республики Казахстан.

Регистрационное свидетельство № 9078-Ж от 25.03.2008г.

Номер отпечатан в ТОО «Taimas printhouse»,
г. Алматы, ул. Байзакова, 90. тел. 250-69-00

Тираж – 1000 экз.

010000, Казахстан, г. Астана,
пр. Тәуелсіздік, дом 12/1, офис 201,
Тел.: 8 (7172) 68-96-08, 68-96-15, 62-89-94
E-mail: agmp-pressa@mail.ru



РЕДАКЦИОННАЯ КОЛОНКА

Уважаемые читатели!

Первый выпуск нашего журнала, который мы приурочили к первому съезду работников предприятий горнометаллургической промышленности, показал: люди ожидали профильного издания такого рода, наш тираж стабильно востребован.

В этом – втором номере мы поднимаем две основные темы: возможное введение экспортной таможенной пошлины на продукцию, выпускаемую предприятиями горнометаллургической отрасли, и скорое появление нового Налогового кодекса.

Как известно, компании ГКМ выступили против введения ЭТП. А первым требованием стало проведение анализа ее влияния на конкурентоспособность отраслевых экспортеров. Беспокойство горняков и металлургов касательно снижения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке справедливо. Отечественным экспортерам все еще требуется доказывать в мире свою способность носить желтую майку лидера. Так надо ли ориентировать их исключительно на внутренний рынок? А ведь именно это является идеей любой экспортной таможенной пошлины.

А Налоговый кодекс, над которым идет непростая работа, похоже, полностью изменит «ландшафт» отечественного предпринимательства. И бизнес не хочет пассивно ждать появления документа. Официальных комментариев относительно концепции кодекса ждать еще рано. Исходя из имеющейся информации, мы попытались сделать собственный анализ ситуации. Вопросы, понятно, больше. Критики концепции НК тоже много. Представители бизнеса констатируют: проект документа по целому ряду вопросов не соответствует целям, поставленным Главой государства в Послании народу Казахстана, и, в частности, не обеспечивает снижения налоговой нагрузки на бизнес.

Темы эти избраны не столько редакцией, сколько самой жизнью. Потому приглашаем к их обсуждению на страницах журнала всех, кого волнует развитие не только горнометаллургической отрасли, но и отечественного бизнеса в целом.

Ждем ваших писем!

Успехов вам и нам!





Қазақстан Республикасының Президенті
Президент Республики Казахстан

АСТАНА, АҚОРДА

... / ... / 2008г.

Приветствие делегатам первого съезда работников горно-металлургической промышленности РК

Уважаемые делегаты съезда!

Престиж профессии металлурга в Казахстане всегда был очень высоким. Горно-металлургический комплекс Казахстана за годы независимости достиг серьезных высот: сегодня данная отрасль дает более четверти промышленной продукции страны, обеспечивая около 300 тысяч рабочих мест.

Только в 2007 году вступили в строй такие новые производства, как Актауский трубный завод. Павлодарский завод по производству труб для нефтегазовой отрасли, казахстанский электролизный завод в Павлодаре.

Строится сортопрокатное производство в Темиртау, которое будет введено в конце этого года. Реализуется двадцать горно-металлургических прорывных проектов.

Обновляется оборудование, совершенствуются технологии. Все это способствует выпуску продукции более высокого передела, выходу на мировой рынок с конкурентоспособными казахстанскими брендами. Сегодня продукция предприятий отрасли представлена практически во всех странах Содружества независимых государств, а также в дальнем зарубежье.

Социальная ответственность горнодобывающих и горно-металлургических предприятий стала примером для всего отечественного бизнеса: средняя заработная плата в отрасли значительно выше в сравнении с другими отраслями экономики. Практически на всех предприятиях между работодателями и профсоюзами заключены коллективные договоры, а в отрасли — отраслевое Соглашение, определяющее общие принципы регулирования социально-экономических и трудовых отношений.

В индустриальную сферу привлекается все больше молодежи, и этому также способствуют предприятия отрасли, финансируя подготовку кадров в Казахстане и за рубежом, создавая собственные учебные центры.

Уверен, что ваша деятельность будет способствовать дальнейшему развитию металлургии и горного дела, успешному выполнению задач по повышению конкурентоспособности отрасли и вхождению Казахстана в число пятидесяти высокоразвитых стран мира.

Желаю вам новых достижений, здоровья и благополучия!

Нурсултан Назарбаев

БАРЬЕРЫ конкурентоспособности

Дастан
АРМАНОВ

Первый съезд работников горно-металлургической промышленности, состоявшийся в апреле в Астане под эгидой Министерства индустрии и торговли и Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий прошел в русле поручений Главы государства в Послании народу Казахстана, данных им касательно повышения конкурентоспособности отрасли. Однако выступления участников и гостей форума свидетельствовали о том, что “игру” на мировых аренах отечественные гиганты горнодобывающего сектора пока ведут “в одни ворота”. Потому главным пунктом вынесенной резолюции стала разработка Программы развития ГМК на 2009–2014 годы, призванной координировать ввод производств с высоким переделом и внедрение новых технологий, комплексное использование минерального сырья, переработку и утилизацию отходов, сокращение выбросов в окружающую среду.

Впереди только ЮАР

О том, что горно-металлургический комплекс играет и будет играть, если продолжить спортивную терминологию, роль “центрового”, на съезде говорилось много. А **министр индустрии и торговли Владимир Школьник** назвал предприятия, входящие в него, локомотивами промышленности. Немаловажно и социальное значение производств, занимающихся добычей и

переработкой минерального сырья, выпуском металлов и изделий из них. Развитие ГМК способствует стабильному экономическому росту страны, а предприятия, входящие в него, ускоряют региональное развитие и принимают участие в решении многих социальных проблем.

К тому же цифры демонстрируют устойчивую тенденцию роста отечественной промышленности, преодолевшей многолетний спад. В частности, за последние семь лет среднегодовой темп роста в сфере добычи руды составил 4,3 процента – около четырех процентов. И хотя доля горнодобывающей отрасли в общем объеме казахстанского экспорта составляет лишь 35 процентов, продукция, выпускаемая предприятиями горно-металлургического комплекса, пользуется повышенным спросом на внешнем рынке, и 95 процентов ее экспортируется в другие страны.

Сегодня имеются все предпосылки для более интенсивного и эффективного развития ГМК. Прежде всего, это уникальные по мировым меркам запасы полезных ископаемых, а также кадровый потенциал и научно-техническая база. В нашей стране имеются коммерческие запасы черных металлов, двадцать девять видов цветных, два вида драгоценных и восемьдесят четыре – промышленных минералов. По богатству месторождений черных металлов Казахстан считается одной из ведущих стран мира. По количеству хромитов и производству товарной руды мы занимаем второе место в мире после Южно-Африканской республики.

В этой связи нелишне привести слова одного из участников съезда, **президента ТОО “ENRC management KZ” Феликса Вулиса**:

– На долю Казахстана приходится более 16-ти процентов мирового рынка хрома. И ее можно увеличить, исходя из планируемого развития производства и проблем с энергообеспечением у основных мировых конкурентов, прежде всего, в ЮАР. Надежное энергоснабжение одно из основных преимуществ казахстанских горно-металлургических предприятий, но оно может быть потеряно из-за введения государственного регулирования тарифов на электроэнергию, Такой шаг, бе-



фото Бекена Нуржанова

зусловно, будет барьером для расширения действующих в Казахстане генерирующих мощностей и вызовет дефицит электроэнергии. В этом случае возникает угроза оказаться в ситуации производителей ферросплавов из ЮАР, которые уступают нам из-за от отсутствия должного энергоснабжения.

Не менее заманчиво обстоят у нас дела и с другими элементами таблицы Менделеева. Так залежи марганцевых руд вывели нас на третье место, железных руд – на седьмое, свинца – на первое, цинка – на второе, меди – на пятую ступеньку в мире. Ведущие позиции Казахстан занимает по запасам золота – седьмое место в мире, а по содержанию его в руде мы опять уступаем лишь ЮАР. При этом о нашем потенциале говорит то, что разведанные запасы золота учтены в 242 месторождениях, а разрабатывается небольшая их часть – 49 месторождений.

За прокатом в Турцию

Модератор съезда, исполнительный директор Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Николай Радостовец справедливо уверенно подметил, что отрасль уже не та, что была несколько лет назад. Сегодня здесь внедряются прогрессивные технологии и новые методы работы. На многих предприятиях созданы производства высокого передела, что делает отрасль высокотехнологичной. Да и упоминание о многих рабочих профессиях со сложными условиями труда в наше время можно встретить только в старых книжках о бышем гегемоне общества.

Государство, по словам В. Школьника, тоже оказывает всемерную поддержку развитию отраслей ГМК путем обеспечения доступным сырьем действующих предприятий и создания благоприятных условий для внедрения новых технологий, содействуя продвижению экспорта. В ГМК уже реализуется целый ряд инвестиционных проектов, направленных на создание высокотехнологичных производственных комплексов, модернизацию, расширение имеющейся производственной базы.

И все же, по-прежнему главной задачей развития отрасли является комплексное использование минерально-сырьевых ресурсов и создание конечных переделов, переработка которых обеспечивала бы изготовление изделий высокой товарной готовности. Необходимо, считает министр, внедрять производство металлопродукции четвертых и пятых переделов. Особо актуален выпуск новых материалов, в частности, сортовых металлических изделий. Достаточно сказать, что пока в Казахстане не производится сортовой металлопрокат и металлоизделия для обеспечения потребностей машиностроительной, нефтегазовой отраслей промышленности, стройиндустрии.

Зашла речь и о внедрении IT-технологий. Тему затронул **председатель правления ТОО “Корпорация Казахмыс” Эдуард Огай**, выступивший с докладом “Казахмыс” уверенно смотрит в будущее”. Несмотря на оптимистический настрой выступления, он признал, что на сегодня внедрение автоматической системы управления технологическим процессом у них находится на низком уровне. В “Казцинке”, по его же словам, в этом направлении продвинулись гораздо дальше, при этом хорошие результаты позволили снизить себестоимость продукции. Вот они, резервы для снижения затрат. Это особенно актуально, поскольку высокие цены на сырье позволяют компании инвестировать значительные средства в основные фонды. В текущем году в “Казахмысе” планируют потратить на обновление основных средств около 1,2 миллиарда долларов. Здесь и стоит позаботиться о конкурентной себестоимости.

Между тем, отечественная металлургическая промышленность функционирует в условиях жесткой глобальной конкуренции на мировом рынке, и ее успешная деятельность напрямую зависит от степени модернизации производства. Для нашей страны это особенно актуально, поскольку она удалена от дешевых морских путей транспортировки. Одним словом, новые технологии, энергосбережение, комплексная переработка руд – это вопрос нашего выживания и конкурентирования. Первые шаги в этом направлении уже сделаны. В прошлом году на основе передо-



вого международного опыта была разработана Программа технологического развития Казахстана до 2015 года, на реализацию которой планируется потратить около 150 миллиардов тенге.

Нужны трудовые резервы

Парадоксальный факт: имея огромные запасы природных ресурсов, ГК испытывает острую нехватку минерального сырья. За последние 10 лет геолого-разведочные работы в стране проводились на недостаточном уровне. После большого перерыва в 2001 году государство нашло возможность выделить деньги на проведение поисковых работ из бюджета. И эффективность вклада средств в геологию оказалась высокой: удалось существенно прирастить запасы целого ряда полезных ископаемых. Но незавидное состояние минерально-сырьевой базы по меди, свинцу, цинку и золоту, свидетельствует о том, что в эту сферу еще надо вкладываться.

Расширения требует сырьевая база многих действующих предприятий. Необходимо уделить внимание поиску и разведке высокопродуктивных месторождений для черной и цветной металлургии. Дополнительным источником восполнения запасов может стать использование вторичного лома. Трудно объяснить, почему ежегодно из страны вывозится более двух миллионов тонн отходов металлов.

Многие понимают, что рассчитывать на месторождения, разведанные в советский период, уже нельзя. По словам Э. Огая, компания обратилась в Комитет геологии, чтобы ей выделили территорию, сравнимую по площади со всей Карагандинской областью, для проведения поисковых работ.

Не менее остро стоит проблема нехватки кадров. На сегодня в "Казахмысе" трудится 68 тысяч человек. Из них 24 тысячи имеют среднее, но не профессиональное образование. Кто будет работать с новейшим оборудованием и с системными программами обеспечения, где находить кадры? А находятся они где угодно, но только не в Казахстане. IT-инженеры, токари, сварщики высшего разряда целыми бригадами приезжают из России. В этом году в корпорации намерены потратить около двадцати миллионов долларов

на развитие своего технического колледжа, и по поручению Главы государства построить технический колледж в Астане, стоимость которого около сорока миллионов долларов.

Конечно, невозможно подготовить горного специалиста за два года. Их становление происходит в течение пяти лет, в лучшем случае. А уж процесс воспитания крупных руководителей займет около десятка лет. Поэтому, считает Э. Огай, совместно с государством надо выработать программу подготовки нужных специалистов. В горнодобывающей отрасли нет недостатка в экономистах, юристах, менеджерах, но не хватает на производстве людей, способных трудиться непосредственно в забое.

Барьер, еще барьер

Но "планов громадьё" может обернуться "бегом на месте", считают представители ГК, пока не изменится отношение к отрасли. Пока ее воспринимают как к добывающую. Однако металлургия — это уже переработка, и как приоритетное направление нуждается в поддержке государством.

Главной преградой на пути своего развития представители 16-ти крупнейших предприятий называют муссирующуюся возможность введения экспортных пошлин в размере 10-процентов на всю продукцию горно-металлургического сектора. Это, однозначно, рассматривается как барьер для конкурентоспособности продукции ГК. Барьер, который к тому же может сдерживать формирование Таможенного союза. И если одной из причин введения пошлин называют необходимость увеличения поступлений в бюджет, то горнометаллургический сектор обещает дать стране много больше — в рамках цивилизованной системы налогообложения.

Президент ТОО "ENRC managment KZ" Феликс Вулис, выступивший с докладом "Конкурентоспособность горно-металлургической отрасли на примере ENRC", считает, что планируемое введение экспортных пошлин практически на всю продукцию, составляющую экспортный потенциал Казахстана при отсутствии макроэкономических оснований для такого решения не может расцениваться как рыночный механизм.



Экспортные пошлины в мировой практике вводятся исходя из экономической целесообразности, направленной на поддержание внутренних потребителей экспортируемой продукции. В нашей стране внутренний рынок потребления практически отсутствует.

Здесь возникает вопрос, а что мешает отечественным горнодобытчикам увеличить внутренний спрос на руду, вместо того, чтобы вывозить ее "за три моря"? На что ответ прозвучал, похоже, из уст **вице-президента АО "Казцинк" Андрея Коломыцева**, твердо уверенного в том, что заводы по глубокой переработке горной продукции не могут появиться в один момент. Это требует больших объемов инвестиций и длительных сроков строительства.

Из общего объема реализации за 2007 год в 240 миллиардов тенге более 170 миллиардов в "Казцинке" получили от экспорта цинка, меди и свинца. Введение пошлины

увеличит их платежи в бюджет на 17 миллиардов тенге. И ровно на столько же снизит возможности по осуществлению инвестиций в основное производство. За четыре года компания должна будет выплатить дополнительно сумму, необходимую на строительство нового медеплавильного завода.

Но что не давало горным гигантам озаботиться строительством новых производств раньше? Настроения, витающие не только в Правительстве, но и в обществе, озвучил **депутат Мажилиса Парламента Сатыбалды Ибрагимов**. Прошло время, считает он, когда мы создавали тепличные условия для инвесторов. Пора транснациональным компаниям повернуться лицом к народу.

Николай Радостовец парировал цифрами. По налоговой нагрузке металлургический сектор занимает второе место после производства табака — 20,2 процента, и опережает такие высокодоходные сектора экономики как добыча углеводородов — 16,2, торговля и сфера услуг — налоговая нагрузка 2,5 процента!

Вице-президент АО "Казцинк" процитировал Главу государства: "Сегодня в условиях ухудшения мировой конъюнктуры мы должны активизировать внутренние инвестиционные ресурсы с растущей ролью государственных холдингов, институтов развития, социально-предпринимательских корпораций". Для осуществления крупных проектов, добавил А. Коломыцев, необходимо наличие у предприятий тех самых внутренних инвестиционных ресурсов. Однако, на его взгляд, планируемые к введению в последнее время поправки в законодательство, могут привести к прямо противоположным результатам.

Волнует горнодобытчиков и проблема невозвращения НДС экспортерам. Эта практика ведет к вымыванию оборотных средств у экспортно-ориентированных предприятий, что вынуждает их обращаться за кредитами в банки под высокие проценты.

Сдерживает развитие отрасли также нехватка подвижного состава. Именно по этой причине

горнодобывающие предприятия в прошлом году не смогли перевезти все свои грузы. Здесь возникает вопрос, закупит ли КТЖ вагоны в необходимом количестве, или же инвесторам нужно обзаводиться своими? В АО "Казцинк", между тем, на сегодняшний день приобрели 700 полувагонов и 400 цистерн. И пришли к выводу, что затраты на приобретение и текущее содержание подвижного состава себя не окупают.

НВ

Правительство пересмотрело макроэкономические прогнозы на 2008–2010 годы: изменения и дополнения, внесенные в постановление "О среднесрочной фискальной политике Правительства РК на 2008–2010 годы" от 29 августа 2007 года, опубликованы в официальной прессе третьего июня. Документ, вносящий поправки, подписан Премьер-Министром Каримом Масимовым 16 мая. Так, прогноз роста валового внутреннего продукта (ВВП) в 2008 году, недавно пониженный до 5,3 процента, остался неизменным. Показатели роста ВВП на 2009 и 2010 годы пересмотрены в сторону понижения: до шести процентов и 5,6 процента соответственно. При этом Правительство в этот период пересмотрело прогноз мировых цен на сырье только на 2008 год: с 60 долларов до 95-ти за баррель нефти марки Brent. На 2009 и 2010 годы прогноз остался на прежнем уровне — 60 долларов за баррель нефти марки Brent.

Основными потребителями продукции наших предприятий цветной металлургии на сегодняшний день преимущественно являются страны дальнего зарубежья. В силу значительной удаленности конечных потребителей металлов и концентратов от их производителей, вопрос повышения конкурентоспособности горно-металлургической промышленности упирается в снижение издержек на ее производство и реализацию. То есть конкурентоспособность напрямую зависит от уровня рентабельности предприятия и его возможностей вкладывать средства в модернизацию технологий и увеличение производства, а также в рациональное использование природных ресурсов с нанесением минимального вреда для окружающей среды. В настоящее время на уровень рентабельности товарной продукции оказывают сильное влияние расходы по ее реализации, которые уже превышают 10 процентов в себестоимости основной продукции — металлов, и 30 процентов в себестоимости попутной продукции, такой как, например, серная кислота. Основной причиной стало ежегодное увеличение железнодорожных тарифов, как на отечественных дорогах, рост которых в этом году превысил 20 процентов, так и по России, и по системе Международного транзитного тарифа. Происходит удорожание перевозок также из-за изменения планов формирования поездов и прочих условий, предъявляемых к перевозкам грузов.

Ведущие и ведомые

Тем не менее, жизнь показывает, что успешное функционирование горно-металлургических предприятий, многие из которых стали градообразующими, способствует подъему региональной экономики. На съезде звучали заявления, что уже сегодня они готовы пойти на расширение взаимодействия с малым и средним бизнесом на местах, намереваясь часть товарных групп выставить на тендеры с целью создания совместных предприятий, что повы-

сит устойчивость экономики в регионах. Да и вопросы комплексного использования сырья можно было бы решать с предприятиями МСБ.

Владимир Школьник не преминул напомнить, что в малом бизнесе действует 750 тысяч предприятий, где задействовано более полутора миллиона казахстанцев. И от крупных предприятий зависит самочувствие МСБ, а в некоторых регионах поддержка “большого брата” может решить вопрос выживания.

Без развития человеческого капитала невозможно ускоренный экономический рост в будущем, реализация поставленной Президентом задачи вхождения Казахстана в число 50 наиболее развитых стран мира. По словам **председателя Профсоюза трудящихся горно-металлургической промышленности Кайдаула Шуменова**, объединение, ведущее свою столетнюю историю с Ридерских рудников Рудного Алтая, строит свои вза-

имоотношения с работодателем на принципах социального партнерства через диалог:

— Ведя переговоры, мы твердо знаем, что цель и у работодателя, и у работников общая — благо предприятия, благо работников. Будет предприятие работать, выпускать конкурентоспособную продукцию, иметь прибыль, — можно рассчитывать на достойную заработную плату и добиваться ее.

Вместе с тем, он назвал и ряд жизненно важных вопросов, которые ждут своего решения в рамках социального партнерства. Это низкий уровень оплаты труда и высокий травматизм на отдельных предприятиях, ограничение месячного пособия по временной нетрудоспособности, проблема пенсионного обеспечения лиц, работающих в тяжелых и вредных условиях труда, привлечения молодежи в некогда престижный труд металлурга и горняка.

В Правительство Республики Казахстан О Б Р А Щ Е Н И Е предприятий-экспортеров по вопросу введения экспортных таможенных пошлин на продукцию горно-металлургической отрасли

В февральском 2008 года Послание Главы государства даны поручения Правительству РК о принятии конкретных мер по эффективному развитию и повышению конкурентоспособности горно-металлургической отрасли.

По данным Министерства экономики и бюджетного планирования, реальная налоговая нагрузка в металлургической промышленности составляет 16,3 процента, а в финансовой сфере — 6,6 процента. Средняя заработная плата в горно-металлургической промышленности — 59 700 тенге, в банковском секторе — 112 844. Эти перекосы уже привели к негативным явлениям в экономике, и то уменьшение доходной части бюджета, которое мы наблюдаем в этом году, может только усугубиться с введением экспортных пошлин для предприятий, поставляющих свою продукцию на внешние рынки. Эти и другие аргументы были приведены нами при обсуждении вопроса о введении экспортных пошлин в размере 10 процентов от таможенной стоимости на продукцию горно-металлургической отрасли на совещаниях в Министерстве индустрии и торговли, других ведомствах. Нам было сказано, что данная мера будет предпринята как инструмент для увеличения доходной части госбюджета и связана, прежде всего, с обязательствами, которые государство взяло на себя в части поддержания банков второго уровня и дольщиков, вложивших свои средства в строительство жилья.

Понимая всю необходимость задач, поставленных Президентом РК Нурсултаном Назарбаевым по увеличению налоговой нагрузки на добывающую промышленность, мы рассматриваем экспортные пошлины как барьер на пути продвижения казахстанских товаров на внешние рынки. Это затормозит вступление Казахстана в ВТО, а, кроме того, противоречит Соглашению о Таможенном союзе.

Мы считаем, что основательных расчетов последствий принятия этого решения не сделано, тогда как оно может серьезно подорвать реальный сектор и сопредельные с ним сферы. Под угрозой срыва окажется реализация прорывных проектов с позиции привлечения инвестиций, поскольку все они носят экспортный характер.

Не предусматривает такой ухудшающей меры, как введение экспортных пошлин и Генеральное соглашение между Правительством РК, республиканскими объединениями работников и работодателей на 2007-2008 годы. Тем самым Правительство нарушит взятые на себя обязательства, что может привести к тому, что и работодатели не смогут выполнить свои обязательства перед трудовыми коллективами.

Полагаем, что увеличение уровня налоговой нагрузки в разрезе отдельных секторов экономики следует рассматривать в рамках разработки нового Налогового Кодекса, введения нового налога на недропользование, а не принятия дискриминационных мер в торговле в отношении казахстанского экспорта.

1. **Исполнительный директор Республиканской Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Н. РАДОСТОВЕЦ**
2. **Председатель профсоюза трудящихся горно-металлургической промышленности РК К. ШУМЕНОВ**
3. **Президент ТОО «ENRC Managment KZ» Ф. ВУЛИС**
4. **Вице-председатель правления ТОО «Корпорация «Казахмыс» Г. ЖОЛАМАНОВА**
5. **Генеральный менеджер по маркетингу АО «Арселор Миттал Темиртау» САМИР СИНХА**
6. **Заместитель генерального директора по производству АО «ФИК «Алел» В. ПОЛЫНОВ**
7. **Президент АО «ПК «Южполиметалл» Т. АСАМБАЕВ**
8. **Директор ТОО «Метал трейдинг» П. Елякин**
9. **Генеральный директор ТОО «СП «БетпакДала» Р. РИЗОЕВ**
10. **Генеральный директор ТОО «Юбилейное» С. АБДРАХМАНОВ**
11. **Генеральный директор АО «Чаралтын» В. ВЫСОЦКИЙ**
12. **Первый заместитель генерального директора ТОО «ТЭМК» В. УФИМЦЕВ**
13. **Директор ТОО «Тасмола» Ю. ШАРШАВЫЙ**
14. **Генеральный директор ТОО «СП «Инкай» С. БРЕУС**
15. **Директор ТОО «Металл Терминал Сервис» И. САПАРОВ**
16. **Директор ТОО «Музбель» Т. БАРАТОВ**
17. **Президент АО «АК «Алтыналмас» Н. МАКУЛБЕКОВ**
18. **Генеральный директор АО «Майкаинзолото» В. ГОЛЬЦОВ**

ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ СЪЕЗДА



**Сергей
ОПАНАСЕНКО,**
генеральный директор
ТОО "БАК"

Как известно, в 2007 году Министерство энергетики и минеральных ресурсов разработало программу развития угольной промышленности на длительную перспективу. Важное место в этом документе отведено Экибастузскому месторождению каменного угля. В частности, уже через девять лет только на разрезах компании «Богатырь Аксес Комир» объемы отгрузки должны возрасти

до 58 миллионов тонн энергетического угля в год. Мы понимаем, что решение этой сложной перспективной задачи возможно лишь при реконструкции разреза «Северный» с увеличением его мощности до 18 миллионов тонн. Для реконструкции «Северного» необходимо 15,6 миллиарда тенге. Общая потребность в капитальных вложениях в техническое перевооружение разреза «Богатырь» и реконструкцию разреза «Северный» с доведением производственной мощности ТОО «Богатырь Аксес Комир» в 2017 году до 58 миллионов тонн в год составляет 82,6 миллиарда тенге. Реализация проектов технического перевооружения и реконструкции наших разрезов в значительной степени решают задачу обеспечения энергетики Республики Казахстан и Российской Федерации углем, как в настоящее время, так и в долгосрочной перспективе.

Мы не из тех, кто рвется на баррикады, мы за оптимальное сочетание интересов обеих сторон в разумных пределах. Но в то же время отстаивать законное, справедливое в пределах своих функций и прав мы обязаны.

А потому отраслевой профсоюз остается полноценным представителем работников и социальным партнером для согласования действий, направленных на развитие производства, повышение производительности труда, улучшение благосостояния работников, формирование

**Кайдаул
ШУМЕНОВ,**
председатель
Профсоюза
трудящихся ГМП



благоприятной, социально неконфликтной среды на предприятиях отрасли



**Андрей
КОЛОМЫЦЕВ,**
вице-президент
АО "Казцинк"

Наше предприятие для восполнения собственной сырьевой базы в 2005 году образовало геологический комплекс, основной

задачей которого является проведение геологической разведки и поиска месторождений полезных ископаемых. Только на ближайшие три года (с 2008 по 2010-й) нами был утвержден бюджет в размере более 22-х миллионов долларов на проведение таких работ. Эта работа в настоящее время из-за введения моратория на проведение конкурсов по предоставлению прав недропользования приостановлена по причине невозможности заключения контрактов на проведение геологоразведки.

В настоящее время в Правительстве рассматриваются вопросы налогообложения субъектов предпринимательства с целью повышения активности последних в диверсификации экономики и изъятия сверхдоходов у предприятий. Они касаются невозврата НДС и повышения экспортных пошлин экспортерам-сырьевикам, введения налога на добычу полезных ископаемых вместо рентного налога, экологического налога на эмиссию вредных выбросов и стоков в окружающую среду. В этом плане, я хочу отметить, что невозврат НДС, повышение пошлин и другие виды налогов и сборов, несколько улучшая положение дел, не решают проблему. Поэтому совершенствование системы налогообложения должно идти по пути внедрения иных принципов, а не изменения отдельных ставок или введения новых налогов. К сожалению, этому требованию не отвечает и Концепция Налогового кодекса, представленная Рабочей группой 30 марта текущего года. Несколько слов о проекте Закона «О товарных биржах»,

Маулен ПШЕМБАЕВ
депутат Мажилиса
Парламента РК



который Правительством внесен в Мажилис. Представляется сомнительным наделение товарной биржи правом устанавливать минимальные и максимальные пределы уровней цен на конкретный биржевой товар. Нет защиты свободной биржевой торговли от влияния местных и центральных исполнительных органов. В законе не прописаны права клиентов, собственников, чьи товары будут реализовываться на бирже. В таком виде закон может негативно отразиться на правах отечественного товаропроизводителя.

Одной из ведущих тем 19-го пленарного заседания Совета иностранных инвесторов при Президенте РК, состоявшегося в Атырау в начале июня, были вопросы развития электроэнергетической отрасли республики. Здесь мы приводим цитаты из выступлений участников заседания СИИ.

Фото из архива журнала



Акционер компании «Eurasian Natural Resources Corporation PLC» Александр МАШКЕВИЧ:

— Мы понимаем обеспокоенность Правительства сложившейся ситуацией в электроэнергетике. Но если цены на электроэнергию для потребителей растут, надо разобраться, почему. Посмотреть, как работают трейдеры. Не ограничивают ли они конкуренцию? Если есть ценовой сговор, его надо выявлять. Можно увеличить долю обязательных продаж на оптовом рынке в целях усиления конкуренции. Снять барьеры на продвижение электроэнергии из одного региона в другой, которые искусственно созданы включением электростанций в областные реестры монополистов. Борьба с инфляцией путем поощрения конкуренции, как показывает мировой опыт, дает куда более ощутимые результаты, нежели госрегулирование, чаще снижающее приток инвестиций. Мы просим не отказываться от достигнутых рыночных преобразований в энергетическом секторе. Мы предлагаем разработать программу развития конкуренции в энергетическом секторе и, тем самым, сдерживать необоснованный рост цен на электроэнергию рыночными методами. Надо поработать над планом мероприятий развития электроэнергетической отрасли республики, разработанным в МЭМР в прошлом году. До принятия решения о введении ценового регулирования для генерирующих источников, необходимо дать ответы на ключевые для инвесторов вопросы: допустимый уровень затрат, допустимая норма прибыли, сроки окупаемости инвестиций. И главное, надо сохранить последовательную и устойчивую государственную политику в энергетическом секторе, которая обеспечит долгосрочную стабильность, и будет стимулировать частных инвесторов.

Председатель и главный руководитель компании «Арселор Миттал» Лакшми МИТТАЛ:

— Одной из ключевых проблем, которую предстоит решить, является дефицит электроэнергии, ожидаемый в ближайшие годы. Поскольку экономика страны переходит от развития преимущественно добывающей отрасли к производящим отраслям индустрии, проблема становится еще более актуальной. Так как большая часть производственного сектора будет более энергоемкой, вопросы качества и количества электроэнергии, а также ее надлежащее распределение становятся крайне важными. Правительству необходимо принять срочные меры по увеличению выработки, передачи и распределения электроэнергии внутри страны. Поэтому расширение производственных мощностей по выработке электроэнергии в стране должно стать основным фактором дальнейшего развития. Такая сложная задача требует реализации большого количества творческих и инновационных стратегий, основанных на принципах тесного сотрудничества между правительством и частными организациями с привлечением иностранных инвестиций. Внедряя прозрачные и рыночные процессы и осуществляя их логическое и разумное управление единым уполномоченным органом, правительство обеспечивает долгосрочное устойчивое развитие и стимулирует привлечение частных инвестиций.

Генеральный директор Объединенной Компании «Русал» Александр БУЛЫГИН:

— Мощным стимулом для энергетической составляющей экономики является рост энергоемких отраслей промышленности. При этом предприятия угледобывающей и металлургической отраслей закладывают в свои инвестиционные программы средства на строительство необходимой для новых производств генерации и электросетевой инфраструктуры, поскольку в электроэнергетике износ активной части фондов составляет 60-65 процентов. Более того, основные производители электроэнергии в Казахстане уже интегрированы с крупными промышленными предприятиями. Это формирует мощную базу для использования электроэнергии как основы для создания инновационных отраслей промышленности, создающих добавленную стоимость и открывающих для республики мировые рынки для экспорта этой продукции. Таким образом, Казахстан становится активным участником мировой экономической интеграции.

Президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит АЛЕКПЕРОВ:

— Развитие электроэнергетики — одна из ключевых задач любой растущей экономики, в том числе, экономики Казахстана. Не случайно, опережающее обеспечение энергией основных отраслей промышленности, наряду с энергосбережением, названо в числе государственных приоритетов в ежегодном Послании Президента народу Казахстана. Расчеты показывают, что прирост валового внутреннего продукта на один процент требует увеличения энергопотребления на 0,4-0,6 процента. В Казахстане ежегодный рост ВВП превышает восемь процентов, соответственно, увеличивается и энергопотребление. Однако мощности по производству и передаче электроэнергии развиваются медленнее, чем это необходимо.

МЭБП РК может отказаться от введения таможенной пошлины на экспорт продукции горно-металлургического комплекса. По словам председателя Комитета торговли Министерства индустрии и торговли Айдара Казыбаева, сейчас в Налоговом кодексе вводится налог на добычу полезных ископаемых. И с тем, чтобы не было накладок на конечные товары, следует тщательно рассмотреть ситуацию: появится ли пошлина, или достаточно будет этой нормы.

— Экспортную пошлину планировалось ввести в отношении основных экспортных видов сырья — металлы, нефть и зерно. На зерно мы ввели запрет на экспорт, на нефть — пошлину. По металлу идет обсуждение. Но металл занимает не такую большую долю в экспорте, как нефть. Поэтому надо скрупулезно подходить. Очень непросто сейчас на мировом металлургическом рынке занять нишу. Мы ее сможем просто потерять, — считает А.Казыбаев. — Сейчас создается рабочая группа, будут идти переговоры с каждой металлургической компанией.

Как сообщалось в республиканских СМИ, Правительство Казахстана должно было определить размер экспортной пошлины в отношении продукции горно-металлургического комплекса до конца апреля. 21 мая министр экономики и бюджетного планирования республики Бахыт Султанов сообщил, что Правительство пока не отказывается от идеи, а само введение пошлины планируется с целью увеличения доходной части госбюджета. Между тем против введения экспортной пошлины на продукцию ГМК выступили крупнейшие компании отрасли.



Фото из архива журнала

Казахстан приостановит заключение новых контрактов на недропользование до принятия нового Налогового кодекса, который должен быть представлен на рассмотрение в Парламент осенью. Такое заявление сделал Премьер-Министр РК Карим Масимов в ходе коллегии Министерства энергетики и минеральных ресурсов. Он поручил прекратить любые переговоры с инвесторами на старых условиях, что, в первую очередь, касается национальной компании «КазМунайГаз».

— Сначала мы должны четко определить новые правила игры в новом Налоговом кодексе, и затем — заключать любые соглашения исключительно в их русле, — отметил глава Правительства.

Премьер напомнил, что согласно поручению Президента Нурсултана Назарбаева, в новом Налоговом кодексе должно быть уменьшено количество льгот, которых на сегодня насчитывается 170, и снижена нагрузка на предприятия несырьевого сектора при повышении налогообложения добывающих отраслей. В то же время Карим Масимов не устает подчеркивать, что все контракты, заключенные с иностранными инвесторами, будут соблюдаться казахстанской стороной и не станут меняться, если партнеры соблюдают прописанные в них условия.

Развитие государственно-частного партнерства в республике обсуждалось в Астане за «круглым столом» при участии Премьер-Министра РК Карима Масимова. Главным организатором выступило Министерство экономики и бюджетного планирования, а в числе участников значились не только руководители государственных органов страны, депутаты Парламента, но и авторитетные международные эксперты, представители ЕБРР, ЮСАИД и других институтов.

Глава МЭБП Бахыт Султанов представил гостям этапы развития ГЧП в Казахстане и мире и основные принципы, на которых, по мнению отечественных и зарубежных аналитиков, базируется успех совместных проектов. Он также сообщил, что планируется разработать Концепцию развития государственно-частного партнерства в РК и создать специализированную организацию по вопросам концессии.

Министр транспорта и коммуникаций Серик Ахметов рассказал о применении механизмов ГЧП в дорожной отрасли, а именно, в строительстве дорог методом концессии. Это, по его словам, позволяет не только существенно снизить нагрузку на бюджет, но и обеспечить сохранность здоровья и жизни пользователей наземных видов транспорта.

Участники заседания говорили о процессе совершенствования законодательства в области ГЧП, обменивались опытом по привлечению крупных инвесторов для реализации общественно значимых инфраструктурных проектов и обсуждали конкретные примеры.

— Сейчас на рассмотрении в Парламенте находятся изменения и дополнения в законодательство о ГЧП, и мы надеемся, что они дадут новый импульс этой сфере. Как и высказанные сегодня замечания и предложения, — заключил К. Масимов.

Подготовлено по материалам республиканских и зарубежных СМИ

Пришла, чтобы остаться?

Карлыгаш
ИМАНТАЙ

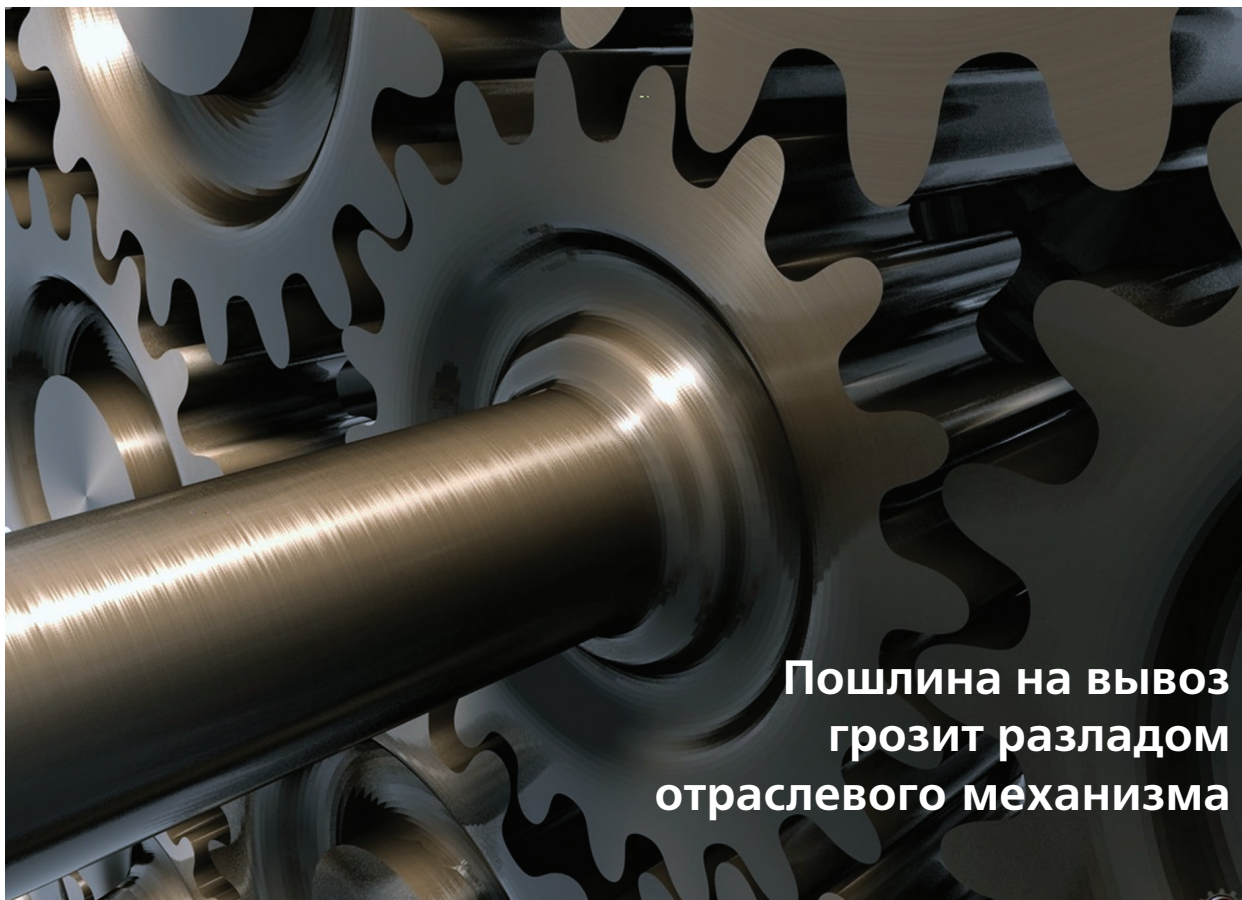
Правительство утвердило ставку экспортной пошлины на сырую нефть. Что же станет его следующим шагом — пошлина на экспорт продукции горно-металлургического комплекса? Этого реально опасаются те, кто связал свой бизнес с названной отраслью.

Одним махом...

Как значится в экономических учебниках, экспортные таможенные пошлины ограничивают вывоз товаров, необходимых для развития национальной экономики, насыщения отечественного рынка, а также служат дополнительным источником доходов государственного бюджета. В отличие от импортных пошлин, применяемых во всех странах, экспортные пошлины устанавливаются (цитирую учебник) «в отдельных развивающихся странах». Собственно, наиболее разветвленная система экспортных пошлин и налогов создана в Аргентине, где они применяются с целью пополнения казны, а не для регулирования внешней торговли. До недавнего времени достаточно емкая система экспортных таможенных пошлин применялась в Индии. Здесь ими облагались только товары традиционного национального экспорта (чай, кофе, черный перец, табак, хлопок, джутовые изделия, железная и марганцевая руды). По

многим из них Индия входила в число ведущих мировых экспортеров. Но с марта 1989 года экспортный таможенный тариф отменен. Это вызвано либерализацией внешнеэкономической деятельности, а также потерей экспортных рынков ряда товаров (например, чая) в результате их удорожания. В других странах (Китай, Египет, Колумбия, Бразилия, Гонконг, Бангладеш) экспортными таможенными пошлинами облагается, как правило, вывоз лишь некоторых товаров. В России экспортные таможенные пошлины до недавнего времени применялись при вывозе большинства товаров. Мы также использовали целый перечень ЭТП на товары самого разного характера.

В общем-то, ведение или повышение экспортных пошлин, к примеру, на нефть и нефтепродукты в тех странах, где они уже существовали, можно назвать мерой, основная задача которой — вернуть стабильность на внутренний топливный рынок. К примеру, то, что высокие экспортные пошлины на нефть и неф-



**Пошлина на вывоз
грозит разладом
отраслевого механизма**

тепродукты значительно увеличивают привлекательность внутреннего рынка, не станет отрицать ни экономист со стажем, ни рядовой посетитель АЗС. Вот в России такая ситуация уже имела практику на рубеже 2006-2007 годов. Когда в августе 2006-го на мировом рынке цены на нефть достигли рекордных максимумов, к концу года в РФ была установлена высокая «вывозная» пошлина. Однако к началу 2007 года цены на нефть резко упали, а пошлины остались на прежнем уровне. В итоге, внутренний рынок стал привлекательнее для нефтяных компаний, тогда и оптовые цены на топливо у наших северных соседей, на их внутреннем рынке, резко упали.

Что есть экспортная пошлина на нефть для нас? Как отразится на нефтяных компаниях новация, сказать пока сложно. По мнению некоторых аналитиков, у нефтяников есть успешные и не очень успешные кварталы по добыче и реализации сырья, но, исходя из текущих котировок нефти на мировом рынке, введение пошлины в означенном размере — не критично...

Объем нефтедобычи тех недропользователей, для которых введена экспортная таможенная пошлина, по данным главы Министерства индустрии и торговли Сауата Мынбаева, достигает 27 миллионов тонн в год. Глава МЭМР считает, что пришла пора окончательно определиться с перечнем контрактов, где введение экспортной таможенной пошлины невозможно. Параллельно с ЭТП на нефть и нефтепродукты министр предложил рассмотреть возможность отмены рентного налога и налога на добычу полезных ископаемых.

При прогнозной мировой цене на нефть в следующем году в 60 долларов за баррель сорта Brent МЭМР предлагало пошлину 103,4 доллара за тонну, при 88 долларах за баррель — 173,8 за тонну. Вместе с тем, на январском заседании Правительства, где стартовало обсуждение введения ЭТП на нефть и нефтепродукты с первого января 2009 года, министр С. Мынбаев предостерег своих коллег по Кабинету — «введение экспортной таможенной пошлины в 173,8 за тонну может привести к снижению инвестиционных программ недропользователей в 2,5-3 раза и, кроме того, может осложнить переговоры по вступлению Казахстана в ВТО».

Однако, если с тем, что нефтяникам пора обратить взоры и на внутренний рынок, согласились даже сами нефтяные бонзы (ни один специалист национального оператора КМГ, с кем доводилось беседовать в процессе подготовки материала, не комментировал появление нового налога вразрез официальной позиции), то представители компаний горно-металлургической отрасли выступили против введения таковой на продукцию ГМК. Первым требованием было проведение анализа влияния ЭТП — при возможном ее введении — на конкурентоспособность отраслевых экспортеров.

В одном из своих выступлений в стенах родного ведомства вице-министр финансов Даулет Ергожин говорил о том, что Правительство введет ЭТП на продукцию горно-металлургического комплекса еще до конца апреля. То же чиновник заявил на состоявшемся 18 апреля первом съезде работников горно-металлургической промышленности: принципиальное решение есть, дело за расчетом, та-

ким же, как проводился по нефти. Уточнения, касательно каких видов продукции ГМК коснется «вывозная» пошлина, и будет ли она величиной именно в десять утвержденных для нефти процентов, тогда не последовало.



Торопись не спеша

Нет его и до сих пор, хотя, по доступной информации, уже в начале мая из уст министра финансов Болату Жамишеву прозвучало следующее:

— В настоящее время рассматривается вопрос о введении экспортной таможенной пошлины на твердые полезные ископаемые. Решение по данному вопросу не принято.

Специалисты МФ РК подчеркивали, что размер экспортной таможенной пошлины, распространяемой на продукцию добывающих предприятий горно-металлургического сектора, будет соотноситься со ставками корпоративного подоходного налога и НДС, а также учитывать внутреннюю норму рентабельности этих компаний.

Свидетельствуют ли утверждения чиновников из профильного ведомства о том, что ими воспринято беспокойство представителей компаний ГМК касательно снижения конкурентоспособности продукции отрасли на мировом рынке? Или чиновный энтузиазм в новациях по ЭТП притушила необходимость рассматривать ее введение для ГМК во взаимосвязи с другими налогами (упомянутыми КПН, НДС...)?

Вернемся к возникшему на съезде работников ГМК разговору. Тогда Д.Ергожин ссылался на опыт России. А там, как известно, для исторически мощного горно-металлургического комплекса ЭТП варьируется в коридоре 5-7 процентов. Скорее всего, наши чиновники, подчас идущие след в след с соседом, остановятся на таких же цифрах.

Собственно, появление ЭТП на нефть (и, вероятно, на продукцию ГМК) в казахстанской практике можно отнести к вопросу об изменчивости таможенной тарифной политики. Вопрос мог бы потерять актуальность в случае принятия закона, фиксирующего шкалу изменений экспортных пошлин на нефть. Равно как и устанавливающего жесткие правила применения этой шкалы в отраслях. Но это, как говорят аналитики, задача отдаленного будущего (хотя Правительство уже сейчас чрезвычайно опасается уменьшения налогооблагаемой базы).

А представители компаний ГМК утверждают, — чрезвычайно отдаленного. Не пришла пора еще для отрасли, чтобы ее облагать пошлиной на вывоз продукции. Не встал крепко на ноги отечественный экспортер металлургической продукции. Например, глава корпорации ENRC Феликс Вулис считает, что поспешность в данном вопросе может сократить долю казахстанских компаний на мировом рынке.

Как палка в колесе

Опять же сошлемся на Ф. Вулиса. По его данным, на мировом рынке сложилась конъюнктура, способная вывести Казахстан в лидеры по добыче хрома. Доля нашей страны нынче — 16

процентов. Мы следуем сразу за ЮАР, где нынче наблюдаются проблемы с энергообеспечением, а также развитием производства. И тут возможное появление ЭТП — как палка в колесе.

Собственно, глава ENRC, как и множество иных экспертов, считает: введение ЭТП должно оправдываться экономической целесообразностью. Более того, — мы уже акцентировали такую роль ЭТП, — «вывозная» пошлина обязана быть направленной на обеспечение внутренних потребностей в экспортируемой продукции. А разве в стране чрезвычайно широк внутренний рынок потребления, к примеру, того же хрома? При этом пошлину предполагается взимать со всей стоимости экспортируемой продукции. И тогда у руководителей компаний отрасли не возникнет мысли о диверсификации производства, как и желания же фактически более высоких переделов. Однако в такой ситуации на поверхность выходят нерадостные перспективы потерь в налогах, зарплатах и так далее.

То, что компании не хотят расплачиваться за ригидность психологии чиновников из собственного кармана, понятно. Понятно и то, что основное требование международных торговых площадок — предсказуемость выполнения взятых на себя предприятиями-экспортерами обязательств по объемам производства, ценам, иным экономическим показателям.

Но следует ли относиться к этому сектору экономики, как к дойной корове, с помощью которой можно латать дыры в бюджете? И есть ли другой, помимо экспортных пошлин, способ изъятия у компаний ГМК в пользу государства части доходов, полученных благодаря высоким ценам на сырье, содержащееся в наших недрах? Да к тому же фактически номинальный фискальный эффект от применения экспортных пошлин, как то утверждают иные российские и казахстанские эксперты, много ниже, чем докладывают таможенные органы. В РФ, к примеру, на сумму экспортных пошлин уменьшается налогооблагаемая база для исчисления платежей за пользование недрами, налога на прибыль и ряда других налогов. То есть, экспортные пошлины теорети-

чески уменьшают сумму налоговых платежей. Похоже, здесь есть над чем поразмыслить и отечественным законодателям.

Противоположную оценку ситуации мы получили от специалистов Казахского института стратегических исследований. Там сочли, что в новой ситуации компаниям отрасли придется более четко управлять своими расходами. Более того, пожелавший сохранить инкогнито представитель КИСИ утверждает, что стимулом к диверсификации производства в ГМК станут еще более высокие пошлины на вывоз сырья, чем готовой продукции (?)... Хотя на сайте КИСИ в начале апреля опубликован труд, содержащий следующую цитату: «Введение пошлин на экспорт сырой нефти может негативно сказаться на стоимости акций казахстанских нефтегазодобывающих компаний, а также в целом привести к ухудшению инвестиционного климата в стране. Экспортные пошлины на вывоз зерна также сильно ущемляют интересы казахстанских сельскохозяйственных производителей». Хотя текст аналитика института стратегических исследований касался только «нефтяников» и «зерновиков», напрашивается экстраполяция и на предприятия ГМК.

Высокий передел

Надо отдать должное профильному ведомству — Министерству индустрии и торговли, здесь горючиться не стали. По словам министра Владимира Школьника, следует придерживаться сбалансированного подхода при определении ЭТП. Он также подтвердил, что власть готова обсуждать означенный вопрос с бизнесом, а также намерена выработать подходы к каждому переделу в ГМК.

Между тем, горно-металлургическая промышленность по сей день не имеет четкого определения: добыча это или переработка? Глава Ассоциации горно-металлургических предприятий Николай Радостовец настаивает на разделении понятий «металлургия» и «добывающий сектор». Со свойственной ему эмоциональностью глава АГМП ответственно заявляет: «Металлургия — это переработка!». Поддерживая и развивая тему, председатель правления ТОО «Корпорация «Казахмыс» Эдуард

Огай считает, что появилась возможность внедрения автоматических систем управления технологическим процессом. Что уже и неплохо удается «Казцинку», получившему при автоматизации производства снижение себестоимости продукции.

По предложению АГМП также сформирована рабочая группа при Министерстве индустрии и торговли, на заседаниях которой бизнес и власть смогут обсудить предполагаемый ввод ЭТП на продукцию предприятий горно-металлургического комплекса, экономическую целесообразность такого шага, а также общую налоговую политику в отношении предприятий отрасли.

НВ

С первого января 2009 года Правительство РК планирует обязать платить экспортную таможенную пошлину всех недропользователей, чьи контракты не ратифицированы Парламентом. Об этом, выступая на пленарном заседании Сената, заявил Премьер-Министр Карим Масимов. По его словам, в новом Налоговом кодексе налогообложение недропользователей будет регулироваться, в первую очередь, самим Налоговым кодексом, а не контрактами, которые были до того подписаны. Если Парламент поддержит новый Налоговый кодекс, Правительство еще раз пересмотрит вопрос по экспортной таможенной пошлине, чтобы ее применение распространялось на более широкий круг недропользователей. Пока в действующем правовом поле таможенная пошлина распространяется на тридцать процентов компаний, поскольку ее ввели в действие постановлением Правительства. До конца года будет сохраняться такое положение, а с первого января ситуация может кардинально измениться.

В ПОИСКАХ «НАЛОГОВОЙ ИСТИНЫ»

Карен
ИВАНЯН

В этой рубрике мы намереваемся ставить те вопросы, что волнуют большую часть отечественных предпринимателей. Нынче таковым стала разработка нового Налогового кодекса. Бизнес не хочет пассивно ждать появления документа: сведущие люди подтверждают, что в рабочей группе идут нешуточные баталии касательно большинства его статей. Власть старается расширить «налоговое пространство», а бизнес бьется за каждую его пядь.



Официальных комментариев относительно концепции НК ждать еще как минимум месяц, неофициальные пестрят «плюрализмом мнений». Потому, исходя из имеющейся информации, мы попытались сделать собственный анализ ситуации. Как ожидается, документ будет принят в этом году и вступит в силу в будущем. Станет ли новый Налоговый кодекс документом, скажем так, «сдержек и противовесов»? Вопросы, поступающие от представителей бизнеса подчас остры, и чиновники от ответов уходят. А отстаивающая интересы отечественного предпринимательства Национальная экономическая палата Казахстана «Союз Атамекен» выступила с острой критикой его концепции еще в начале обсуждения.

В первой декаде апреля председатель палаты «Атамекен» Азат Перуашев констатировал, что внесенная в правительственную рабочую группу концепция документа по целому ряду вопросов не соответствует целям, поставленным Главой государства в Послании народу Казахстана, и, в частности, не обеспечивает снижения налоговой нагрузки на бизнес.

Согласно анализу, который выполнили специалисты НЭП «Атамекен», группа системообразующих отраслей — сельское хозяйство, пищевая промышленность, машиностроение — при реализации предложенной концепции окажутся в крайне тяжелой ситуации. Поскольку вместо снижения налоговой нагрузки получают ее полуторный, а то и двойной рост!

— Кроме того, закрепляются менее привлекательные условия их деятельности по сравнению с ближайшими зарубежными конкурентами (российскими и китайскими производителями), что с учетом мирового роста цен на продовольствие усиливает зависимость внутреннего рынка от импорта продуктов и создает значительные риски для продовольственной безопасности страны, — убежден председатель НЭП.

Да, «Союз Атамекен» поддерживает стремление Правительства к созданию условий для справедливой конкуренции путем отмены бессистемных льгот и привилегий отдельным компаниям и секторам. Однако «нэповцы» абсолютно не согласны с ошибочным стремлением госорганов заставить конкурировать, к примеру, казахстанских

фермеров с казахстанскими же нефтяниками или производителями цветных металлов.

— Уровень инвестиций, скорость их оборота, степень рентабельности и рисков у этих отраслей по очевидным причинам несопоставимы и поэтому их налоговые режимы не могут быть равными, — справедливо утверждает А. Перуашев, и настаивает на том, чтобы у казахстанских компаний равные условия конкуренции должны быть с их основными внешними конкурентами — производителями аналогичных товаров и услуг.

С ним трудно не согласиться: с учетом обозначенной Главой государства задачи по вхождению в список полусотни наиболее конкурентоспособных стран мира, основой концепции нового Налогового кодекса должен стать именно такой подход.

Новацией, вызвавшей активизацию предпринимательства в защите собственных интересов, стала экспортная таможенная пошлина. Здесь рождаются следующие вопросы. Насколько высока вероятность распространения действия таможенной пошлины на всех недропользователей — с начала следующего года, в том числе на тех, в чьих контрактах закреплен стабильный налоговый режим? В связи с чем предлагается исключить ограничение действия этой пошлины? Принесет ли ожидаемые плюсы отказ от стабильности в контрактах по налогам и другим обязательным платежам в бюджет?

Ответ, который можно приписать Правительству, поскольку он прозвучал из уст министра финансов Болата Жамишева (в интервью одному из республиканских СМИ), гласит следующее:

— Отказ обусловлен тем, что в договорах, регулируемых гражданским законодательством, сохраняются нормы императивного, то есть обязательного права. Налоговые платежи обязательны для всех хозяйствующих субъектов и, в принципе, не могут регулироваться отдельными соглашениями, что в полной мере соответствует модели континентального права. Именно это предусматривается проектом Налогового кодекса. Притом все прочие обязательства по стабильности, содержащиеся в контрактах, будут сохранены.

Между тем, в новом Налоговом кодексе предусмотрена возможность введения индивидуальных льгот, только и единственно в отношении

На очередном заседании Межведомственной комиссии по проведению административной реформы под председательством Премьер-Министра Карима Масимова обсуждена концепция нового Бюджетного кодекса и проект плана мероприятий по внедрению новой модели государственного планирования и бюджетирования, ориентированных на результат. В целях реализации Послания Главы государства народу Казахстана от 6 февраля 2008 года «Повышение благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» Правительством начата разработка принципиально нового Бюджетного кодекса. По информации пресс-службы главы Правительства, реализация нового кодекса обеспечит четкую гармонизацию стратегического, экономического и бюджетного планирования; ориентацию деятельности государственных органов на достижение стратегических целей и задач и получение конкретных результатов; внедрение перспективного (трехлетнего) бюджетного планирования и качественный переход от «управления бюджетными средствами» к «управлению результатами». Бюджетный кодекс обеспечит адаптацию бюджетного процесса к одобренной Правительством концепции внедрения новой системы государственного планирования, ориентированного на результаты.

тех соглашений, которые будут ратифицированы Парламентом, то есть приобретать силу законодательного акта (как известно, страна не намеревается заключать новые соглашения о разделе продукции с 2009 года).

Однако бизнес волнует и принцип распределения налоговой нагрузки между отраслями экономики. Если сегодняшние характеристики ее разделения изобразить графически, получится некая ломаная линия, мало соотносящаяся с принципами благополучно развивающейся экономики. Оттого перед разработчиками концепции НК была все же поставлена задача по снижению налоговой нагрузки на несырьевой сектор и увеличению на сырьевой. Здесь уместно вспомнить требование АГМП относительно пробела в наших нормативных актах: пора четко определить предприятия ГМК как перерабатывающие, а не добывающие.

Еще пример. Новый кодекс предполагает обложение недропользователей налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ) взамен роялти... Рентный налог сменил экспортная таможенная пошлина. Деление, подчеркнем, условное,

поскольку механизм расчета и изъятия этих платежей, говорят специалисты, различается.

Надо сказать, что экспортная таможенная пошлина, какую власть, закрепив ее в Налоговом кодексе, намеревается взимать с продукции предприятий горно-металлургической промышленности, вызвала больше всего несогласия со стороны последних. Их требование тщательного анализа ситуации более чем справедливо, поскольку нет ответа на вопрос о суммах, какие получит бюджет с предполагаемым принятием экспортной таможенной пошлины на металлургическую продукцию. Наш журнал намеревается и в дальнейшем уделять пристальное внимание этой теме.

Не удовлетворен интерес бизнеса и по общему предмету: станет ли способствовать новый документ развитию отечественного предпринимательства в целом? Чиновники пока дают только обтекаемые формулировки. Возможно, это оправдано, поскольку не нами сказано — «в споре рождается истина». А споры на заседаниях рабочей группы случаются жаркие. Должна бы получиться закаленная истина...

библиотека

ДОКУМЕНТАЛЬНАЯ ЛЕТОПИСЬ ГОРНОГО ДЕЛА

Первый по-настоящему фундаментальный, академический труд за последние пятнадцать лет об истории зарождения и развития горнорудной промышленности на территории Казахстана вышел в семейском издательстве «ТЕНГРИ». Это сборник документов «Из истории горного дела в Восточном Казахстане» (XVIII в. - 30 годы XX в.)

Совместное «детище» архивных учреждений Восточно-Казахстанской области поистине уникально. Многие документы, представленные в книге, впервые открыты для широкой публики. Долгие годы они хранились под грифом «секретно». Таким образом, спасены от забвения ценные исторические источники.

Из шестисот с лишним документов, собранных архивистами в ходе поисковых экспедиций, в сборнике представлены 273 наиболее информативных и важных. Они переданы в современной орфографии. Расположены в хронологическом порядке и разделены на две главы: «Становление и развитие золотодобывающей промышленности в Восточном Казахстане» и «Освоение месторождений цветных металлов в Восточном

Казахстане». Первоисточники доказывают, что по сути, экономика и культура этого края начиналась именно с рудного дела.

Сборник «Из истории горного дела в Восточном Казахстане» (XVIII в. - 30 годы XX в.) — вторая часть многотомного издания «Восточный Казахстан: история, экономика, культура XVIII-XX веков», для которого архивисты уже в течение пяти лет ищут и находят документы в федеральных архивах Российской Федерации — Центре хранения Архивного фонда Алтайского края, государственных архивах Новосибирской и Омской областей, Российской Национальной библиотеке Санкт-Петербурга, государственном архиве Восточно-Казахстанской области.

К сожалению, из-за ограниченности финансовых средств издана книга очень ограниченным тиражом — всего сто экземпляров. Так что, несмотря на то, что интерес к ней проявили, прежде всего, библиотеки, не каждая из них сможет ее приобрести.

Виктория ШЕВЧЕНКО,
Восточно-Казахстанская область

КАЗАХСТАН
КАРАГАНДА

2008



25-27
ИЮНЯ

Спорткомплекс
Жастар-Казахмыс
(стадион «Шахтер»)



MinTek
КАЗАХСТАН '2008

4-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА И РАЦИОНАЛЬНОГО
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕДР

КАЗАХСТАН
КАРАГАНДА

2008



25-27
ИЮНЯ

Спорткомплекс
Жастар-Казахмыс
(стадион «Шахтер»)



MetalTek
КАЗАХСТАН '2008

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТЕХНОЛОГИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Организатор:



Представительство в Казахстане:
г. Алматы, ул. Гоголя, 86, оф. 65-68

Тел./факс: +7 727 250 1999, 250 5511
e-mail: mintek@tntexpo.com
www.tntexpo.kz

МАРШРУТ ПО СИНУСОИДЕ

Ералы
ДЖАНДАЕВ

Асель
АБЕНОВА

Недостаток железнодорожных грузовых вагонов тормозит экономическое развитие нашей страны: в этом уверены крупные отечественные грузоотправители, которые снова испытывают трудности с выполнением контрактов по экспорту продукции зарубежным партнерам. Поэтому определить правила взаимодействия частного сектора и национального перевозчика «Казахстан темир жолы», а также меры государственной поддержки нужно уже сейчас, считает бизнес-сообщество.

Отказ в системе

КТЖ продолжает систематически отказывать крупным компаниям в перевозке уже произведенной продукции, ставя под угрозу выполнение заключенных контрактов, говорит исполнительный директор Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) Николай Радостовец. К примеру, отечественные предприятия не могут вывезти уголь в Украину, Польшу, Финляндию, другие государства. Национальный перевозчик опасается, что предоставленные им вагоны не вернутся или придут обратно с большим опозданием.

— Это очень настораживает, потому что вагоны — необходимое условие наращивания объемов продаж на экспорт, — отмечает Н. Радостовец. — И тем более, нам бы не хотелось повторения истории осени прошлого года, когда, к примеру, с Шубаркульского разреза не смогли вывезти 370 тысяч тонн угля, предназначенного для потребителей южных регионов страны. В результате возник дефицит, и, как следствие — его подорожание, когда продажная цена угля на разрезе — тысяча тенге за тонну, а на юге — по 8-10 тысяч тенге.

Вместе с тем, КТЖ с первого апреля существенно поднял тарифы на услуги своих дочерних предприятий с согласия Агентства по регулированию естественных монополий, обозначил еще одно обстоятельство глава АГМП. Понятно, что такое повышение — следствие потребности в приобретении вагонов. На 38 процентов были подняты тарифы на услуги АО «Казтемиртранс», на 7-8 процентов — КТЖ. Грузоотправители надеются, что деньги, полученные от повышения тарифов, позволят национальному перевозчику действительно приобрести необходимый подвижной состав. Но в тоже время, бизнес хочет знать, нужны ли государству какие-нибудь частные инициативы, и если да, то им в свою очередь необходима соответствующая государственная поддержка. Ведь инвестировать в подвижной

состав очень дорого, так как проекты долго не окупаются.

— Субъекты рынка уже взаимодействуют в рыночных условиях с КТЖ, но каждый должен отвечать за свой участок работы, — подчеркнул Н. Радостовец. — Надо изменить правила перевозки грузов и ряд других нормативно-правовых актов с тем, чтобы активизировать конкуренцию на рынке услуг КТЖ. Мы считаем, что правила должны более четко определять ответственность железной дороги перед грузоотправителями. Сейчас этот документ содержит традиции прежнего устава, где многие вещи прописаны в одностороннем порядке. Надо поощрять эффективность продвижения товарных масс в Казахстане, поэтому нам бы хотелось обсудить вопрос, как в этих целях взаимодействовать частным владельцам вагонов и КТЖ, в частности, «Казтемиртранс».

Вагон в собственности

Не секрет, что к настоящему времени многие крупные компании закупили небольшое количество вагонов. Но часть из них простаивает и используется неэффективно. Бизнес считает правильным создать совместный центр по комплексному использованию инвентарного парка и собственных вагонов. Конечно, инициативы Министерств транспорта и коммуникаций, индустрии и торговли по содействию производства отечественных вагонов поддерживаются. Но хотелось бы, заметил Н. Радостовец, чтобы это превратилось в большой поток отечественного вагоностроения. И нужно развивать взаимодействие такого предприятия с другими субъектами. Частных перевозчиков, по его мнению, следует поощрять с приобретением вагонного парка, предоставляя скидки при перевозке магистральными железнодорожными сетями. Потому что, если такие проекты будут некупаемыми, то деньги в них инвестор не вложит. В противном случае, КТЖ с большим трудом будет закупать вагоны. Тем более, что они производятся, в основном, в

России и Украине, к тому же, в ограниченном количестве.

— Инвестиционная привлекательность проектов сразу упала, и в результате мы имеем произведенную, но недопоставленную продукцию, — пояснил Н. Радостовец. — Сейчас, когда страна испытывает сложности с привлечением кредитных средств, этот фактор может негативно влиять на пополнение доходной части бюджета во второй половине текущего года. Здесь следует задуматься и Министерству финансов. Когда не перевозятся тысячи тонн грузов, нарастает риск недопоступления крупных объемов налогов.

Меры государственной поддержки могут предусматривать и отмену таможенных пошлин и НДС для тех, кто строит или завозит вагоны. Не решена проблема и с китайскими вагонами. Их начинают покупать, хотя они не сертифицированы. С позиции развития экономики, уверены в АГМП, руководство МТК и КТЖ должно более жестко поставить свою позицию по обязательной сертификации китайских вагонов.

Со вниманием или без него?

Продвижение экспорта должно быть в центре внимания Правительства, убеждены в АГМП. И удивительно, что разработанная соответствующая государственная программа не поддерживается в высших кругах власти. В Стратегию развития транспортной отрасли включили только несколько пунктов, а весь механизм ее реализации остался за бортом. В то время, как вопросы подвижного состава и взаимодействия КТЖ с крупными компаниями там были прописаны очень правильно.

Всем известна инициатива Главы государства по созданию единого экономического пространства СНГ, чтобы снять все барьеры и не бояться отправлять вагоны в другие страны. Наконец, нужен и механизм, стимулирующий КТЖ увеличивать объемы перевозок.

С позицией и предложениями АГМП и крупного бизнеса согласны в Национальной экономической палате «Союз «Атамекен».

— Товар имеет ценность тогда, когда он доходит до потребителя, — высказал свою точку зрения председатель палаты Азат Перуашев. — Это очень серьезная проблема. Надо ее решать, наверное, в рамках реструктуризации железной дороги. Такая программа была заявлена несколько лет назад, но свелась к тому, что вокруг КТЖ создались аффилированные структуры, которые друг другу эти услуги продают, и произошло удорожание услуг для конечных потребителей, а качество обслуживания не изменилось. В то время предусматривалось, что подвижный состав будет передан в конкурентную среду, и это дало бы возможность более оперативно обеспечивать грузоотправителей вагонами. Но КТЖ на наших неоднократных встречах ссылались на то, что допуск подвижного состава на международные перевозки, даже внутри СНГ ограничен.

В НЭП «Союз «Атамекен» также говорят о необходимости государственной поддержки в части вопроса привлечения подвижного состава и выпуска его для осуществления перевозок. А в перспективе мы должны построить собственные вагоностроительные производства. Такие проекты, по словам А. Перуашева, были в рамках программы «30 корпоративных лидеров». Как раз обсуждался вопрос перспективы создания такого предприятия в Петропавловске — на базе завода, который сегодня занимается ремонтом и модернизацией вагонов. Реализация таких проектов может вывести Казахстан в число стран-производителей реальной готовой продукции в области машиностроения, чего у нас до сих пор не было. Взаимодействие, по мнению лидера «Атамекена», должно идти в рамках государственно-частного партнерства: на условиях лизинга или совместного финансирования таких проектов.



Фото из архива журнала

Тарифный план

Между тем, повышение железнодорожных тарифов Министерство транспорта и коммуникаций рассматривает в качестве одного из основных вариантов решения проблем отрасли. Об этом было заявлено еще в начале года. Инвестиционные потребности сектора в размере 550 миллиардов тенге планируется покрыть увеличением цен на услуги ежегодно на 15 процентов. По мнению руководства МТК, это позволит сократить уровень износа основных средств в отрасли, достигающих 70 процентов.

Правительство поддержало повышение тарифов с условием, что КТЖ возьмет гарантийное обязательство по обеспечению качественного результата – по закупке достаточного количества вагонов и своевременному вывозу зерна и нефтепродуктов. Хотя уголь, руда и другая продукция также экспортируются в большом объеме.

– Уже две программы по развитию железной дороги Правительством приняты, – сказал на коллегии МТК по итогам 2007 года Премьер-Министр Карим Масимов. – Планы всегда благожелательные, но результат оставляет желать лучшего. Пока четкую систему в развитии железной дороги, которая бы безотказно работала, мы не создали, все время возникают вопросы.

Кстати, решить многие проблемы и реализовать предложения крупных грузоотправителей может долгожданный Закон «О конкуренции». Как сообщили в недавно созданном Агентстве по защите конкуренции, этот документ как результат работы рабочей группы уже внесен в Правительство. Сейчас законопроект будет проходить процедуру согласования со всеми заинтересованными государственными органами и, возможно, до конца года он уже будет принят. Так что, ситуация может измениться. Но до того, как закон вступит в силу, пройдет немало времени. Поэтому проблемы текущего года, а не за горами отопительный сезон, ждут своего решения...

С другого берега...

Несмотря на периодическое (если не сказать регулярное) повышение тарифов на услуги НК «Казахстан темир жолы», нацкомпания не спешит обновлять устаревшие локомотивы и вагоны «родом из СССР». Как считают аналитики, в отрасли накопились системные проблемы: износ основных элементов МЖС достиг отметки критической – 70 процентов (при предельно допустимых сорока), локомотивы изношены на 76, а грузовые и пассажирские вагоны – на 73 процента. При этом, пеняет руководство компании, в железнодорожных тарифах «нет инвестиционной составляющей», а, следовательно, и средств на исправление ситуации.

Дефицит подвижного состава не только сформировался, но и «неуклонно растет». КТЖ привлекает вагоны других стран (по некоторым данным, они занимают более трети парка), усиливая зависимость от них. Плата за использование чужих составов увеличивается, а средства постепенно утекают в закрома соседей. Тем временем, даже эта вынужденная мера не может удовлетворить все запросы грузоотправителей. Специалисты свидетельствуют, что при сохранении тенденции, без приобретения новых вагонов, их дефицит через пять лет превысит десятки тысяч единиц.

Привлечение в этот сектор частного капитала затруднено из-за специфики отрасли и длительной окупаемости проектов, хотя у предпринимателя официально есть выбор: воспользоваться услугами «традиционного» перевозчика, предоставляющего подвижной состав, либо предпочесть ему свой, частный. В 2004-м и 2005-м годах количество приобретенных составов резко возросло: «дочка» КТЖ компания «Казтемиртранс» в тот период начала закупать грузовые вагоны, и к сегодняшнему дню довела число новеньких до пяти с половиной тысяч. Эта же организация занимается капитальным ремонтом, продлевая «жизнь» стратегическому железу на несколько лет.

экспертиза

Нигматжан ИСИНГАРИН,
генеральный директор ТОО «Экономтранс консалтинг»,
председатель Ассоциации национальных экспедиторов Казахстана

– Транспорт продолжает работать по единой технологии, по общим для всех стран нормативам и правилам, мы по-прежнему возим грузы, не перегружая их на внутренних границах Содружества. Если говорить о грузоперевозках, то здесь я различаю два момента: это региональный и трансконтинентальный транзит. Сегодня мы в основном имеем региональный транзитный поток. Около тринадцати миллионов тонн грузов перевезли в прошлом году. Но, к сожалению, трансконтинентальный транзит мы не осуществляем. Государствам СНГ надо найти общий доступный и понятный всем тарифный язык. Есть тарифы внутренних перевозок, международные и транзитные. Естественно, каждое государство стало устанавливать такие тарифы, чтобы как можно больше на них заработать. Это больно ударило по перевозке грузов. Не надо забывать, что из стран СНГ в основном идет сырье, что огромной нагрузкой ложится на железнодорожный транспорт. Поэтому у нас доля транспортных расходов очень высока. И не только из-за того, что транспорт поднимает тарифы, а потому, что цена груза очень низкая. Посчитайте, к примеру, расходы на перевозку четырехсот вагонов с углем или одного контейнера с компьютерами. Поэтому сейчас нам надо не только договариваться с партнерами о таком регулировании тарифов, чтобы объем перевозок постоянно увеличивался, но и постоянно работать над увеличением ценности перевозимого груза. Нужно действовать так, чтобы сотрудничество стало взаимовыгодным.

Курс держался до 2007-го года. Согласно, информации, полученной в департаменте тарифной политики «Казахстан темир жолы», перевозками грузов собственными вагонами и контейнерами достигли уровня в 36-40 процентов.

— Но из-за роста цен на грузовые вагоны, доходы, получаемые от самих перевозок, перестали стимулировать бизнес к приобретению, таким образом, произошло сдерживание дальнейшего развития рынка, — констатирует директор департамента Талгат Лесов.

Ранее пришедшие на рынок частные инвесторы оказались в худших условиях, чем национальный перевозчик.

Крупные специалисты, такие как председатель Ассоциации Национальных экспедиторов Казахстана, глава Казахстанской ассоциации перевозчиков и операторов вагонов (контейнеров) Нигматжан Исингарин, считают, что списывать все недостатки исключительно на действия КТЖ — неправильно. Здесь, по его мнению, не последнюю роль играет честность самих предпринимателей и их готовность работать «на благо экономики»:

— Грузополучателю проще не строить или арендовать хранилище, вовремя выгружая товар, а превращать вагоны в склады на колесах. Мол, я же оплатил: сколько хочу, столько и держу. А ведь все остальные грузоотправители ждут их! От дефицита вагонов страдает и бизнес, и перевозчик, и вся экономика. Нам нужно начинать борьбу против простоев. В недавно подготовленных Правилах перевозки грузов предусмотрены серьезные санкции против тех, кто их допускает. И уже то тут, то там раздаются голоса: это неправильно, железная дорога навязывает. А я в этом плане полностью поддерживаю КТЖ. Две проблемы примерно равнозначны: общая нехватка подвижного состава и простои. Если бы вагоны выгружались в выходные, по ночам, острота вопроса была бы снята...

В «Казахстан темир жолы» настаивают, что объемы перевозок грузов постепенно растут. Доля каменного угля в структуре грузооборота составляет 23 процента, железной руды — 8, неф-

тепродуктов — 16. Из них только последние можно считать по-настоящему «доходными», утверждает директор департамента тарифной политики НК «КТЖ» Т. Лесов. Перевозка же, руды, угля, строительных грузов при больших объемах — убыточна. В 2007-м году «убыточные» грузы составляли 52 процента в общем объеме перевозок. На помощь приходится звать перекрестное субсидирование. Кстати, представители НК считают, что транспортные расходы предпринимателей в Казахстане не столь высоки, чем, например, в соседней России и Украине.

В то же время, экспертам, отстаивающим политику нацкомпании, не стоит забывать, что она базируется отнюдь не на снижении лишних затрат и издержек, а предполагает куда более легкий путь — повышение тарифов. Подтверждение тому — недавно принятая среднесрочная инвестиционная программа.

Наконец-то, в тарифах на услуги железной дороги появилась пресловутая «инвестиционная составляющая»! Ежегодно с 2008 по 2012-й год ставки «КТЖ» будут расти на 15 процентов. Доходы, по словам Т. Лесова, направятся, в том числе, «на обновление подвижного состава и капитальный ремонт грузовых вагонов». Всего до окончания срока планируется закупить 22585 вагонов, из них более двух с половиной тысяч в текущем году.

— С апреля этого года тарифы выросли, сегодня созданы условия для дальнейшего развития парка, — резюмировал глава департамента тарифной политики.

Насколько реально, что в условиях усиления инфляционных процессов, повышение тарифов позволит НК провести пропагандируемое «обновление»? Позиция национальной компании «Казахстан темир жолы» по проблемам с грузо-перевозками и нехватке подвижного состава похожа на установку: «Потерпите, и все будет хорошо». А цифры таковы: если программа будет успешно реализована, дефицит подвижного состава станет меньше на... 12 процентов. Что ж, такое вот «частичное решение» проблемы.

Николай РАДОСТОВЕЦ, исполнительный директор Ассоциации предприятий горно-металлургической промышленности:

— Если частники подключатся к этому процессу, то смогут найти возможности приобретения вагонов по тем схемам, по которым не работает КТЖ. Бизнес всегда гибче, он имеет больше рычагов воздействия на производителей вагонов, причем самых подчас неожиданных. Нам хотелось бы надеяться, что новое руководство КТЖ более четко сформулирует Стратегию развития компании, потому что для многих — это основа построения бизнес-планов. Транспортная составляющая очень значительна в структуре затрат. И поэтому нужно знать, где и на каких условиях будет эксплуатироваться подвижной состав. И будут ли задействованы частные вагоны.

При формировании каких-то совместных шагов в этом направлении надо четко понимать: если государству нужны частные вагоны, то Правительство должно поощрять это, причем в долгосрочной перспективе. Необходимо разработать программу частников и государства относительно приобретения вагонов. Такие крупные компании как «Казахмыс», ENRC, «Казцинк», могут активизировать вопрос приобретения вагонов или взять их в аренду за свои средства, если бы ощущали правильную поддержку. Ведь именно из-за отмены льгот при перевозке по магистральной железнодорожной системе в последние два-три года резко сократилось пополнение частного вагонного парка.

Ко всему, за последние 10-12 лет произошел износ основных транспортных средств. Если в начале 90-х годов мы имели 106 тысяч вагонов, сегодня из того парка осталось 55 тысяч. В прошлом году из-за дефицита вагонов не вывезли десятки миллионов тонн грузов.

ПЕРВЫЙ ПОШЕЛ!

Казахстанские экспортеры опасаются, что до 15-ти процентов экспортной продукции в этом году рискует остаться в стране — из-за нехватки грузовых вагонов. Эта тема стало одной из главных на третьем заседании Совета экспортеров, действующего при Министерстве индустрии и торговли, состоявшегося в Астане. Между тем, отечественная промышленность готовится к решению столь актуальной задачи своими силами: в Петропавловске на рельсы встал первый отечественный грузовой вагон модели 129796.

— Я хочу проинформировать вас, что 21 мая с конвейера завода “ЗИКСТО” в Петропавловске сошел первый казахстанский вагон, — порадовал собравшихся министр индустрии и торговли Владимир Школьник.

На старте, в текущем году, на предприятии намереваются выпустить три десятка вагонов. Выйдя же на полную проектную мощность, завод будет производить по тысяче вагонов ежегодно. Однако в любом случае Казахстану понадобится несколько лет на удовлетворение существующей потребности.

— Вагоны — нынче очень дефицитная позиция, — рассказал президент Союза товаропроизводителей и экспортеров Казахстана Николай Радостовец. — Пусть сначала их в стране и не так много выпустят, обнадеживает то, что мы сможем перевозить грузы и не зависеть от зарубежных производителей вагонов в будущем.

По словам Н. Радостовца, производители надеются, что уголь, может быть, и будет перевезен в полном объеме, а насчет других экспортных грузов такой уверенности нет. Появились расчеты касательно того, что от 12 до 15 процентов приготовленного для отправки товара может остаться дома...

Глава СТЭК предложил обратиться за помощью к частным компаниям и инвесторам и попросил министра В.Школьника поспособствовать решению проблемы. Со своей стороны, он также поблагодарил Министрство индустрии и торговли за поддержку идеи возврата НДС крупным экспортерам, которая нашла отражение в проекте нового Налогового кодекса. А на ближайшем заседании совета Н. Радостовец предложил рассмотреть вопрос о влиянии, которое окажет этот важнейший документ на развитие экспорта в стране в целом.

Как сообщили на ЗИКСТО, первые модели отечественных грузовых вагонов прошли проверку комиссией администрации железных дорог РК и готовятся к испытаниям у российских коллег в Санкт-Петербурге. По информации источника, разработка новой модели велась совместно с несколькими научно-исследовательскими институтами железнодорожного транспорта России.



Фото из архива

Надо сказать, что проектами в перспективной отрасли вагоностроения в республике занимаются также “Мартук” в Актобе, Экибастузский вагоно-ремонтный завод “Таман”, Аральский завод. Однако “ЗИКСТО” стал первым заводом в стране, воплотившим в жизнь столь важную разработку.

По словам заместителя генерального директора АО “ЗИКСТО” Валерия Спицына, в случае успешных испытаний производство подвижных составов встанет на рельсы. А на базе разработанной модели есть ряд других перспективных проектов. Специалисты также отмечают, что новая модель вагона — это синтез преимуществ, взятых у трех десятков существующих видов полувагонов с учетом всех их недостатков. По технологическим особенностям петропавловский вагон превосходит российские аналоги, а стоит на десять процентов дешевле.

Надо сказать, что на сегодня дефицит подвижных составов на железнодорожном рынке страны составляет 18 тысяч вагонов, ежегодная потребность рынка — 8,5 тысяч. Именно потому факт появления первого отечественного вагона — событие знаковое.

— Мы стали свидетелями выпуска самого первого в стране грузового вагона, — сказал глава комиссии администраций железных дорог, директор департамента подвижного состава АО “НК “Казахстан темир жолы” Марат Медеубаев.

— Думаю, у “ЗИКСТО” большое будущее и проект получит успешную реализацию. Мы, как основные заказчики, очень заинтересованы в развитии такого производства. Ведь сегодня износ парка грузовых вагонов РК превышает 80 процентов. А заводы соседних стран не могут удовлетворить всех наших потребностей.

Окончательную оценку новинке выставят через несколько месяцев в Санкт-Петербурге. Но представители приемочной комиссии уже сейчас

говорят: продукция получилась добротной. По словам заместителя генерального директора АО “ЗИКСТО” Валерия Спицына, первый казахстанский вагон соответствует международным стандартам.

Практически 80 процентов узлов для вагона, в том числе, колесные пары, изготавливаются в цехах “ЗИКСТО”, примерно двадцать пока завозится из России. Но в Петропавловск уже приезжали представители различных казахстанских предприятий, готовых осваивать производство и поставку таких комплектующих.

Карлыгаш
ИМАНТАЙ

НВ

В начале июня Премьер-Министр Карим Масимов провел встречу с президентом ОАО «Российские железные дороги» Владимиром Якуниным. Как сообщила пресс-служба главы Правительства, собеседники обсудили перспективы сотрудничества Казахстана и России в области железнодорожного транспорта. В ходе встречи были подняты темы реформирования железнодорожной отрасли Казахстана, использования российского парка вагонов и транзитных возможностей территорий Казахстана и России, а также перспектив дальнейшей реализации совместных проектов двух государств. Стороны пришли к единому мнению о целесообразности обеспечения тесного взаимодействия по реформированию железнодорожной отрасли, необходимости сосредоточения усилий по внедрению передовых технологий по электронному документообороту в режиме реального времени и разработке единой технологии проведения досмотров.

Большому без малого не обойтись

Ежегодно заключая договоры с местными товаропроизводителями, ТОО «Богатырь Аксес Комир» является активным сторонником развития и поддержания деятельности малого и среднего бизнеса Павлодарской области. Тем самым наша компания способствует трудоустройству тысяч людей. Подробности мы узнали у коммерческого директора компании Александра СЛОБОДОВА.

Василий
МАТВЕЮК

— Александр Самуилович, как работает программа по импортозамещению в нашей компании?

— По этой программе ТОО «БАК» работает с 2001 года. Ежегодно мы составляем перечень предприятий, выпускающих востребованную у нас продукцию. Только в прошлом году мы заключили договоры с 35 предприятиями — товаропроизводителями Павлодарской области на 870 миллионов тенге. Большую часть этой суммы — 622 миллиона тенге, составляют услуги. Нашими постоянными и надежными партнерами являются Экибастузский завод МВИ по производству минеральных плит и минеральной ваты; ТОО «Грань», поставляющее запасные части к экскаваторам; ТОО «Электросервис», специализирующееся на выпуске аппаратуры сигнализации, централизации и блокировки; ТОО «Аль-Каусар», поставляющее нам спецодежду. Деловые партнерские отношения у нас сложились и с Павлодарскими ТОО — «Лакра» (по производству лакокрасочной продукции); «Техника пожарной безопасности» (по выпуску рукавов РВД); «Азимут» (снабжает нас офисной мебелью), «Автомарсигнал» (поставляющее дорожные знаки, требуемые техникой безопасности). К тому же, многие годы Экибастузское ТОО «Монтажно-наладочное управление» обслуживает приборы безопасности железнодорожных кранов; ТОО «Грань» производит ремонт электродвигателей; ТОО «Эридан-ЭК» ремонтирует рельсошпальную решетку; ТОО «Паритет» восстанавливает наши тяговые агрегаты, ТОО «Электросервис» производит наладку, ремонт и реконструкцию электрооборудования.

— Продолжается ли работа с местными товаропроизводителями в 2008 году?

— Договоры намерения по поставкам ТМЦ и оказанию услуг в нынешнем году составляют 714 миллионов тенге, что на 2,2 процента больше в сравнении с прошлогодними показателями.

В течение четырех месяцев нынешнего года компания уже заключила договоры с 25 предприятиями — товаропроизводителями из Павлодарской области — на общую сумму 285 миллионов тенге, в том числе с шестью предприятиями по оказанию услуг на сумму 178 миллионов тенге.

— Скажите, а всегда ли продукция местных товаропроизводителей устраивает по качеству?

— Основные поставщики товарно-материальных ценностей по программе «Импортозамещение» на протяжении ряда лет остаются неизменными. Продукция и услуги таких предприятий отвечает всем требованиям компании, а объемы поставки и оказания услуг увеличиваются. В 2008 году перечень предприятий, работающих по данной программе, пополнился такими предприятиями, как Экибастузские ТОО «МАК», выпускающее средства индивидуальной защиты и противопожарное оборудование; ТОО «АиК», которое производит порошок ферросиликоалюминия. Впервые в 2006

году мы закупили у ТОО «АиК» пробную партию этой продукции. Прежде такой порошок мы приобретали в России, покупая его большими партиями. Сами понимаете, стоил он недешево. Как в той поговорке: «За морем телушка-полушка, да рубль перевоз». Качество местного ферросиликоалюминия соответствует всем требованиям, а плановая отгрузка небольшими партиями очень выгодна для ТОО «БАК».

Продукция всех товаропроизводителей конкурентоспособная, соответствует утвержденным нормам и ГОСТам. Ярким примером служит Экибастузское ТОО «Аль-Каусар», изготавливающее спецодежду широкого ассортимента. Объем закупок у этого предприятия ежегодно увеличивается. Так, в 2008 году компания запланировала приобрести спецодежду на 33 миллиона тенге. Учитывая наши пожелания, ТОО «Аль-Каусар» всегда готово выполнить индивидуальный заказ, предоставить нестандартные размеры спецодежды.

— Сопровождают ли проблемы сотрудничества, какое вы обрисовали? И какую продукцию, необходимую компании, могли бы выпускать местные товаропроизводители?

— Перечень ее обширен. Но назову лишь один продукт из того списка. Компания предлагает местным товаропроизводителям освоить выпуск строительных железных материалов, в частности, кирпича, потребность в котором каждый год увеличивается.

Проблем как таковых в нашем сотрудничестве не имеется. Мы и наши партнеры — представители малого бизнеса — нашли тот ритм взаимодействия, который устраивает обе стороны.

В заключение добавлю, что, благодаря сотрудничеству с предприятиями малого и среднего бизнеса, действующими в области, ТОО «БАК» имеет возможность получать продукцию и услуги, соответствующие требованиям производства, в оптимально короткие сроки. А малый бизнес, получая от нас поддержку в виде заказов, имеет возможность наращивать собственные обороты. Таким образом, БАК приходит на выручку и малому бизнесу, и самому себе.

г. Экибастуз



Фото из архива журнала

В Алматы прошел семинар «Стратегия экспорта и международный маркетинг», организованный АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта».

— Государство должно создать условия, чтобы экспортировать продукцию несырьевого профиля было легко, выгодно и престижно, — говорят руководители корпорации. — Для нас это дело новое и трудное, но выполнимое.

Специалисты уже проводят диагностику наиболее конкурентоспособных фирм для того, чтобы сопровождать выход их продукции на экспорт в течение ближайших двух-трех лет. Планируется, к примеру, поместить информацию о казахстанских товарах высокого качества в зарубежных каталогах. Еще один шаг — посещение представителями мировых экспортеров казахстанских производственных предприятий. Цель визитов — не просто обмен опытом, но и скорейшее внедрение международных стандартов менеджмента в этом секторе экономики. Кроме того, предполагается открыть представительства отечественного бизнеса в дальнем и ближнем зарубежье, которые будут представлять интересы не только одной отдельно взятой группы компаний, а целых отраслей.

Помогать продвижению казахстанской продукции на внешних рынках вызвался Международный торговый центр (UNCTAD/WTO), имеющий более чем сорокалетний опыт в области маркетинговых исследований и обширную базу данных по торговым потокам.

Уровень собираемости налогов в Казахстане снизился, несмотря на перевыполнение основных показателей доходной части бюджета, установили специалисты Счетного комитета. Председатель ведомства Омархан Оксикбаев, представил в Мажилисе Парламента отчет об исполнении республиканского бюджета за 2007-й год.

— Отношения налоговых поступлений с учетом перечислений в Национальный фонд к ВВП уменьшились с 21,2 процента в 2006 году до 20,9 — в году прошлом, — акцентировал внимание докладчик.

Кроме того, отметил О. Оксикбаев, сохраняется зависимость исполнения республиканского бюджета от поступлений корпоративного подоходного налога, налога на добавленную стоимость и таможенных платежей. По оценке руководства комитета, потенциальные резервы пополнения госказны — это доходы, обеспеченные за счет совершенствования налогового и таможенного администрирования, повышения обоснованности и социально-экономической эффективности предоставляемых налоговых льгот и преференций, роста результативности функционирования свободных экономических зон.

ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Состоялось пятое заседание казахстанско-швейцарской межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Его участники выразили заинтересованность в дальнейшем развитии двустороннего сотрудничества и увеличении объемов инвестиций.

Как отметила сопредседатель комиссии, министр юстиции РК Загипа Балиева, Швейцария — один из крупных торговых партнеров республики и занимает четвертое место в нашем внешнеторговом обороте. По итогам прошлого года внешнеторговый оборот между государствами составил семь миллиардов 723,9 миллиона долларов, большая часть этой суммы приходится на экспорт, импорт же занимает всего 248 миллионов. Казахстан поставляет в Швейцарию драгоценные и полудрагоценные камни, металлы и изделия из них, минеральные продукты, а импортирует электротехническое оборудование, продукты химической промышленности, средства наземного, воздушного и водного транспорта, оптические приборы и аппараты. Заместитель

госсекретаря по экономическим делам Швейцарии Моника Рюль-Бюрци подчеркнула, что динамика развития товарооборота впечатляющая, однако, есть потенциал, который необходимо использовать.

По итогам встречи участники приняли к рассмотрению заключение Протокола о внесении изменений и дополнений в Конвенцию между правительствами Казахстана и Швейцарии об избежании двойного налогообложения в отношении налога на доход и капитал. Следующее, шестое, заседание комиссии пройдет в 2009 году в Берне.

Фото из архива журнала



Министерство индустрии и торговли РК предлагает ужесточить требования к недропользователям в части предоставления информации о планируемых ими закупках, которые отражают потребности добывающих компаний в товарах, работах и услугах.

— Мы считаем это целесообразным, — заявил в ходе конференции «Развитие казахстанского содержания на рынке недропользования» вице-министр индустрии и торговли Едиль Мамытбеков.

МИИТ намерен рассмотреть возможность принятия коллегиального решения с Министерством энергетики и минеральных ресурсов по привлечению недропользователей к ответственности за непредоставление информации, в соответствии с условиями, предусмотренными в контрактах. Вплоть до разрыва самих соглашений. А справка по недропользователям-нарушителям будет представляться в Администрацию Президента и Правительство для принятия конкретных мер.

УГОЛЬ

на короткой дистанции

Угольное месторождение «Каражыра» было открыто в 1967 году, в год 50-летия Октябрьской революции, и первоначально именовалось «Юбилейное». Расположено оно в 135-ти километрах к юго-западу от города Семипалатинска, в Жанасемейском районе Восточно-Казахстанской области. В 1968-1969 годах месторождение было разведано геологами семипалатинской экспедиции. Тогда и установили, что его можно разрабатывать дешевым открытым способом. Но энергия новых пространств привлекла предпринимателей города Семипалатинска позже: в 1990 году они объединились для создания промышленного предприятия по добыче угля, получив государственную лицензию на разработку открытого месторождения.

Во время своего визита в 1993 году на месторождение Президент Нурсултан Назарбаев оценил мощный потенциал разреза и перспективу его развития. Для повышения добычи угля к разрезу было проведено около ста километров железнодорожных путей, линий и других коммуникаций. Промышленные запасы месторождения «Каражыра» составляют 1, 23 миллиарда тонн (уголь каменный, марки Д, низшая теплота сгорания рядового угля зольностью 22 процента составляет 4 650 килокалорий на килограмм). Уголь предназначен для сжигания в котельных, технологического применения, бытовых нужд населения, пригоден для газификации, а так же для крупных ТЭЦ.

В 1996 году угольный разрез поднял планку реализации до двух миллионов тонн реализованного угля, но в дальнейшем этот процесс остановился. Надо сказать, что до 1999 года с трудом удавалось удерживаться в рамках добычи от двух до 2,5 миллиона тонн. Следовало переходить на рыночные рельсы, пришла пора вводить элементы маркетинга, элементы работы, которые позволили бы расширить сеть сбыта и расширить объемы продаж. Основная проблема заключалась в том, что пласты на угольном разрезе очень сложные: уголь разделяется большим количеством породных прослоек или прослоек угленосных сланцев, все вместе это повышает зольность угля, понижает его качество. До 1999 года задача решалась просто, в то время на угольном разрезе была неплохая аккредитованная химическая лаборатория, которая проводила анализы. Это помогало начальнику смены распределять: столько-то БелАЗов будет завозиться с того участка, столько-то с этого...

Все смешивалось на пандусе, где шла по-

грузка угля в вагоны. Таким образом, весь добытый уголь усреднялся и выводилась некая угольная масса, ее и отпускали населению и организациям. В этом есть плюсы, но налицо и минусы. Население интересуется уголь крупной фракции, и не особенно заботит, какое содержание серы в угле. Для крупных ТЭЦ важнее получить мелкий уголь, так как там его перерабатывают в порошок, им важно, чтобы было меньше серы и больше калорийности. Для котельных, работающих на методе слоевого сжигания, нужен средний промежуточный уголь и так далее. Это затрудняло продвижение угля на рынки и в 1999 году, осознав проблему, учредители разреза ввели новшества. Появился департамент маркетинга и сбыта, задачей которого стало именно наращивание объемов продаж каражиринского угля в Казахстане.

Проанализировав работу за прошлые годы, департамент обнаружил много закономерностей, которые позволили развить работу. Провели также опрос клиентов: что нужно, чего хотят, почему берут именно наш уголь, в чем преимущество горючих углей, таких как каражиринский и шубаркульский по сравнению с углями другого месторождения? Все данные сопоставили, проанализировали и выработали определенную политику.

Характерный пример: первое замечание департамента касалось самовывоза продукции (в

Во время своего визита в 1993 году на месторождение Президент Нурсултан Назарбаев оценил мощный потенциал разреза и перспективу его развития. Для повышения добычи угля к разрезу было проведено около ста километров железнодорожных путей, линий и других коммуникаций. Промышленные запасы месторождения «Каражыра» составляют 1, 23 миллиарда тонн (уголь каменный, марки Д, низшая теплота сгорания рядового угля зольностью 22 процента составляет 4 650 килокалорий на килограмм). Уголь предназначен для сжигания в котельных, технологического применения, бытовых нужд населения, пригоден для газификации, а так же для крупных ТЭЦ.

регионе за два года объем продаж упал почти вдвое). Анализ помог сделать вывод: объемы потребления угля не упали, просто половина населения Семипалатинска старалась использовать завозной уголь с Майкубенского разреза. Появилась рекомендация такого плана: необходимо срочно открыть склад, который и будет заниматься реализацией каражиринской продукции. Тем самым можно вернуть потребителей на разрез «Каражыра». Были проанализи-

рованы цены, проведен опрос и выяснилось, какую нам необходимо держать цену, чтобы делавшие свой бизнес на вывозе угля «камазисты» отказались от поездок на экибастузское и майкубенское месторождения, а «повернули» на наш разрез. Склад создали за короткое время, вынесли его за территорию разреза, чтобы не допускать заезда КамАЗов в технологическую зону, построили весы. И уже в первый сезон склад на борту разреза дал более 250 тысяч тонн реализации.

Второй шаг, который сделало руководство, — подчинение отдела контроля качества коммерческому крылу. Логика такова: сотрудник коммерческого отдела вместе с ОТК принимает уголь у производителей и в дальнейшем, продавая его, сам несет ответственность за принятую продукцию. Фактически так был усилен внутренний контроль.

Ну и самое главное: требовался контроль над качеством угля. Здесь руководство сделало ставку на приобретение гидравлических экскаваторов Демаг Н-95. Эта мощная германская техника, впервые появившись на угольном разрезе «Каражыра», завоевала огромную популярность. Экскаватор, легко управляемый джойстиком, позволяет снимать прослойки толщиной от 10 до 20 сантиметров. Мы смогли ставить этот экскаватор на очень сложные пласты, и он осуществлял послонную разборку, шла селективная отработка угольных пластов. Была введена сортность угля.

Следующий этап развития разреза пришелся на 2004-й год, когда к управлению пришла корпорация «Казахмыс» и близкие к ней структуры. Тогда состоялся следующий маркетинговый шаг, так называемое фотосопровождение. Каждый вагон потребительского угля, каждый БелАЗ, который подъезжал к эстакаде, фотографировали в момент поднятия кузова. Полученные фото отсылали клиенту, ему сразу было видно, какой уголь отправляли, и какой поступил. Это сняло много споров с погрузкой, привело к всплеску продаж.

К 2006 году прояснилось, что селективные методы добычи в определенном смысле себя исчерпали. Потому что нужно постоянно работать над качеством, расширяться. А расширяться мы не могли. Так, например, потребительского угля выдавали не более пятой части от всего объема добычи. Да еще туда отбирался лучший уголь, что вело к ухудшению свойств рядовой продукции. Стал вопрос: как быть дальше? Поскольку на разрезе отсутствует вода, исполь-

зовать стандартные фабрики обогащения не представлялось возможным. Тогда решили приобрести новые дробильно-сортировочные комплексы и установки обогащения, которые бы позволили перерабатывать уголь более углубленно. То есть, из рядового угля получать хороший потребительский, убирая породу. Тем самым расширятся регионы сбыта. Заказали установку ДСОК-4м, которую создало российское предприятие. Установили, но, поскольку она была опытно-экспериментальная, не все пошло гладко. Обычные щековые дробилки мы сочли неподходящими для мягкого угля. Требовалась установка с более щадящим режимом дробления и сортировки, которая бы позволяла доводить крупную фракцию до 50 процентов. В принципе, этого удалось добиться.

То есть уголь, добываемый в нашем разрезе, после прохождения дробильно-сортировочного комплекса мощностью 600 тонн в час, имел 50 процентов крупной фракции от 50 до 300 миллиметров и 50 процентов угля мелкой фракции от 0 до 50 миллиметров. Мелкая фракция шла на цементные заводы и ТЭЦ. Крупная пользовалась спросом на рынке частного сектора.

Впервые «Каражыра» почувствовала себя сильной настолько, чтобы создать северное представительство. И в 2007 году наш уголь направился на просторы северного Казахстана. Пользуясь тем, что наш основной конкурент, Шубарколь, сравнивается с нами по железнодорожному тарифу по Астане, а Кокчетав, Павлодар, Костанай и все остальные города северного региона доступны для конкурентной борьбы, нам удалось резко расширить там свое присутствие.

Работа «на рынок» привела к тому, что к 2008 году мы четко ставим себе цель перехода на пятиллионный рубеж продаж, при этом идет постоянное улучшение качества угля.

Работа у нас не прекращается. Планируется после тщательного анализа использование установки пневматического обогащения. Она позволила бы резко увеличить калорийность каражиринского угля и добиться тем самым таких показателей, которые бы стали приемлемы для западноевропейского рынка. Не секрет, что наш основной конкурент — Шубаркольский угольный разрез — каждый год поставляет в дальнейшем зарубежье уголь, калорийностью 5 400 и выше (от 800 тысяч тонн до миллиона). Успешное решение вопроса, над которым мы сейчас работаем, позволит нам поддержать репутацию казахстанских углей, способствует продвижению на европейский рынок продукции каражиринского разреза.

Дополнительно идет вопрос об обогащении сортового угля. Не секрет, что порода на нашем месторождении покрепче, чем уголь, поэтому при сортировке осколки породы в достаточном количестве попадают в крупную фракцию. За сравнительно небольшие деньги были разработаны установки КРП-1000 (создатель — лауреат Госпремии СССР Сергей Бакулин, широко известный своими работами на Экибастузских месторождениях), которая прекрасно показала себя. На нее мы делаем ставку в дальнейшем, закупив несколько таких установок, чтобы повысить качество нашей продукции, а, значит, и объема ее реализации.

Максим МАЛАХОВ,
коммерческий директор
ТОО «Каражыра ЛТД»



Фото из архива журнала

ИНТЕРЕС НА ИНТЕРЕС

Социум составлен из индивидуумов...



Горная металлургия — одна из отраслей с самыми опасными и вредными условиями труда. Поэтому важно, чтобы в секторе были учтены интересы и работников, и работодателей: повышалась как производительность, так и заработная плата, решались социальные проблемы, обеспечивался высокий уровень охраны труда. Как этого добиться? Эти вопросы обсуждали на семинаре-совещании профсоюзного актива и представителей менеджмента предприятий горно-металлургического комплекса, организованном Профсоюзом трудящихся горно-металлургической промышленности и Республиканской ассоциацией горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП).

*Егор
ДМИТРИЕВ*

Стоит отметить, что практика работы этого отраслевого профсоюза по организации учебы кадров и актива одобрена Исполкомом Федерации Профсоюзов республики. Председатель Профсоюза трудящихся ГМП Кайдаул Шуменов сообщил, что в связи с введением нового Трудового кодекса только в прошлом году были проведены выездные семинары в Аксу, Жезказгане, Актобе, где принимали участие более 270 человек. К учебе привлекались не только профсоюзные кадры и актив, но и с согласия работодателей работники служб охраны труда, управлений труда и заработной платы, кадровики и юристы. Аналогичный же семинар, где присутствовали и выступили ответственные работники министерств юстиции, труда и социальной защиты, госдоходов, финансов, индустрии и торговли, проводили еще в мае 1999 года в Астане. И в последние годы такие мероприятия стали организовывать вместе с АГМП – в рамках построения трудовых взаимоотношений на принципах социального партнерства. То, что на семинаре присутствовали трудовики, юристы, кадровики и профсоюзные работники, свидетельствует об отсутствии каких-либо противостоятелей между работодателями и работниками отрасли, а также подтверждает, что взаимоотношения строятся через диалог путем достижения обоюдного согласия.

Необходимо подчеркнуть, что горнометаллургический комплекс – одна из основных составляющих экономики страны. Около 95 процентов продукции идет на экспорт, что составляет почти 27 процентов всего объема экспорта страны. Продукция отрасли в общем количестве

Между тем, Профсоюз металлургов и горняков Казахстана начал свою историю в 1906 году на Риддерских рудниках Алтая. Сейчас он объединяет на добровольных началах в своих рядах почти 208 тысяч человек. Это 95 процентов от числа работающих. Причем К. Шуменов заметил, что в самые трудные годы процент охвата членством в Профсоюзе не уменьшился. А за последние пять лет ежегодно его численность увеличивается в среднем на 6-7 тысяч человек. В трех областях профорганизации объединены областными комитетами, в остальных девяти – первичные профорганизации непосредственно обслуживаются Центральным органом Профсоюза, офис которого с 2000 года передислоцирован в Астану.

– Наиболее плодотворное сотрудничество в области решения социальных проблем через социальный диалог можно увидеть на предприятиях Евразийской промышленной ассоциации, – заявил К. Шуменов. – Здесь в сравнении с другими предприятиями отрасли высокий уровень заработной платы как у работников ведущих професий, так и у вспомогательных служб, особое внимание уделяется вопросам охраны труда. Решается много других социальных проблем. Мы строим взаимоотношения с работодателем на принципах социального партнерства. Ведя переговоры, мы твердо знаем, что цель у работодателя и у работников общая – благо предприятия, благо работников. Рассчитывать на достойную заработную плату и добиваться ее можно тогда, когда предприятие работает, выпускает конкурентоспособную продукцию, получает прибыль. Мы за оптимальное сочетание интересов обеих сторон.

Практически всегда на всех предприятиях отрасли заключались и заключаются коллективные договора. В целом, вопросы трудовых взаимоотношений в течение пятнадцати последних лет решаются через отраслевые соглашения, заключаемые между Министерством индустрии и торговли, АГМП и Профсоюзом трудящихся ГПМ. Практика построения социального партнерства через коллективные договора и соглашения одобрена республиканской трехсторонней комиссией. Как результат, в прошлом году по сравнению с 2006-м заработная плата увеличилась в среднем по отрасли на 20-30 процентов, производственный травматизм снизился на четверть.

промышленной продукции республики – 22 процента. Почти треть всех поступлений в бюджет страны идет от горно-металлургических предприятий. Двадцать процентов всех прорывных проектов, одобренных Госкомиссией по модернизации экономики, реализуется в этом секторе. Разрабатываются новые месторождения, строятся горно-обогатительные комбинаты в Восточно-Казахстанской, Павлодарской, Карагандинской, Костанайской, Кызылординской областях. В сфере переработки внедряются современные технологии. Определяются меры по повышению эффективности и конкурентоспособности ГМК.

В то же время, говорить на семинаре, отстаивать законное право в пределах своих функций, профсоюзы обязаны. Практически всегда на всех предприятиях отрасли заключались и заключаются коллективные договора. В целом, вопросы трудовых взаимоотношений в течение пятнадцати последних лет решаются через отраслевые соглашения, заключаемые между Министерством индустрии и торговли, АГМП и Профсоюзом трудящихся ГПМ. Практика построения социального партнерства через коллективные договора и соглашения одобрена республиканской трехсторонней комиссией. Как результат, в прошлом году по сравнению с 2006-м заработная плата увеличилась в среднем по отрасли на 20-30 процентов, производственный травматизм снизился на четверть.

Однако есть ряд жизненно важных проблем, требующих решения в рамках трехстороннего социального партнерства и реализации предвыборных программ депутатов Парламента, считают члены профсоюзов. Среди них низкий уровень оплаты труда и высокий травматизм на отдельных предприятиях, ограничение месячного пособия по временной нетрудоспособности,

проблема пенсионного обеспечения лиц, работающих в тяжелых и вредных условиях труда, привлечение молодежи в некогда престижный труд металлурга.

Исполнительный директор АГМП Николай Радостовец в своем выступлении акцентировал внимание на том, что интересы работодателей и профсоюзов не всегда совпадают при разработке Трудового кодекса. Поэтому он предложил уже сейчас серьезно подумать, какие нормы документа нужно изменить, прежде чем вносить поправки в Правительство. Их, по мнению Н. Радостовца, необходимо подготовить до конца года и внести на рассмотрение Кабмина совместно с АГМП.

— Мы бы были очень полезными стране и нашим коллективам, если бы сейчас совместно с отраслевым профсоюзом выдвинули инициативу по разработке в отрасли программы по снижению рабочих мест с вредными условиями труда, — сказал также Н. Радостовец. — Мелкими усовершенствованиями технологий и ношением касок мы эти вопросы не решим. Это можно даже закрепить законодательно. Рабочее место, где есть вредные условия труда, должно быть ликвидировано. Это не значит, что человек должен потерять работу, просто он должен уйти с вредных условий труда, его заменят другие механизмы, автоматика или будут созданы такие условия, где не будет выбросов. По мнению главы АГМП, программа эта должна инициироваться снизу, и уже сейчас надо создавать рабочие группы в регионах, где и «поработает техническая мысль».

Н. Радостовец также предложил развернуть Всемирное движение «Работа без травм». Надо сделать так, чтобы те бригады, в которых нет травматизма,

получали дополнительные премии. Такие конкурсы должны проводиться на каждом предприятии. А люди, нарушившие правила техники безопасности, будут лишены премии (предположительно очень солидной). Работу без травм нужно поощрять, и компании ГМП готовы вкладывать в это деньги. Так-

Также предложено развернуть Всемирное движение «Работа без травм». Надо сделать так, чтобы те бригады, в которых нет травматизма, получали дополнительные премии. Такие конкурсы должны проводиться на каждом предприятии. А люди, нарушившие правила техники безопасности, будут лишены премии (предположительно очень солидной). Работу без травм нужно поощрять, и компании ГМП готовы вкладывать в это деньги. Также стоит подумать и о повышении производительности труда и фонда заработной платы.

же стоит подумать и о повышении производительности труда и фонда заработной платы.

Между тем, тормозят развитие предприятий действия некоторых государственных органов и ведомств. Н. Радостовец посетовал на то, что в последние полгода Правительство фактически прекратило работу по 90 прорывным проектам.

— У нас есть информация, что ни один меморандум по ним не подписан, — пояснил глава АГМП. — Между министерствами шел спор. В итоге Министерство экономики и бюджетного планирования это дело оставило, а Министерство индустрии и торговли его не подхватило. А ведь только в горно-металлургической отрасли 18 таких проектов, каждый стоимостью более ста миллионов долларов, есть проекты и по 500-600 миллионов долларов. Я считаю, что министерства необдуманно шагами ограничило приток инвестиций в страну, соответственно возможности роста зарплаты и пополнения доходной части бюджета. Многие проекты вообще остановлены. Деньги, заработанные казахстанцами, не возвращаются обратно по причине некоторых очень безответственных заявлений, оттого программа «30 корпоративных лидеров» осталась на бумаге. Без сомнения, ГМП — реальный сектор, реальные проекты. Это строительство электростанций, новых заводов, в конечном счете, новые трудовые коллективы.

Только у Евразийской промышленной ассоциации, отметил Н. Радостовец, шесть проектов, на которые согласовано выделение более миллиарда долларов негосударственных средств. Эти проекты могут существенно изменить карту сектора, организовать до ста тысяч дополнительных рабочих мест. Таким образом, поручения Президента и Правительства не выполняются.

Участники семинара обсудили изменения в трудовом и пенсионном законодательстве, вопросы социального партнерства, безопасности и охраны труда, социального страхования. Опыт по реализации отраслевого трехстороннего соглашения и коллективных договоров обменялись профсоюзные лидеры таких компаний как «Казхром», «Казахмыс», «Казцинк», «Арселор Миттал Темиртау». Эта встреча, заявили на семинаре, далеко не последняя. О ее результативности можно будет судить чуть позже.



СОЦОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ИНДИКАТОРАМ

Карлыгаш
ИМАНТАЙ

По истечении четырех месяцев со дня проведения Форума по социальной ответственности бизнеса в Жезказгане Министерство труда и социальной защиты населения подвело некоторые итоги стартовавшей тогда работы. Итак, отечественные бизнес-структуры дополнительно заключили 846 меморандумов по реализации социальных проектов на сумму 37,2 миллиарда тенге; увеличилось количество коллективных договоров (акция «Заключите коллективный договор»), их стало больше на 8677. Эти цифры, как и другие сведения, почерпнуты из доклада министра Бердибека Сапарбаева на названном совещании.

– Отечественные предприниматели стали выбирать для поддержки определенные социальные проекты, – заметил руководитель МТСЗН, – как правило, на тех территориях, где они ведут основную деятельность. Причем поддерживаются те направления, которые интересны бизнесу с точки зрения его позиционирования в обществе, продвижения на рынок, создания позитивного имиджа.

Миллионные инвестиции предпринимателей заметно влияют на социальное развитие регионов: возводятся новые школы, учреждения здравоохранения, реабилитационные центры, объекты культуры, спорта и социальной защиты, осуществляется поддержка малообеспеченных граждан. Во всех регионах республики составляются перечни социально значимых проектов, так, в Мангистауской области насчитывается 33 проекта, Алматинской – 54, Южно-Казахстанской области – 124.

Однако социальная ответственность бизнеса заключается еще и в ответственности перед работниками. Более того, именно развитие трудовых ресурсов, повышение заработной платы, создание безопасных условий труда говорит о зрелости отечественного предпринимательства. Причем, это наиболее актуально для предприятий малого и среднего бизнеса. Одной из первоочередных задач внутренней социальной ответственности является соблюдение трудового законодательства. Здесь, по словам министра, непочатый край работы.

Так, только в 2008 году в адрес министерства и его территориальных подразделений поступило более пяти тысяч жалоб и заявлений работников о нарушении трудовых прав.

Министр констатировал, что на предприятиях малого бизнеса практически не заключаются коллективные договора толь-

ко 7,6 процентов договоров от общего числа предприятий). По данным министерства, в основном такие документы действуют на крупных и средних предприятиях республики.

Министр также отметил, что на Жезказганском форуме социально ориентированные бизнес-структуры подписали Соглашение по продвижению принципов Глобального договора ООН. Тогда и были определены индикаторы социальной ответственности, которые касаются оплаты, охраны и безопасности труда, а также профессиональной подготовки, переподготовки работников. К соглашению уже присоединились Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен», Евразийская корпорация природных ресурсов (ENRC), Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана, а также более трехсот предприятий республики. Присоединение бизнес-структур к Глобальному договору открывает больше возможностей в устойчивом их развитии; в части совершенствования производственных процессов; формировании репутации компании и стабильности человеческих ресурсов.

Как известно, Президентом РК учрежден конкурс «Парыз» в целях определения вклада предпринимательства страны в повышение уровня и качества жизни, формирования принципов социальной ориентированности бизнеса с учетом положений Глобального договора ООН. Ежегодно будут присуждаться звания лауреатов в трех категориях: субъект малого, среднего и крупного предпринимательства по трем номинациям: «Лучшее социальное-ответственное предприятие», «Лучший социальный проект года» и «Лучший коллективный договор».

Акция «Заключите коллективный договор», старт которой дал Глава государства и

о которой в докладе Президента сказано так: «Эта акция должна стать общенациональной и охватить как можно больше работодателей и работников. Все это, в конечном счете, делается для улучшения благосостояния нашего народа», стимулирует развитие конструктивно-деловых отношений между государством, обществом и работодателями на благо граждан республики.

На совещании в МТСЗН было также принято обращение к представителям малого и среднего предпринимательства, в котором содержится призыв к заключению коллективных договоров.

К тому же, участники совещания предложили поддержать инициативу предпринимателей из Восточно-Казахстанской области. Там действует Соглашение о регулировании труда работников субъектов мало-

го бизнеса, направленное на защиту социальных прав работников организаций с малой численностью. В обращении также сказано, что общая цель власти и бизнеса разного масштаба — содействие процессу экономического развития страны на основе гармонизации взаимоотношений между интересами бизнеса, общества и государства для успешного решения общенациональных задач.

На Жезказганском форуме социально ориентированные бизнес-структуры подписали Соглашение по продвижению принципов Глобального договора ООН. Тогда и были определены индикаторы социальной ответственности, которые касаются оплаты, охраны и безопасности труда, а также профессиональной подготовки, переподготовки работников. К соглашению уже присоединились Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен», Евразийская корпорация природных ресурсов (ENRC), Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана, а также более трехсот предприятий республики. Присоединение бизнес-структур к Глобальному договору открывает больше возможностей в устойчивом их развитии; в части совершенствования производственных процессов; формировании репутации компании и стабильности человеческих ресурсов.

НОВОСТИ

С первого июня введен запрет на вывоз бензина и дизтоплива с территории нашей республики. Правительственное постановление принято в соответствии с пунктом 2 статьи 8 Таможенного кодекса РК от 5 апреля 2003 года и, как сообщил источник в Правительстве, «в целях стабилизации внутреннего рынка нефтепродуктами».

Запретить до 1 сентября 2008 года вывоз с территории Казахстана бензина и дизельного топлива, кроме печного бытового топлива, — отмечается в документе. Ранее Казахстан ввел таможенные пошлины на экспорт сырой нефти, вслед за этим резко возросли объемы экспорта нефтепродуктов, стал складываться их дефицит на внутреннем рынке, что, как следствие, привело к их удорожанию в республике. В этих условиях Правительство и ввело временный запрет на экспорт нефтепродуктов.

ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Решением Генеральной ассамблеи Черноморско-каспийского делового совета (UBCCE), состоявшейся в Стамбуле, председатель Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен» Азат Перуашев избран постоянным вице-президентом этой авторитетной международной организации бизнеса, сообщила пресс-служба палаты.

Черноморско-каспийский деловой совет объединяет бизнес-ассоциации из 17 стран СНГ, Турции, Ирана и Балканских стран. «Атамекен» вошел в его состав в 2007 году по предложению Казахской ассоциации предприятий нефтегазовой и энергетической отрасли «KazEnergy», ранее представлявшей нашу страну в данном объединении; а также Азербайджанской конфедерации бизнеса (АТІВ) и Турецкого Совета палат и бирж (ТООВ), объединяющего все бизнес-ассоциации этой страны в обязательном порядке.

Председатель АТІВ, вице-президент UBCCE Ахмет Эренток считает, что совместные усилия, предпринимаемые на основе платформы нашей организации, будут способствовать достижению важных результатов в развитии как наших стран, так и региона в целом.

Подготовлено по материалам республиканских СМИ

РОЖДЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ

**Виктория
ШЕВЧЕНКО**

Если не официальные документы, то геологическая молва уж точно сохранит в анналах истории имена Александра Сухорукова и Владимира Борцова как первооткрывателей Горностаевского месторождения силикатных кобальт-никелевых руд.

В 50-х годах прошлого столетия в 120 километрах от Семипалатинска разрабатывался известковый карьер. Известь, которую получали из этого сырья, славилась не только в нашей республике, но и в Сибири. И никто не предполагал, что здесь же залегают силикатные кобальт-никелевые руды. Возможно, они еще долго хранили бы «инкогнито», если б не Его Величество Случай...

А, может быть, и не так. Мудрецы говорят, что ничего случайного в мире не бывает. Склонна с ними согласиться. Потому

что, если б не знания, чутье и опыт геологов, оказавшихся в том известковом карьере, случай мог бы просто «пройти мимо».

— Не помню уж, по какой причине приехал сюда Николай Суспицын, тогда старший научный сотрудник Алтайской геофизической экспедиции и геолог, что называется, от бога. Скорее всего, его рыбалка притянула, — в Иртыше тогда знатная рыбка водилась, а он был большим любителем посидеть с удочкой. Спустился он в тот известковый карьер. Глаз уже наметанный — опыт за плечами немалый, рассмотрел



ВЫЕЗД НА ЛОШАДЯХ НА ПОИСКОВЫЙ МАРШРУТ

в обычной, на первый взгляд, глине косвенные свидетельства возможности залегания здесь кобальт-никелевых руд. Человек он был дотошный, взял глину на анализ. И действительно в лаборатории подтвердилось предположение, — рассказывает Владимир Борцов, тогда — начальник отряда Алтайской геофизической экспедиции, сейчас — ведущий научный сотрудник лаборатории благородных металлов и фотореагентов НИИЦВЕТмета, кандидат геолого-минералогических наук, профессор Восточно-Казахстанского государственного технического университета. — Суспицын написал докладную записку в министерство, и там дали «добро» на геологоразведку. Так наш отряд, и отряд Семипалатинской геологоразведочной экспедиции получили задание — искать! Стали «нащупывать» ультрабазитовый пояс, прикидывать, считать по существующим специальным методикам, как месторождение может залегать. Первичные данные показывали, что основное залегание, скорее всего, простирается за «колючей проволокой» — границей Семипалатинского ядерного полигона. Так не терпелось это проверить! Но вход в ту зону был строго запрещен. Как быть? Но, кто ищет, тот всегда найдет: в наш палаточный лагерь, к геологиням, молодым красивым девчонкам, в гости ходил офицер-связист воинской части, которая располагалась в тех местах. Я пристал к нему: «Пропусти на разведку». Он и слышать не хотел, пока мы с ребятами не пригрозили больше в лагерь его не пустить. Сдался. Но прийти позволил только рано утром, ненадолго и небольшой группой. Так мы втроем да с аппаратурой «проскользнули» на территорию полигона. И действительно подтвердили свои догадки.

Пройденные три профиля свидетельствовали о залегании под рыхлыми отложениями серпентинитов, с которыми связаны месторождения силикатного никеля. Это позволило главному инженеру Алтайской геофизической экспедиции Павлу Семеновичу Ревякину добиться разрешения в Генеральном штабе на проведение геофизических работ на запретной территории. А отряд нерудной партии Семипалатинской геологоразведочной экспедиции продолжал бурение на правом берегу.

Прошедшие три

свидетельствовали о залегании под рыхлыми отложениями серпентинитов, с которыми связаны месторождения силикатного никеля. Это позволило главному инженеру Алтайской геофизической экспедиции Павлу Семеновичу Ревякину добиться разрешения в Генеральном штабе на проведение геофизических работ на запретной территории. А отряд нерудной партии Семипалатинской геологоразведочной экспедиции продолжал бурение на правом берегу.

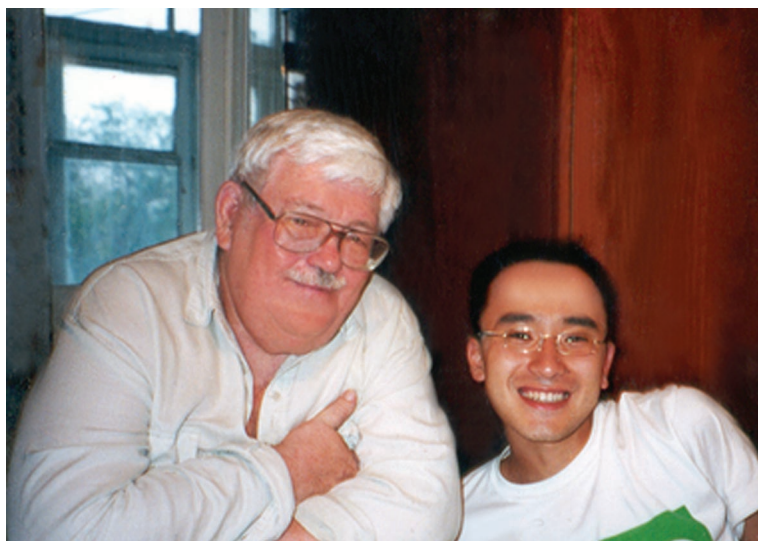


**Технический директор —
главный геолог ТОО «Казникель»
АЛЕКСАНДР СУХОРУКОВ**

Вот так получилось, что мы с Сашей Сухоруковым оказались по разные берега Иртыша. Мы все время общались и обменивались информацией. Помню, когда я

Начали проводить работы с 1959 по 1968 год, когда появился окончательный отчет по разведке. Месторождение было отложено на долгие сорок лет. Поначалу был немалый интерес к нему, — нашей большой стране под названием СССР нужен был никель. Но потом открыли более богатое Норильское месторождение, и нас «отдвинули». К более детальной разведке вернулись в 2004 году, когда лицензию на это получило ТОО «Казникель». Сейчас завершили полевые работы, составляем ТЭО ценности месторождения и параллельно делаем окончательные материалы по разведочным работам.

геофизические карты составил, поплыл с ними на лодке к нему. А тут ветер сильный поднялся, лодку, так и смотри, захлестнет волной! Ну, думаю, если перевернет, сам — как получится, а карты надо спасать. Привязал непромокаемый пакет с документами к лодке и гребу дальше. А Саша вдоль берега туда-сюда ходит, нервничает. Слава богу, доплыл. Вместе проанализировали информацию по геофизическим данным и наметили перспективные участ-



ПРОФЕССОР БОРЦОВ СО СВОИМ СТУДЕНТОМ-ЯПОНЦЕМ

ки. По этим данным был составлен проект на геологические и геофизические работы, которыми и занялся отряд Сухорукова.

— Так вы с ним и шли по жизни рука об руку: в школе вместе, в институте, на работе? — спрашиваю.

— Не совсем так. У Саши судьба была труднее. Из нашего класса четвертой Усть-Каменогорской мужской школы вышло три геолога. Артур Кагарманов, который потом окончил Ленинградский горный институт, стал со временем профессором, доктором минералогических наук, заведующим кафедрой исторической и общей геологии Ленинградского горного института. Я окончил Свердловский горный институт, Саши-

Большую часть своей жизни Александр Сухоруков посвятил Горностаевскому месторождению силикатных кобальт-никелевых руд. Позже почти все золотоносные месторождения в Семипалатинском регионе так или иначе прошли через его руки. Также А. Сухоруков имеет удостоверение первооткрывателя за открытие угольного месторождения «Каражыра».

ну же семью репрессировали в послевоенные годы, и он остался один. Скитался по соседям, по родственникам, но всегда хорошо учился. Природа не обделила его талантами, да и усидчивостью тоже. Он поступил в Семипалатинский геологоразведочный техникум. Тогда о призвании геолога, наверное, говорить не приходилось, стимулы были больше другие в те голодные времена: в том техникуме одевали за

счет государства, потому что ходили в форме, общежитие давали, да зарплата хорошая у геологов тогда была. А призвание — это пришло уже потом.

После техникума Сашу забрали в армию, и он три года на торпедоносцах отслужил, тогда мы с ним как-то потерялись. А встретились спустя лет семь, когда он в Семипалатинской экспедиции оказался. Смотрю, морячок в сторонке стоит. Думаю: откуда взялся? А как повернулся, — Сашка! Специалист из него получился великолепный! По своим знаниям и опыту

уже и сам мог бы преподавать, а институт свой заочно «тянул» лет восемь, если не ошибаюсь. Просто некогда было экзамены сдавать. Наверное, и дольше бы не защитился, если б жена мужское самолюбие подспудно не задела. Как-то он говорит мне: «Ты представляешь, Женя позже меня поступила в институт, а мы оба теперь на третьем курсе!».

Александр Сухоруков, ныне технический директор — главный геолог ТОО «Казникель», занимающегося разработкой месторождения «Горностаевское», вспоминает времена рождения месторождения более сжато:

— Начали проводить работы с 1959 по 1968 год, когда появился окончательный отчет по разведке. Месторождение было отложено на долгие сорок лет. Поначалу был немалый интерес к нему, — нашей большой стране под названием СССР нужен был никель. Но потом открыли более богатое Норильское месторождение, и нас «отодвинули». К более детальной разведке вернулись в 2004 году, когда лицензию на это получило ТОО «Казникель». Сейчас завершили полевые работы, составляем ТЭО ценности месторождения и параллельно делаем окончательные материалы по разведочным работам.

Но очень качественную предварительную оценку месторождения мы сделали еще в те времена, в 1968 году, потому что команда подобралась квалифицированная и по-настоящему преданная делу. Об удобстве и комфорте тогда мало кто думал. Жили в мазанках, оставшихся от небольшого поселка, который образовался

рядом с известковым карьером. Потом, когда перешли на левый берег Иртыша, построили свой поселок. Там уже можно было жить семьями в каркасно-камышитовых домах, была столовая.

Жизнь геолога – это романтика. Конечно, не розовая, как иногда кому-то кажется, работа сложная, но интересная.

– Так вас романтика в геологию повлекла?

– Нас трое из класса стали геологами. И, наверное, это было как бы предопределено – такая природа манящая здесь, на востоке, горы... Я жил на берегу Ульбы, интересовался камнями. Их, разноцветных, во дворе всегда было две-три горки. Так что, когда я решил поступить в техникум, передо мной вроде бы и не стоял выбор, сразу решил идти в геологию. Так же, примерно, было и у Володи Борцова, и у Артура Кагарманова. Но, прежде чем стать нормальным специалистом, конечно, надо было пройти обучение. Преподаватели у нас были очень грамотные, требовательные. Про-

грамму мы осваивали, как я потом понял, институтскую. Поэтому, когда приступил к работе, никаких особых трудностей не было. Знания даны были серьезные. Вложено в нас было очень много. В том числе, и на практике. Отсюда и «нюх»

Очень качественную предварительную оценку месторождения сделали еще в 1968 году, потому что команда подобралась квалифицированная и по-настоящему преданная делу. Об удобстве и комфорте тогда мало кто думал. Жили в мазанках, оставшихся от небольшого поселка, который образовался рядом с известковым карьером. Потом, когда перешли на левый берег Иртыша, построили свой поселок.

геологический, – смеется мой собеседник.

Про «нюх» это я спросила. И не случайно. Как рассказывали специалисты, полиметаллы легче открывать, там сразу видны в руде прожилки металлические, а здесь глина и есть глина... И как



ТАКИМ ВЛАДИМИР БОРЦОВ (СЛЕВА) НАЧИНАЛ РАБОТУ В АЛТАЙСКОЙ ГЕОФИЗИЧЕСКОЙ ЭКСПЕДИЦИИ

первооткрыватели

понять, что в ней есть те самые силикатные кобальт-никелевые руды?

– Чтобы увидеть, надо знать, прежде всего, что такое ультраосновные породы. Что такое серпентиниты, и что по ним может развиваться кора выветривания. И иметь понятие о продуктах коры выветривания. Это глина, конечно, но она отличается от других глин зеленым цветом, или черно-зеленым, или коричневым. И определенным строением. Там видны структуры исходных пород. И еще один признак – наличие железисто-кремниевых пород. Они в основном образуются по серпентинитам, – провел для меня ликбез Александр Архипович.

– Ваши имена есть в анналах горно-рудной истории, как первооткрывателей? Может быть, вообще это месторождение будет названо в вашу честь?

– Вряд ли. «Первооткрывательство» сейчас отменено. А по справедливости наши имена там должны были быть. Большую часть своей жизни я посвятил этому месторождению. Там работал с 1960 по 1968 год. Потом почти все золотоносные месторождения в Семипалатинском регионе в какой-то мере тоже прошли через мои руки. Теперь вот вернулся к никелю.

Мне грех сетовать. Я получил удостоверение первооткрывателя и премию за открытие угольного месторождения «Кара-

жыра». Было время, когда в 1967 году закончили разведочные работы на никель, я работал на поисковых работах по геологической съемке на месте будущей Каражыры. Первая скважина, которую мы пробурили, вскрыла угольную сажу. И это вызвало желание пробурить глубже. Там оказалась не просто сажа, а уголь высокого качества. Тогда я попал в список первооткрывателей. И первые 22 скважины бурение проводилось с максимальным моим участием. После этого мы на детальную разведку пригласили угольщиков Караганды, в конце 90-х я получил значок первооткрывателя, удостоверение и премию.

В этом году Александру Сухорукову присвоили звание «Отличник геологии и разведки», он еще «Почетный угольщик РК».

Так что судьба сложилась и у него, и у Владимира Борцова – «Отличника разведки недр РК», с прошлого года – Почетного геолога РК. В разговоре он признался: «Я счастливый человек. У меня за плечами очень интересная жизнь. И сейчас она в таком же водовороте событий – творческая работа в лаборатории, мои студенты, с которыми я словно переживаю вторую молодость. Может быть, и им посчастливится стать первооткрывателями новых месторождений»...

*Фото из личного архива
Восточно-Казахстанская область*



Фото из архива журнала

В КАРЬЕРЕ ИДЕТ РАБОТА

Судебных разбирательств и процедур банкротства требуют 34 строительных объекта Астаны и Алматы, сообщил Премьер-Министр РК Карим Масимов, выступая в Мажилисе Парламента. По его словам, государственная поддержка будет оказана 157 объектам в Астане и Алматы, где участниками долевого строительства являются более тридцати тысяч граждан. Самостоятельно застройщиками будет завершено строительство 148 объектов, где дольщиками являются девять тысяч человек. Решение проблем с объектами, которые требуют судебных разбирательств и процедур банкротства, вопросов вменено в обязанность акиматам названных городов. Вместе с тем, К.Масимов отметил, что у Правительства достаточно средств и возможностей для урегулирования проблем дольщиков:

– Более 112 миллиардов тенге бюджетных средств уже направлено на завершение строительства объектов в Астане и Алматы, из них 41 миллиард – на выкуп шести тысяч квартир в Астане.



Фото из архива журнала

Группа Компаний ПИК намерена выйти на рынок Казахстана. Как сказано в распространенном компанией пресс-релизе, девелоперский блок Группы Компаний ПИК в Казахстане будет представлять вновь созданная компания «ПИК-Казахстан». Офис нового подразделения расположится в центре столицы республики – Астане. «ПИК-Казахстан» будет заниматься полным девелоперским циклом. О приобретениях и запуске конкретных девелоперских проектов в Казахстане будет сообщаться дополнительно.

На данный момент масштабные проекты Группы Компаний ПИК сконцентрированы в Москве и Московской области, Калининграде, Омске, Перми, Новороссийске, Калужской, Ростовской и Ярославской областях. Приступили к работе подразделения в Санкт-Петербурге и Киеве (Украина). До 2015 Группа Компаний ПИК планирует года выйти на рынок недвижимости более чем шестидесяти городов РФ и некоторых стран СНГ.

Как сказано в пресс-релизе, «Компания «ПИК-Казахстан» начнет свою деятельность с изучения и мониторинга рынка недвижимости в крупных городах республики, в первую очередь в Астане и Алматы.

ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Банк развития Казахстана, входящий в состав государственного холдинга АО «Фонд устойчивого развития «Казына», подписал Меморандум о взаимопонимании в Японии. В ходе визита правительственной делегации Республики Казахстан в Японию в рамках девятого заседания казахстанско-японского комитета по сотрудничеству (19-20 мая) представителями БРК проведен ряд встреч с японскими партнерами и подписаны Меморандумы о взаимопонимании с Sumitomo Mitsui Banking Corporation и Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ. Документы оговаривают развитие и расширение двустороннего делового сотрудничества с японской стороной в следующих сферах: совместная реализация инвестиционных проектов; структурное финансирование проектов развития в Казахстане или в других странах; синдицированные займы на международных рынках; международное торговое финансирование, в том числе организация сделок структурного торгового финансирования; участие во взаимных программах по обучению сотрудников; консультационная/исследовательская деятельность. Напомним, что созданный в 2001 году БРК осуществляет кредитование средне- и долгосрочных инвестиционных проектов в производственной инфраструктуре и несырьевых отраслях экономики.

В 2010 году как объем потребления, так и объем производства угля в КНР достигнет трех миллиардов тонн, таким образом возникнет баланс спроса и предложения на этот вид энергоносителя. Такое мнение высказал глава Китайской ассоциации угольной промышленности Ван Сяньчжэн на четвертом Китайском форуме энергетической стратегии на высоком уровне. По его словам, в настоящее время мощность угольного производства в Китае составляет два миллиарда тонн в год, строящиеся мощности – 1,1 миллиарда тонн. В 1978 году объем добычи угля в Китае составил 618 миллионов тонн, а в 2007 году эта цифра достигла 2,536 миллиарда (с ростом в 4,1 раза). Ныне удельный вес угля в структуре производства и потребления первичных энергоресурсов составляет соответственно 76 и 69 процентов. К концу 2007 года в Китае действовало 7066 крупных предприятий угольной промышленности.



Россия рассматривает возможность совместного с Монголией освоения крупнейшего уранового месторождения Дорнод, расположенного на территории одноименного монгольского аймака. Для этого предполагается создать общее добывающее предприятие, где контроль, скорее всего, получит монгольская сторона. Участвовать в этом проекте от России будет одна из структур Росатома — «Атомредметзолото», которая сейчас контролирует Приаргунское производственное горно-химическое объединение (ППГХО). Планируемые сроки реализации проекта и объемы инвестиций в освоение Дорнода пока не называются.

Отраслевые эксперты считают оправданным участие россиян в международном проекте. Основной производитель атомного топлива в стране — ППГХО — ежегодно выпускает около трех тысяч тонн урана, в то время как потребность в нем в пять раз больше. По запасам атомного топлива Монголия занимает одно из лидирующих мест в мире: вероятные ресурсы урана здесь составляют 1,4 миллиона тонн. Освоение месторождения Дорнод — не единственный совместный проект России и Монголии. Сейчас монгольские власти решают вопрос об участии «Северстали», «Реновы» и «Базового элемента» в освоении крупнейшего каменноугольного месторождения Таван-Толгой с запасами семь миллиардов тонн. Кроме этого, Россия предлагает проект совместной разработки угольного месторождения Улан — Овоо с запасами 142 миллиона тонн, расположенного недалеко от границы между государствами.

Руководство Shanxi Coking Industry Association (SXCIA, КНР) призвало членов ассоциации ограничить производство кокса, чтобы стабилизировать цены на этот вид сырья, сообщили китайские СМИ. После 19-го мая на фоне трудностей с поставками кокса цены на коксующийся уголь выросли до рекордной высоты в 1800-1850 юаней (259-266 долларов за тонну) в ряде городов этой страны.

На конференции SXCIA поднимались вопросы поставок, качества сырья и высокой стоимости коксующегося угля. Члены ассоциации также говорили о разнице цен между мелкими и крупными угольными фирмами. Так, крупнейшая угольная компания Shanxi Coking Coal Group делает достаточно привлекательные предложения своим потребителям, но мелкие и средние компании не могут позволить себе этого. По сообщениям трейдеров, почти все производители поднимают цену на кокс. Как отмечает руководство ассоциации, ее члены «должны ограничить производство кокса, исходя из конкретных рыночных условий, и попытаться стабилизировать ситуацию».



Фото из архива журнала

ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Из-за высоких цен на мировых рынках украинские экспортеры не заметили укрепления реального эффективного обменного курса гривны сразу на 2,84 процента в апреле (начиная с января, он укрепился на 9,17 процента), и теперь опасаются снижения доходов от дальнейшего усиления национальной валюты. Экономисты говорят, что текущее укрепление гривны к доллару и евро при сохранении инфляции будет способствовать дальнейшей ревальвации РЭОК гривны, что сделает украинскую продукцию для внешних потребителей еще дороже. Однако в Минэкономике Украины уверены, что такие высокие темпы не являются критичными для украинских экспортеров. Тем не менее, некоторые аналитики считают, что проблемы у экспортеров уже начались: проводимые глобальные корректировки курса требуют изменения их планов, а заявления Минэкономки справедливы лишь для сырьевого экспорта, например, для металлургии, цены на продукцию которой действительно растут. Но для высокотехнологичного экспорта, в частности, вывоза продукции машиностроения, ревальвация гривны означает существенное снижение доходности.

На мировом рынке снова выросли цены на титан: в Европе за последний месяц поднялись средние спотовые цены на ферротитан. Внутренний рынок ферротитана в Китае стабилен, что обеспечивается одновременно высоким уровнем поставок и спроса на этот вид продукции. Напомним, что крупнейшие поставщики титановой губки — Казахстан и Япония.

В ближайшие годы ожидается увеличение спроса на авиационный титан. Об этом на организованной Metal-Pages конференции «Металлы для авиакосмической индустрии» заявила американская компания RTI International Metals.

Подготовлено по материалам республиканских и зарубежных СМИ

...НАД КОПРАМИ ГОРЕЛИ



НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ЗАВОДЕ им. ПАРХОМЕНКО

В Караганде, в самом центре города стоит памятник Герою Советского Союза Нуркену Абдинову. Здесь проводят 7-го мая праздничный парад войсковые подразделения. Сюда приходят и болашаковцы, и воспитанники кадетской школы. С пьестамента смотрит на новое поколение мужественный человек. Напряженный взгляд. Руки твердо держат штурвал. Пилот выводит самолет ... в пике. В пике бессмертия.

**Наталья
РЫЖКОВА**

Все знают, что было потом. Прекрасный летчик, воспитанник Карагандинского аэроклуба, направил горящий самолет в колонну фашистских танков. А сначала, 19 декабря 1942 года, по приказу командования, командир экипажа сержант Нуркен Абдинов и стрелок-радист Александр Комиссаров вылетели на бомбардировку укрепленных рубежей противника. ИЛ-62 подбили в районе Дона. За доли секунды они оба приняли одно-единственное решение...

Подвиг обессмертил имена. Им бы жить да жить — молодым, красивым, любимым. И сколько их, друзей хороших, лежать осталось в темноте?! В списках легендарных защитников из Карагандинской области есть такие имена: Иван Самсонович Гаврилов, Иван Михайлович Колодий, Прокофий Прокофьевич Корниенко, Мартбек Мамраев, Семен Матвеевич Сидорков, Арсентий Мороз. Они освободили Украину. Храбрыми действиями отличились при форсировании Днепра, за что удостоились

звания Героя Советского Союза.

Осенью 1943 года начался штурм водной преграды. Трое суток пулеметчики под командованием карагандинца Мартбека Мамраева удерживали захваченный плацдарм. Не смолкал пулемет Арсентия Мороза, отсекая яростные попытки врага опрокинуть советских воинов в воды Днепра. Расчет Семена Сидоркова вывел из строя вражеский танк, 21 бронемашину, автомашину с боеприпасами и более 30 немецких автоматчиков.

Героем Советского Союза стал и Владимир Бреусов. Он со своими товарищами в решающих боях за Харьков выбил врагов с одной из высот. Отважно защищая ее, горстка храбрецов выдержала пять атак. Когда у них иссякли боеприпасы, они вызвали на себя огонь советской артиллерии. Враги, вплотную приблизившиеся к высоте, были уничтожены. В этом бою вражеские потери составили 534 человека.

Во время наступления войск Красной Армии на Гомельщине бывший посадчик шахты 17-бис, майор Федор Ульянов возглавил батальон и успешно форсировал реку Друть. Ульянов овладел высотой, являвшейся опорной

точкой для врагов. Получив тяжелое ранение, он не покинул поле боя. Умер карагандинский шахтер от тяжелых ран на руках своих солдат, захвативших около 250 автомашин, 10 самоходных пушек и другое снаряжение.

Можно много рассказывать о доблести и храбрости карагандинцев на передовой линии фронта. Но от героев-воинов не отставал в своей мужественности и стойкости тыл. «Все для фронта! Все для победы!» — это лозунг повседневности военного времени. И далекая от фронтовой линии Караганда стала важной угольной базой огромной страны.

Из Донбасса в Караганду было эвакуировано свыше десяти тысяч квалифицированных рабочих и специалистов. В том отряде прибыл и Александр Стаханов, зачинатель массового движения новаторов. Стаханов перед войной окончил в Москве Промышленную академию, и его назначили директором шахты № 31. Прибывшие рабочие, научные и руководящие специалисты оказали большую помощь в органи-

ЗВЕЗДЫ ПОБЕДЫ

зации работы молодого бассейна в условиях военного времени.

Война диктовала необходимость увеличения добычи угля. В 1941 году в строй вошли сразу три новых шахты и два угольных разреза. На следующий год вступили в эксплуатацию 28 новых угольных горизонтов и 6 новых шахт. Росли темпы добычи. Удельный вес Карагандинского угольного бассейна в угледобыче СССР изменился с 3,8 процента в 1940 году до 7,6 процента в 1945. Добыча коксующихся углей возросла в 2,3 раза. В годы войны горели звезды над копрами 39 шахт.

В них круглосуточную добычу черного золота вели 43 тысячи человек. И 35 тысяч из них спустились в забой в военный призыв! Потрясал послевоенных историков, изучающих роль тыла в Победе, тот факт, что среди шахтеров в Карагандинском бассейне было более 12 тысяч женщин, из которых более половины работали непосредственно на угледобывающих участках!

В числе первых пришла на шахту Мария Каримова, ставшая мастером по добыче угля, вслед за ней машинистами подъемных машин на шахте № 1 стали Рыспаева и Садуакасова. В декабре 1941 года советское инфор-

мбюро сообщил, что на шахте № 3-бис жены шахтеров Ж. Муканова и К. Кульжанова стали первыми женщинами-навалоотбойщиками. Тяжелейшую работу выполняли женщины. Но самое удивительное, что та же Жакен Муканова план первого месяца выполнила на 113 процентов, второго – на 118, третьего – на 124, четвертого – на 140 процентов! Трудовой доблестью Муканова стала известна всему Советскому Союзу. Президиум Верховного Совета СССР наградил ее орденом Трудового Красного Знамени.

Газета «Социалистическая Караганда», а затем и вся республиканская печать живо откликнулись на почин карагандинских женщин, решивших заменить в забое ушедших на фронт мужчин. Не наград ждали великие труженицы, а мужей, которые, как можно скорее разгромив врага при помощи тыла, вернулись бы домой живыми и невредимыми. В 1942 году за высокую производительность труда и овладение горняцкими профессиями 35 женщин-шахтерок разных национальностей, среди которых были 12 казашек, удостоились значка «Отличник соцсоревнования Наркомугля СССР» и похвальных листов. Что ж, такими были награды за адский труд в военное время.



МИТИНГ В ШАХТЕРСКОЙ СТОЛИЦЕ



МУКАНОВА И ЕЕ ПОДРУГА – ОТБОЙЩИЦЫ

В числе передовиков машинист электроваз шахты 3-бис Акжаркын Абеуова, электрослесарь шахты № 20 Варвара Королева, мотористка шахты имени Калинина Ания Нурмагамбетова, машинист подъемной машины шахты № 7 Ульяна Сербуленко, запальщица шахты имени Кирова Залиха Толеубаева, навалоотбойщица шахты № 1 Слубала Сагындыкова... Матери, верные жены, патриоты.

Особенно широкое распространение получило в Карагандинском бассейне индивидуаль-

ное обучение рабочих непосредственно в лаве, забое. К опытным кадровым шахтерам прикреплялось по 2-3 новичка. Забойщики и крепильщики учились один месяц, навалоотбойщики и другие подземные рабочие - по 15 дней. Так, из числа горняков шахты № 31 к середине 1942 года прошли обучение 223 женщины. 103 из них работали непосредственно в забоях. Десятки подземного транспорта и по качеству топлива, дежурные электростанций, машинисты подъемных машин, мотористы в лаве, водители электровозов, слесари в лаве – в войну эти профессии стали сугубо женскими.

Страна получала из Карагандинской области не только уголь. Здесь добывались

медь, вольфрам, молибден – незаменимые для обороны металлы, получаемые на вступившем в строй в конце 30-х годов Балхашском медеплавильном заводе. В первый год войны он разместил у себя оборудование Кольчугинского завода цветного проката. Здесь положили Балхашцы начало разработке молибденовой руды.

Выплавка черновой меди с 1940 по 1945 год увеличилась на 203 процента! Из каждых ста тонн молибдена, добывавшихся в военные



ЖЕЗДИНСКИЙ РУДНИК

годы в СССР, 60 - давали горняки балхашского рудника «Восточный Коунрад». К концу войны промышленность, размещенная в Балхаше, производила треть черновой меди, выплаваемой в СССР, значительную долю продукции из молибдена, цветного проката и вольфрама. Кроме этого, промышленность Жезказганского региона освоила производство взрывчатки, стекла, карбида, сложных запасных частей и оборудования.

...Война ликвидировала западные металлургические центры. И оборонная промышленность СССР осталась без стали для изготовления брони танков, стволов артиллерийских орудий, корпусов кораблей. Положение спасли подземные богатства Карагандинской области. В конце апреля 1942 года на пустынных берегах речки Жезды на месторождении, открытом казахстанскими геологами во главе с Канышем Сатпаевым, началось строительство рудника.

Его строители жили в палатках, помещениях из фанеры, юртах. Экстренная стройка

велась без проектов и смет, вдали от железной дороги. Но какими темпами! Уже через 38 суток со дня принятия Совнаркомом решения о строительстве рудника, к середине июля 1942 года, были добыты первые тонны марганцевой руды!

Из Донбасса в Караганду было эвакуировано свыше десяти тысяч квалифицированных рабочих и специалистов. В том отряде прибыл и Александр Стаханов, зачинатель массового движения новаторов. Стаханов перед войной окончил в Москве Промышленную академию, и его назначили директором шахты № 31. Прибывшие рабочие, научные и руководящие специалисты оказали большую помощь в организации работы молодого бассейна в условиях военного времени. Война диктовала необходимость увеличения добычи угля. В 1941 году в строй вошли сразу три новых шахты и два угольных разреза. На следующий год вступили в эксплуатацию 28 новых угольных горизонтов и 6 новых шахт. Росли темпы добычи. Удельный вес Карагандинского угольного бассейна в угледобыче СССР изменился с 3,8 процента в 1940 году до 7,6 процента в 1945. Добыча коксующихся углей возросла в 2,3 раза. В годы войны горели звезды над копрами 39 шахт.

Горняцкие кадры готовились на месте. Эвакуированные из Кривого Рога и Липецка специалисты, составившие костяк коллектива, в процессе освоения производства обучили около тысячи местных жителей. Необходимую трассу проложили тысячи рабочих и колхозников. До появления ветки руду при-



ВСЕ ДЛЯ ФРОНТА! ВСЕ ДЛЯ ПОБЕДЫ!



ВКЛАД БАЛХАШЕНЦЕВ В ПОБЕДУ

ходилось доставлять к железной дороге на машинах.

Очевидно, что в Жездах карагандинцами был совершен выдающийся подвиг. С вступлением рудника в строй удельный вес восточных районов в производстве марганцевой руды, необходимой для брони, возрос в стране с 13,7 до 84,5 процентов. Рабочие Жездинского рудника за короткий срок освоили добычу сырья в таких больших масштабах, на которые потребовались бы годы мирного времени. Казахстан стал основной базой производства доменного ферромарганца на металлургических заводах Урала и Сибири.

Методом народной стройки возводился и Казахский металлургический завод. 1300 рабочих овладели за короткий срок строительными специальностями. В результате уже 31 декабря 1944 года Казахский металлургический завод дал первые тонны стали.

Огромную роль в завоевании победы сыграл железнодорожный транспорт. Тысячи эвакуированных жителей, сотни агрегатов, целые фабрики и заводы из прифронтовых полос были перевезены по Карагандинской железной дороге вглубь страны. Она взяла на себя бесперебойное обеспечение промышленности Урала карагандинским углем и балхашской медью.

И здесь стоит вспомнить тех, кто помогал передовой мыслью, поисками и внедрением «высоких технологий» того времени. В первый год войны в Караганду эвакуировали объединенный коллектив Московского и Днепропетровского горных институтов. Его ученые и инженеры оказали разностороннюю помощь мастерам местных шахт во внедрении новых механизмов для добычи угля. Именно тогда Семен Макаров, механик шахты № 31, с группой рабочих создали угольный комбайн.

А на Балхашском медьзаводе профессора Ленинградского горного института Н.С.Грейс-

нер, П.П.Асеев, И.Н. Масленицкий совместно с местными инженерно-техническими работниками разработали новый способ промышленного извлечения молибдена из коунрадских руд. И за это они в 1942 году были удостоены Государственной премии СССР.

Немалый вклад в победу внесли труженники села. На хлебоуборке работали женщины и подростки. За годы войны область полностью и в срок рассчитывалась по государственным хлебопоставкам, по основным видам сельскохозяйственной продукции. Промышленные предприятия освоили производство запасных частей и оборудования к сельскохозяйственным машинам, помогали в уборке урожая. В области расширились посевные площади за счет пустовавших земель. Увеличились на 70 процентов урожайность сельскохозяйственных культур, на 124 процента валовой сбор зерна, а поголовье скота — на 79,6 процентов. Люди, не доедая, работали по 20 часов в сутки. Крестьяне отправляли эшелонами на фронт и в блокадный Ленинград продовольствие, обделяя себя, ставя выше собственной жизни грядущую Победу.

Конечно, после войны, в 1948 году, за самоотверженный труд в Великую Отечественную, 35 жителей области получили звание Героя Социалистического Труда: шахтеры, хлеборобы, механизаторы, животноводы, строители, директора совхозов, химики, металлурги, энергетики. Среди них — Анатолий Константинович Воронков. В начале 1943 года он был назначен главным инженером треста «Кировуголь», шахты которого в годы войны прославились вкладом в дело победы над врагом. За три года трест добился полной механической выемки угля.

А Мустафа Айткулов работал на шахте имени Горбачева. Добыча угля по бассейну и по шахте возросла почти вдвое. Героем СоцТруда

стал и Жексеит Абдрахманов – крепильщик на шахте имени Костенко, применявший новаторские методы труда. Он с товарищами по бригаде выполнял по две-три нормы за смену. Своими силами шахтеры ремонтировали механизмы, собирали из старых деталей врубные машины и оснащали ими новые лавы. Благодаря усилиям таких горняков, добыча угля в Караганде за военные годы увеличилась почти вдвое.

Эвакуация промышленных предприятий из западных областей СССР послужила началом развитию таких отраслей, как угольное машиностроение, легкая, пищевая, химическая промышленность и черная металлургия.

Предприятия тут же перестраивались на выпуск военной продукции. К примеру, эвакуированный ремонтно-механический завод уже в 1942 году производил мины для «катюш». С большой нагрузкой работала сапоговальная фабрика, которая снабжала армию знаменитыми валенками и кирзовыми сапогами.

Патриотическое движение сбора средств в фонд обороны нашло у карагандинцев самый горячий отклик. За первые пять месяцев войны жители областного центра перечислили 1 904 995 рублей. Запомнился старожилам Сарыар-

ки воскресник 17 августа 1941 года, – в тот день население собрало и перечислило почти полмиллиона. А всего Карагандинская область внесла в фонд обороны 52 миллиона рублей и значительное количество изделий из драгоценных металлов. Эти средства пошли на строи-

Особенно широкое распространение получило в Карагандинском бассейне индивидуальное обучение рабочих непосредственно в лаве, забое. К опытным кадровым шахтерам прикреплялось по 2-3 новичка. Забойщики и крепильщики учились один месяц, навалоотбойщики и другие подземные рабочие - по 15 дней. Так горняки шахты № 31 к середине 1942 года прошли обучение 223 женщины. 103 из них работали непосредственно в забоях. Десятники подземного транспорта и по качеству топлива, дежурные электростанций, машинисты подъемных машин, мотористы в лаве, водители электровозов, слесари в лаве — в войну эти профессии стали сугубо женскими.

тельство танковых колонн «Шахтер Караганды», «Комсомол Караганды», «Железнодорожник Караганды», подводной лодки «Комсомолец Казахстана», самолета «Нуркен Абдиров», санитарного авиазвена «Женщины Караганды».

Идею создания таких военных подразделений первым подал первый секретарь Карагандинского горкома партии Аукебай Кенжин. Он выступил на собрании коллектива шахты № 18-бис и предложил стать инициатором создания денежного фонда для строительства танковых колонн. «Его выступление было страстным, за-



ОБОЗЫ ДЛЯ ФРОНТА

жигательным. Он умел убеждать», – вспоминали соратники.

Карагандинцы приняли самое активное участие в сборе теплых вещей для фронта. За два с половиной года они изготовили десятки тысяч полушубков, курток, шаровар, валенок,

освобожденных районов. Нельзя не вспомнить о том, какая всемерная помощь была оказана освобожденному Донбассу. Для скорейшего восстановления его предприятий осенью 1943-го и зимой 1944 года карагандинцы отправили 17 вагонов с горношахтным оборудованием,

техникой и продовольствием. На донецкие шахты были откомандированы рабочие и специалисты ведущих профессий.

А по инициативе работниц шахты имени Кирова по всей республике организовали сбор средств на строительство детского дома в Донбассе. В Карагандинской области было собрано около полутора миллионов рублей. На них в городе Чистяково построили детский дом на 150 мест. Не знаю, как сегодня, а до

Страна получала из Карагандинской области не только уголь. Здесь добывались медь, вольфрам, молибден – незаменимые для обороны металлы, получаемые на вступившем в строй в конце 30-х годов Балхашском медеплавильном заводе. В первый год войны он разместил у себя оборудование Кольчугинского завода цветного проката. Здесь положили балхашцы начало разработки молибденовой руды. Выплавка черновой меди с 1940 по 1945 год увеличилась на 203 процента! Из каждых ста тонн молибдена, добывавшихся в военные годы в СССР, 60 – давали горняки балхашского рудника «Восточный Коунрад»

нательного белья. Одних только шапок, варежек, носков – около ста тысяч. Для бойцов Ленинградского фронта и жителей блокадного Ленинграда в мае-июне 1942 года собрали и отправили 20 вагонов с продовольствием. Через два года было отправлено еще десяток вагонов. На фронт в 1942-1943 годах ушли 94 вагона с продовольствием и подарками.

Жители Сарыарки неоднократно перечисляли свои однодневные заработки в фонд восстановления Сталинграда, Харькова и других

распада СССР он носил имя женщин-патриоток Караганды.

Память о тяжелых военных годах, пережитых народами вместе, стала символом братства и дружбы горняков Караганды и Донбасса. Дружба продолжалась все послевоенные годы, вплоть до обретения республиками независимости. Именно она обогатила и укрепила историю и сотрудничество двух ставших суверенными дружественных страна – Казахстана и Украины.

В материале использованы фотографии из фондов Карагандинского областного историко-краеведческого музея



КАРАГАНДИНКИ, УХОДЯЩИЕ НА ФРОНТ