

ПОДРОБНОСТИ

В деле Кашагана поставлена точка

Переговоры казахстанского правительства с консорциумом нефтедобывающих компаний завершились победой «КазМунайГаза»

Почти полтора года продолжались переговоры казахстанского правительства и консорциума компаний, ответственных за освоение уникального по запасам нефтяного месторождения Кашаган на шельфе Каспийского моря. И вот наконец в конце прошлой недели было объявлено, что Казахстан повысил свою долю в консорциуме, а новой операционной компании North Caspian Operating Company поставлено жесткое условие по срокам начала промышленной добычи.

Валерий МАРКОВ

Выдать первую нефть Кашагана должны были еще в 2005 году, но в назначенный срок «черное золото» на рынок так и не пошло. Итальянская компания ENI, возглавляющая консорциум по разработке месторождения, взяла на себя новые обязательства – дать нефть в 2008-м, но уже за год до назначенного срока стало ясно, что и это заявление останется на словах. Начались новые переговоры казахстанского правительства и консорциума, в которые пришлось вмешаться итальянскому премьеру Сильвио БЕРЛУСКОНИ. Вопрос удалось уладить полюбовно.

Каспийский консорциум по разделу продукции на Кашаганском месторождении. «Несмотря на беспрецедентное лоббистское давление извне, власть обеспечила национальные интересы страны, оставаясь в рамках действующего законодательства и международных стандартов», – сказал г-н Масимов. Продолжая тему национальных интересов, он также отметил: «В этом ряду следует рассматривать ведущиеся переговоры по «Богатырь-Ассес Комиру», «Мангистаумунайгазу», а также уже состоявшееся возвращение под контроль государства всех трех нефтеперерабатывающих заводов, расположенных на территории государства. Казахстан был, есть и будет приверженцем стабильности контрактов. Однако они в равной мере должны соблюдаться всеми сторонами».

Сказали – сделали

Выступая в понедельник, 3 ноября, в Сенате, премьер-министр Карим МАСИМОВ охарактеризовал как важное событие завершение переговоров с западными инвесторами – участниками Северо-

Читайте дальше с. 19



За увеличение доли до 16,81% казахстанские власти заплатят \$1,78 млрд, но только после начала добычи.

ВКРАТЦЕ

Балхашская ТЭС заинтересовала инвесторов

К реализации проекта строительства Балхашской ТЭС проявляют интерес китайские и южнокорейские инвесторы, сообщил вице-министр энергетики и минеральных ресурсов Дуйсенбай ТУРГАНОВ. По его информации, проявили интерес к участию в конкурсе и французские компании, но «в последний момент отказались».

Как сообщалось, АО «Самрук-Энерго» объявило в октябре о проведении открытого конкурса по выбору стратегического инвестиционного партнера для реализации проекта строительства Балхашской ТЭС. Заявки на участие в конкурсе принимались до 13 ноября. Это первый энергетический проект, который планируется реализовать на принципах государственно-частного партнерства. Согласно ТЭО, подготовленному институтом «КазНИПИЭнергопром», начать строительство Балхашской ТЭС мощностью 2640 МВт предполагается в текущем году.

«Азия Авто» в разы увеличит выпуск продукции

Автопроизводческое предприятие «Азия Авто» планирует шестикратное увеличение объемов выпускаемой продукции, а также существенное расширение рынка сбыта. Такие планы заложены в недавно подписанном между казахстанским АО и российскими партнерами соглашении.

Как сообщил на расширенном заседании парламентской фракции партии «Нур Отан» во вторник в Астане вице-премьер Казахстана Умирзақ ШУКЕЕВ, предполагается, что в арсенал продаж продукции этого завода войдут рынки Сибири, Алтая, Дальнего Востока и Средней Азии. Планируется также довести выпуск до 120 тысяч автомобилей в год, а инвестиции довести до \$150 млн. Общий объем инвестиций в развитие производства на указанном заводе на сегодняшний день составляет \$50 млн, количество занятых на производстве – 350 человек. Со времени возникновения АО «Азия Авто» и до первого полугодия 2008 года выпущено почти 20 тысяч автомобилей.

GSM Kazakhstan предупреждает о мошенничестве

Оператор мобильной связи GSM Kazakhstan с торговой маркой K'Cell предупреждает о возможном мошенничестве через SMS-сообщения и уведомляет, что «не проводит розыгрыша мобильных телефонов и других ценных призов с компанией «Астана Моторс» и «Русским Радио».

«В последнее время в абонентские отделы обращаются клиенты компании, ставшие жертвами мошеннических действий со стороны незнакомых людей», – указывается в распространенном сообщении GSM Kazakhstan. Согласно пресс-релизу некоторыми клиентами «было получено SMS-сообщение с уведомлением о крупном вещевом выигрыше с предложением загрузить определенное количество карт оплаты для получения приза». GSM Kazakhstan рекомендует при получении такого рода SMS-сообщений обращаться в правоохранительные органы с целью скорейшего выявления фактов мошенничества.

По сообщениям Интерфакс-Казахстан

Меморандумом по ценам на ГСМ
Глава Минэнерго обещает казахстанцам дешевый бензин, а глава правительства – ускорение в реализации прорывных проектов

КАБМИНОВСКИЕ ПОСИДЕЛКИ

АСТАНА – Министерство энергетики и минеральных ресурсов обещает резкое снижение цен на ГСМ. На субботнем заседании правительства министр Сауат МЫНБАЕВ сообщил о договоренностях, достигнутых энергетическим ведомством с нефтяными компаниями. Однако премьер Карим МАСИМОВ не похвалил главного энергетика страны за хорошие новости, а, напротив, сделал замечание за излишнюю увлеченность административными мерами регулирования.

Анастасия ПРИЛЕПСКАЯ

Энергетический вопрос изначально на субботнем совещании не планировался и пошел повестки дня. Открывая заседание, премьер-министр обратился к Сауату Мынбаеву с вопросом: – Совершенно справедливо нам говорят, что когда росла цена на нефть во всем мире, то росла цена и на топливо внутри страны. Теперь цена на нефть падает. Как будете регулировать падения цен на горюче-смазочные материалы?

В ответ министр сообщил, что главный рычаг такого регулирования – меморандум, подписанный на уровне Министерства энергетики. Поставщики обязались снизить цены на бензин и дизельное топливо. По данным Минэнерго, сегодня текущая цена бензина АИ-80 составляет в среднем по республике 84,5 тенге, а по меморандуму он должен стоить 60 тенге за литр. Для АИ-92 и АИ-93, текущая цена которых сегодня 96 – 101 тенге, предполагается верхняя граница определена в 87 тенге за литр. АИ-95 и АИ-96 вместо 109 тенге будут стоить 100. Цена же на зимнее дизельное топливо снизится с текущих 118 – 119 тенге до 94.

Не выкручивать руки

Самой важной частью меморандума министр назвал поставки мазута. По его словам, с недропользователями достигнута договоренность о поставке 800 тысяч тонн. При этом в июле при рыночной цене 75 тысяч тенге за тонну оговоренная цена составляла 48 тысяч тенге, а по новому меморандуму снижена до 27 тысяч.

– Это очень-очень значительное, порядка 40%, снижение цены на дизельное топливо, – подчеркнул министр. – В рамках той программы, по которой мы собирались обеспечивать социальные, социально-коммунальные объекты, и в частности Жамбылскую ГРЭС, это означает и снижение бюджетной поддержки.

Министр сообщил, что «в обмен на снижение цен недропользователи, поскольку являются конечными владельцами нефтепродуктов, попросили рассмотреть снижение пошлин на мазут до уровня \$82,2 за тонну, а также уравнивания ставки пошлин на вакуумный газойль к мазуту». По словам главы ведомства, это уже согласовано.

Министр отметил также, что экспортная таможенная пошлина по существующей методике исчисляется исходя из экспортной цены на нефть \$120 – 130 за баррель. Однако на сегодняшний день она упала до \$68 – 69, и недропользователи попали в так называемуювилку.

– Они испытывают достаточно большие трудности, и будут испытывать. Речь не

идет об изменении ставок, речь идет о том, чтобы базу исчисления цены с трехмесячного периода привести к двухнедельному, может быть – месячному. Нам кажется, это разумная просьба со стороны недропользователей, – пояснил свою позицию Сауат Мынбаев, добавив, что, кроме того, Минэнерго рассматривает вопрос снятия запрета на экспорт, но только в случае обеспечения внутреннего рынка. Пока из Казахстана закрыт экспорт всех видов нефтепродуктов до 1 января 2009 года.

Комментируя предложения своего ведомства, министр признал, что такие меры постоянно применять нельзя. Ситуация, по его мнению, должна «в корне» измениться с вступлением в действие нового Налогового кодекса, проект которого сейчас рассматривает парламент. В этом документе, напомнил он, заложены «базовые условия для регулирования отрасли», в частности значительная дифференциация налогового обложения при экспортных поставках и поставках на внутренний рынок.

– Нужно обеспечить механизм, чтобы он в действительности воплощался. Потому что сейчас, когда понижалась внешняя, экспортная цена, внутренняя цена упала не сразу. Для этого требуется прилагать какие-то организационные, административные усилия. Этого не должно происходить, – признал Сауат Мынбаев.

Министр попросил главу правительства продлить сроки работы над законом «Об обороте нефтепродуктов», с тем чтобы предусмотреть жесткий механизм, который заставит внутренние цены на нефтепродукты меняться вслед за внешними как в сторону повышения, так и в сторону понижения, но «со значительным разрывом, который предусматривается нынешним Налоговым кодексом».

Карим Масимов, согласившись с просьбой и дав на доработку две недели, подчеркнул, что системные меры для регулирования отрасли крайне необходимы.

– Вы достигли соглашения, применив административный ресурс, для того чтобы снизить цены. То, что сейчас люди почувствуют снижение, должны почувствовать, это хорошо. Но каждый раз так действовать, выламывать руки, – это, наверное, не очень рыночно.

По его мнению, механизм, заложенный в новом Налоговом кодексе, позволяет «реформатировать» весь процесс, для того чтобы уровень цен на ГСМ внутри страны отличался ровно на уровень снижения налогов для поступления на внутренний рынок».

Читайте дальше с. 18



По словам Сауата МЫНБАЕВА, предполагаемая верхняя граница для АИ-92 и АИ-93 определена в 87 тенге за литр вместо 96 – 101, АИ-95 и АИ-96 будут вместо 109 стоить 100 тенге.

ГОРЮЧИЙ ВОПРОС
Не было бы счастья, да несчастье помогло
На радость народу бензин, съедавший ощутимую часть семейных бюджетов, дешевеет

В субботу кабинет устали главы Минэнерго пообещал значительное снижение стоимости нефтепродуктов, а в понедельник из регионов начали поступать сообщения о реакции рынка на это обещание. Как себя сегодня ведут цены на ГСМ в разных городах страны, выясняли наши корреспонденты.

НПЗ на цены не влияет

В Павлодаре меморандум по снижению цен на ГСМ выполнен в срок и в точном соответствии с заявлением министра энергетики. В прошлую субботу бензин и дизтопливо подешевели на заправках ТОО «Гелиос», а на следующий день ценники стали меняться и на других АЗС.

Сегодня «народная» марка АИ-80 на «Гелиосе» стоит 60 тенге, что на 23 тенге меньше, чем было на прошлой неделе. АИ-93 упал в цене со 100 до 87 тенге, АИ-96 – со 110 до 100 тенге, дизтопливо продает-

ся по 87 тенге за литр. На заправках других компаний топливо продается на двести тенге дороже, и только на 80-й бензин цена существенно отличается от обещанной министром: не 60, а 76 – 78 тенге. До этого ГСМ в области существенно не дешевели, несмотря на нефтяной обвал, только месяц назад произошло незначительное удешевление на 3-4 тенге.

ТОО «Гелиос» на днях распространило пресс-релиз, в котором сообщает, что установленные цены сохранятся до конца января 2009 года. Другие продавцы подобных заявлений не делают, однако понятно, что им придется держать равнение на монополиста. Между тем от решений руководства Павлодарского нефтехимического завода стоимость ГСМ официально не зависит: завод работает на давальческой нефти, поэтому продукты переработки ему не принадлежат.

Читайте дальше с. 18

АКЦЕНТ
Избыток сказался на цене

Но аким обещает, что к февралю зерно подорожает

Избыток зерна на рынке СНГ, куда поставляют большую часть своей продукции костанайские аграрии, сказался на его цене. Если до конца сентября трейдеры скупили пшеницу в среднем по \$277,8, то к началу ноября уже по \$190. Однако аким Костанайской области Сергей КУЛАГИН считает, что это дело временное.

Евгений ШИБАРШИН

Выступая на совещании по итогам сельскохозяйственного года, аким заявил, что к февралю цена вырастет. Мол, зерну, выращенному в климатических условиях России и Украины, не хватает клейковины, которой много именно в костанайской пшенице, поэтому, чтобы получить качественную муку, там вынуждены мешать свое зерно с казахстанским.

Почему именно в феврале? Такова уж цикличность зернового рынка. Ощущают это на себе костанайские хлебопеки через цену покупаемой ими муки. Несмотря на то что стоимость одного килограмма муки высшего сорта упала с 72 тенге до 50, Костанайский городской хлебозавод не собирается отдавать магазинам свой хлеб дешевле 36,5 тенге за булку (в магазинах он стоит 38 – 39 тенге).

– Такая цена при подешевевшей муке более реально соответствует нашим затратам, – утверждает руководитель хлебозавода Галина БЕСЕДА. – Мы бы сейчас могли обойтись и без помощи муки из зерна областного стабилизационного фонда. Опыт прошлых лет говорит, что при любой ситуации в феврале происходит удорожание муки. Наверняка следующий год не будет исключением.

Пока же многие хлебопеки Костаная, стремясь не упустить возможность, закупают подешевевшую муку впрок и сбрасывают цену своего хлеба не собираются. Зачем, если в феврале опять придется повышать?

Кстати, динамика экспорта муки из Костанайской области, в отличие от зерна, положительная. Только за 9 месяцев увеличение произошло на 14%. Очевидно, что влияет не только хорошее качество муки, но и последнюю роль играет и снижение цены. Местные хлебопеки говорят, что мельницы свою продукцию им просто навязывают. Возможно, они пошли бы и на еще большее удешевление, если бы это не было им в убыток.

Расценки на размещение рекламных макетов в нашей газете:

- 1000 тенге – за квадратный сантиметр при размещении рекламного модуля на 1, 3 и 5 полосах;
- 800 тенге – за квадратный сантиметр при размещении на 16 полосе;
- 600 тенге – за квадратный сантиметр при размещении рекламных макетов на внутренних полосах.

Стоимость квадратного сантиметра при размещении имиджевых статей – 1000 – 1200 тенге. При долгосрочных контрактах возможны скидки.

По всем вопросам обращайтесь в рекламный отдел редакции: 8(727) 263-58-46



АГРАРНЫЕ ИННОВАЦИИ

«Чем питается курица, Алихан?»

Тема птицефабрик и цен на курятину вызвала горячее обсуждение в кабинете министров

АСТАНА – Полемика развернулась после того, как глава «КазАгро» озвучил несколько антикризисных проектов, запланированных корпорацией на ближайшие три года. В этом году будет профинансировано строительство и модернизация десяти фабрик яичного направления, а со следующего планируется «расширить через лизинговые схемы мясное направление». Стоимость программы 15 млрд тенге, первые три птицефабрики будут строить в Акмолинской и Алматинской областях.

Анастасия ПРИЛЕПСКАЯ

«Алихан, а чем питается курица?» – прервал Карим МАСИМОВ доклад руководителя аграрного холдинга, и дальнейшие двадцать минут заседания ушли на обсуждение кормового вопроса. Глава «КазАгро» Алихан СМАИЛОВ объяснил, что птицы, как правило, потребляют корм, в основе которого ячмень и овес, поэтому при каждой фабрике будет комбикормовый цех. Министр сельского хозяйства Акылбек КУРИШБАЕВ в свою очередь сообщил, что в Костанайской области достаточно не только для обеспечения внутреннего рынка, но и для продажи на экспорт.

Конкуренция «ножка Буша»

От диалогов о том, что едят куры, перешли к вопросу, сколько они сами стоят. – Не первый год этот вопрос обсуждаем, все время получалось, что наше яйцо и курица становились неконкурентоспособны. Дешевле привезти курицу ножку из Америки кораблем, поездом. За счет чего она получалась дешевле а наша, произведенная здесь, курица – дороже? – спросил премьер у аграриев. Как выяснилось, проблема была в уровне технологий. Но теперь, как заверяют представители аграрных ведомств, казахстанские курицы смогут по цене конкурировать с американскими. – Себестоимость мяса кур на этих современных птицефабриках ниже, потому что здесь используются современные технологии кормления, выращивания и производства, – объяснил глава Минсельхоза.

Помимо птицефабрик, в антикризисном портфеле «КазАгро» находятся также проекты еще по двум направлениям. Первое – развитие сети тепличных хозяйств. По словам главы «КазАгро», в стране дополнительно требуется 168 гектаров теплиц. Проектом предлагается в течение трех лет вводить в эксплуатацию по 20 гектаров теплицы в окрестностях крупных городов, для чего требуется 14,5 млрд тенге на три года.

В этом же блоке – развитие сети овошечехранилищ, которые обойдутся в 1,5 млрд тенге в год, а также внедрение новых технологий промышленного производства плодов и овощей на открытом грунте с применением капельного орошения, что потребует еще 1,8 млрд тенге.

Завалим Россию мясом

Завершив овощную и куриные темы, кабинет перешел к обсуждению второго блока проектов, предложенных холдингом «КазАгро», – в сфере животноводства и производства мясной продукции. – На сегодня нет практически экспорта мяса. При этом рынок России импортирует ежегодно 2 миллиона тонн мяса в основном из Бразилии, Аргентины и Мексики. Казахстан мог бы увеличить объемы про-



Теоретически Казахстана есть возможности увеличить объемы производства мяса, но практически нет ни экспортного рынка, ни достаточных производственных мощностей.

ГОРЮЧИЙ ВОПРОС

Продолжение. Начало с. 17

В Уральские бензин всегда дешевле

В Западно-Казахстанской области цены на бензин поэтапно снижаются уже в течение полутора месяцев. ГСМ здесь всегда дешевле, чем в других регионах республики. Область граничит с пятью российскими губерниями, поэтому на местный рынок поставляются не только казахстанские, но и российские нефтепродукты, что влияет на формирование цен. Сегодня на уральских автозаправках бензин марки АИ-80 можно купить по цене 60 тенге за литр. Стоимость АИ-93 и АИ-92 колеблется от 75 до 87 тенге. Высокоста стоит цена на бензин марки АИ-95 и АИ-96 – от 80 до 100 тенге. А на автозаправках сети «Гелиос» только в прошлую пятницу на 13 тенге упали цены на АИ-93 – со 100 до 87 тенге за литр, а на АИ-96 – с 110 до 100 тенге.

– Возможно, стоимость бензина будет снижаться и дальше. Все зависит от мировых цен на нефть, – сказал исполняющий обязанности директора уральского филиала «Гелиос» Кадырбулат КОЙШИН. – Павлодарский завод, откуда мы получаем бензин, снизил цену еще месяц назад, как только упали российские цены на нефть.

По словам владельцев уральских автозаправочных станций, на формирование стоимости ГСМ также влияют и поставки в область большого количества контрабандного российского бензина. Его распродают частным автозаправочным вагонами по еще более низким ценам.

Понижение шло весь месяц

С 1 ноября пять крупных североказахстанских компаний, а вслед за ними и все мелкие АЗС установили цены на бензин согласно меморандуму. На начало месяца таблица цен была такова: АИ-80 – 85 тенге, АИ-93 – 100 тенге, АИ-92 – 92 тенге, АИ-95 и АИ-96 – 115 тенге, дизтопливо – 105 тенге. Прогнозировать дальнейшее снижение цен никто из представителей компаний на сегодняшний день не берет, пока речь идет лишь о том, что в ближайших три месяца, согласно меморандуму, повышений не будет.

За последние три недели цены на бензин в Карагане снизились на 10 – 13%, на дизельное топливо – на 10 – 15%. В зависимости от торгующей организации бензин, к примеру, марки АИ-93 месяц назад стоил 96 – 100, ныне – 87 тенге за литр, АИ-96 с отметки 106 – 108 сполз до 100 тенге за литр. Дизельное топливо, цена на которое не так давно подскочила и до 111 тенге, в прошлом месяце подешевело до 97 – 99 тенге, а сегодня до 75 – 87 тенге.

Продавцы ГСМ объясняют падение розничной цены снижением отпускной цены компаний-реализаторов и заводов-изготовителей. Прогнозов на дальнейшую динамику розничной цены на топливо пока никто из продавцов ГСМ в Карагане сделать не может (или не хочет). Что касается потребителей-авто владельцев, то средневывраженное мнение их таково: «Если благодаря финансовому кризису цены на топливо бу-

Не было бы счастья, да несчастье помогло. На радость народу бензин, съедавший ощутимую часть семейных бюджетов, дешевет



дут падать и дальше, то нам такой финансовый кризис очень даже нравится».

В Костане продают с убытком

В Костане цены на ГСМ в течение последнего месяца не менялись, и только 3 ноября стоимость АИ-95 упала до 105 тенге за литр, АИ-92 – до 87, АИ-80 – до 76, цена дизельного топлива до этого дня была 110 тенге, а теперь – 94.

Предприниматель Герман КАРАГОДИН для своей АЗС последнюю партию автомобильного топлива приобрел у местных оптовиков по старой цене. Однако, глядя на остальные заправки, с понедельника свою цену тоже снизил.

– Мне сказали, что поставщики бензина приглашали в Астану и обязали цены снизить, – говорит Карагодин. – Я не хочу иметь проблем с властями, поэтому вынужден сейчас торговать себе в убыток. Но следующую партию мне обещали продать уже по более низкой цене.

Сотрудница экономического отдела одной из крупных компаний, имеющих разветвленную сеть АЗС по всей Костанайской области, на условиях анонимности сообщила, что ее руководство подписало меморандум и теперь топливо отпускается гораздо дешевле. Но закупили его не на НПЗ, а у посредников и по высокой цене. Будут ли снижать цены посредники, пока неизвестно, и предприниматель наиболее ходовой АИ-92 сейчас продает также с убытком.

Водители ждут большего

Ценички на табло актюбинских автозаправочных станций начали менять с этого понедельника, и сейчас они выглядят следующим образом: АИ-80 стоит 60 тенге, АИ-93 – 87 тенге, АИ-95 – 100 тенге, дизельное топливо – 87 тенге. Причем цены снизились на 10 – 15% за какие-то сутки и сразу везде.

– Мы дали понять поставщикам и реализаторам ГСМ, что не допустим искусственного раздувания цен, – сказал начальник организационно-планового отдела актюбинской антимонопольной инспекции Малик МАДИЯРОВ. – Сейчас пока никого не наказали, ограничиваемся предупреждениями. Да и сами продавцы горючего поняли, что долго с высокими ценами не протянут, когда конкуренты идут на уступки. Вы видите, что с 1 ноября цены по всему городу упали. Между тем автозавладельцы надеются на дальнейший спад цен на ГСМ. «Когда баррель так сулужоножно скачет, и не такое возможно. Хотя какая-то отдушина в свете мрачных прогнозов надвигающегося финансового кризиса», – отвечали они в ходе опроса. Что касается продавцов ГСМ, то они продолжают хранить молчание, возможно, высказывая этим свое недовольство происходящим.

НПЗ не в ответе?

Жители областей, где находятся нефтеперерабатывающие заводы, в пиковые периоды, когда цена на ГСМ достигает поднебесных величин, удивляются: завод под боком, почему в таком случае им приходится так дорого расплачиваться за горючее? Наши корреспонденты попытались спросить об этом представителей самих НПЗ.

Ответ, который дают в ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс» (Шымкентский нефтеперерабатывающий завод) звучит так:

– ТОО – производственное предприятие, занимающееся переработкой только давальческой нефти (то процентов объема перерабатываемой нефти принадлежит третьим сторонам). Соответственно, ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс» не является собственником произведенных нефтепродуктов и работает исключительно на основе тарифа, установленного в Министерстве индустрии и торговли. Сам НПЗ не

Хотелось бы верить, что подписанты меморандума, заключенного между Минэнерго и поставщиками бензина и дизельного топлива, будут соблюдать его условия. Пока же практика традиционных осенне-весенних скачков цен на внутреннем рынке ГСМ ставит в этом усомниться. Да и сами административные меры регулирования цен не вызывают доверия, как правило, давая побочный эффект либо в виде дефицита, либо различного рода преференций для продавцов.

влияет и не может влиять на процессы ценообразования и сезонные колебания цен на рынке горюче-смазочных материалов в целом по Казахстану и отдельно в ЮКО.

А вот в Атырау выяснить отпускную цену на нефтеперерабатывающем заводе официально оказалось вообще невозможно. Заместитель начальника отдела сбыта АНПЗ Назгуль АЙТКАЛИЕВА наотрез отказалась сообщить корреспонденту «Республики» эту цифру, так как продажа бензина, по ее словам, – прерогатива торгового дома «КазМунайГаз», а завод лишь получает плату за переработку давальческой нефти.

– И вообще, по телефону на такие вопросы не отвечаем, пишите письменный запрос, – категорически заявила Назгуль Айткалиева. Зато удалось переговорить с потенциальными покупателями бензина, которым буквально вчера на том же АНПЗ представили отпускную цену 700 долларов за тонну 93-го и 600 долларов за тонну солярки и 80-го.

Кстати, бензин в Атырау за последние 3 – 4 дня подешевел. АИ-93 теперь стоит 87 тенге, а АИ-95 опустился до 100. «Хозяева дадут команду, будем дальше понижать цену, если будет нам навар с этого. Никто не будет работать себе в убыток. Все зависит от отпускной цены на заводе», – говорят продавцы ГСМ.

Что касается Шымкента, то на АЗС «Гелиос» АИ-80 вообще нет, за литр АИ-93 приходится платить 87 тенге, АИ-96 – 100, АИ-98 – 110, дизтопливо – 87 тенге. Торговый дом «ПетроКазахстан Ойл Продактс» реализует АИ-80 по 60 тенге, АИ-92 – 87 тенге, дизтопливо – 75 тенге.

...Цены изучали Ольга ОРЕШНИКОВА, Полина ЛЕГИНА, Кундыз МУКАНОВА, Евгений ШИВАРИШИН, Алла ЗЛОБИНА, Виктор АСТАФЬЕВ, Серикболсын ЖАКУПОВ, Ирина СОКОЛОВА, Адай ТУГЕЛОВ.

КАБМИНОВСКИЕ ПОСИДЕЛКИ

Меморандумом по ценам на ГСМ

Глава Минэнерго обещает казахстанцам дешевый бензин, а глава правительства – ускорение в реализации прорывных проектов

Продолжение. Начало с. 17

Быстрее, еще быстрее

Недавно созданный фонд национального благосостояния «СамрукКазына» определил список инвестиционных проектов, в которые планируется вкладывать государственные средства. Председатель правления фонда Кайрат КЕЛИМБЕТОВ сообщил, что было рассмотрено 192 предложения, из которых затем отобраны 19 «наиболее реальных и наиболее необходимых именно в этот период развития экономики».

Из 19 отобранных проектов почти половина относится к сфере энергетики, а остальные – к транспортной инфраструктуре, нефтегазовой отрасли и промышленности. Ожидается, что их закупка позволит создать как минимум 17 тысяч новых рабочих мест. Общая стоимость всех проектов – \$4,8 млрд.

К самому мощному пакету – энергетическому – относятся восемь предложений, среди которых строительство подстанции «Алма» в Алматинском регионе и новой центральной городской подстанции в Акмолинской области.

Есть в этом списке и проект, что называется, с историей – расширение и реконструкция Экибастузской ГРЭС-2. Два блока станции были запущены в работу в 1991 и 1993 годах. Максимальная нагрузка, которую может нести ГРЭС, вырабатывая энергию для северных и южных регионов страны, – 930 мегаватт. Не первый год речь идет о том, что этой мощности не хватает и станции нужен третий блок. После долгих согласований и обсуждений, проект сдвинулся с мертвой точки, но, по мнению главы правительства, дело идет слишком медленно. Поэтому он дал распоряжение форсировать строительство.

– По ГРЭС-2 была встречена с председателем правительства Российской Федерации, достигнута договоренность, вернее, он дал соответствующее поручение, что на 50% российской стороны в той или иной форме профинансирует этот проект. Значит, нам сразу нужно 50% с нашей стороны, то есть этот проект уже обеспечен финансированием, – сказал Карим Масимов и удовлетворенно кивнул, когда глава госфонда заявил, что россияне тоже ускорят свою часть финансирования.

Вообще по ходу доклада председателя правления госфонда премьер прерывал его как минимум четыре раза, чтобы дать поручение ускорить тот или иной проект. Или сразу несколько, как это было в случае с транспортной инфраструктурой. В этой сфере фондом было отобрано пять предложений, среди которых – локомотивосборный завод в Астане, производство электровозов в Атырау, а также расширение Актауского морского международного торгового порта.

– Поскольку у нас с руководством правительства РФ и российскими институтами, которые финансируют свою часть, была достигнута договоренность по всем вопросам и эти проекты уже совсем реальные, они лежат на поверхности, их нужно делать очень быстро, – поторопил премьер.

Из нефтегазовых проектов глава правительства выделил строительство завода по производству дорожных битумов в Актау – еще один долготрой, существующий в планах с 2005 года, когда национальная компания «КазМунайГаз» начала выяснять все плюсы и минусы возможного производства. За это время было получено множество заключений, а проектная стоимость завода из-за повышения расценок на строительные материалы, работы и оборудование выросла с \$28 до \$50 миллионов.

– Надо все сделать, чтобы строительство уже началось. Тем более, сколько лет обсуждаем, обсуждаем. Надо начать! – распорядился г-н Масимов.

Резюмируя доклад председателя правления фонда «СамрукКазына», глава правительства вновь напомнил о скорости и дал поручение «в течение ноября – декабря принять все основные решения».

– У нас руки расчищены. Законодательная база существует, деньги есть, договоренности есть. Надо просто очень быстро вместе двигаться, – в своей обычной образной манере объяснил премьер. Он также обратил внимание на то, что к новым проектам нужно привлекать казахстанские коммерческие банки, а в особенности – первые четыре банка, в которых «СамрукКазына» станет акционером в ближайшее время.

МНЕНИЕ В ТЕМУ

Аппетит не уходит во время еды

Владельцы АЗС не верят, что нефтяные магнаты откажутся от намерения довести цены до европейского уровня



Почему, когда говорят о ценовом сговоре, ищут «стрелочников» среди владельцев АЗС, возмущаются продавцы ГСМ. «Цены диктуют не мы, а нефтезаводы», «голубая мечта» которых довести стоимость бензина до евро за литр».

– Ситуацию на мировом рынке нефтепродуктов, где цены упали более чем в два раза, никак нельзя спроецировать на внутренний рынок, – считает Марат. – Только потому, что у казахстанских нефтяников есть «голубая мечта» – довести стоимость бензина до европейского уровня, а это что-то около 1 евро за литр. Тогда им не будет никакой разницы, отправлять нефть на экспорт или на внутренний рынок. При этом НПЗ не волнует, какой уровень дохода на Западе, а какой в нашей стране. Они говорят: если во-

дители заправляются, значит, им это по карману. Но в том-то и дело, что, даже если водители не будут запраиваться, НПЗ это все глубоко безразлично – они просто отправят нефть на экспорт, какие бы гошпошлины были.

По мнению Марата, далее ситуация может развиваться по четырем сценариям.

Сценарий первый: НПЗ привыкли уже к гневу правительства. У них есть тактика – переждать. Ведь сколько раз за последние годы государство пытается остановить рост цен на ГСМ. Пре-

зидент в гнев – НПЗ «пригнуты», снизят чуть-чуть цены. Президенту доложили – все нормально, ситуация урегулирована, и через месяц НПЗ снова гордо поднимают головы, а с ними и цены. Вот сейчас точно так же переждут, а потом снова по 1-2 тенге бензин будет дорожать, и все вернется на круги своя.

Сценарий второй: ситуация на мировых биржах может поменяться в любую минуту. Только из-за спекулятивных операций нефть может подорожать и снова вернуться к отметке 100 долла-

ров за баррель. НПЗ только это и нужно будет. Они снова поднимут цены, потому что у них появится отговорка, именуемая «подорожание нефтепродуктов на мировых рынках».

Сценарий третий: пообещав правительству не повышать цены до определенного уровня, НПЗ начнут кивать на нас, АЗС, – мол, это они и посредники поднимают цены. Тогда чиновники, как всегда, не разобравшись в сути дела, будут проверять заправки и требовать снизить цены. Но в этом случае продажа топлива станет делом невыгодным и АЗС просто перестанут торговать до лучших времен. Начнется дефицит бензина либо его продажа «из-под полы» по завышенной цене. Сценарий четвертый, о котором говорить не хочется: он вытекает из предыдущего. Некоторые АЗС будут продавать бензин, но уже некачественный. Причем добавление газоконденсата в этом случае покажется безобидной вещью. Под видом АИ-96 будут продавать 92-й бензин, а под 92-м – еще меньшим октановым числом. Водители будут просто стоять на дороге, износая свою топливную систему, не говоря уже об экологическом вреде. Этим и сейчас грешат некоторые АЗС, а если это примет массовый характер, то будет настоящая «бензиновая эпидемия».

– Я понимаю, что сценарии какие-то мрачные получаются, – резюмирует Марат. – Правительство сделало широкий жест, все должны быть довольны. Мы вообще хотим, чтобы стоимость бензина снижалась и дальше, чтобы стоил он 40 тенге. Кто против, если пошел этого подешевеет все. Но я не верю в это, да и вы тоже, наверное. И так думаю не только я, но и многие мои коллеги.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТ МИНИИДУСТРИИ

Казахстанские крестьяне вынуждены покупать удобрения за границей, потому что так дешевле. При этом отечественный химпром работает в основном на экспорт. Как исправить этот дисбаланс и решить другие проблемы отрасли, выясняли министры на вторичном заседании правительства.

Анастасия ПРИЛЕПСКАЯ

Глава индустриально-торгового ведомства Владимир ШКОЛЬНИК озвучил пакет корректировок в «Программу развития химической промышленности 2006 – 2011». Судя по докладу, он уверен в светлом будущем отечественной химии.

Для нас очевидно, что казахстанские компании не только в состоянии выпускать высокотехнологичную конкурентную продукцию, но и упрочить свои позиции на мировом рынке, – заявил Владимир Школьник.

Как выяснилось, глава правительства разделяет уверенность главного индустриализатора страны. Он дал министру месяц на то, чтобы расписанное на бумаге превратилось в реальные действия, напомнив, что президент ждет исполнения поручений по развитию отрасли.

Химпром набирает обороты

Новейшая история казахстанской химии от Владимира Школьника началась с оптимистичного вступления: химпром набирает обороты. Первым делом министр констатировал «рост по всем видам выпускаемой продукции», пусть и не грандиозный, не в раз, а только на 11,5%. И хотя пока доля этой отрасли в объеме промышленного производства страны невелика, она тоже подрастает за последние два года с 0,8 до полновесного 1%.

На этом плюсы закончились, и министр был вынужден констатировать, что в стране, в недрах которой собрана вся таблица Менделеева, всего три относительно крупных химических завода. И реально химпром сегодня представлен по большому счету лишь фосфорной подотраслью. Есть еще «привязанные» к своим профильным гигантам малотонажные заводы, которые вырабатывают реагенты для нефтедобычи и металлургии или смешивают пестициды. Но они настолько мало влияют на общую картину, что министр их сразу отнес к категории «и многие другие».

Что касается крупных предприятий, то их три. Первое – ТОО «Казфосфат» в Таразе – тот самый фосфорный гигант, который создает основу всего химпрома страны. Министр напомнил, что компания больше года назад поменяла владельца. Раньше там хозяйничали израильтяне, но в августе прошлого года «Казфосфат» стал в полном смысле слова отечествен-

ным – предприятие приобрели казахстанские бизнесмены. С их приходом упор был сделан на увеличение производства удобрений и кормовых фосфатов. И в развитие компании до 2013 года планируется инвестировать до \$800 млн.

Второй из трех «китов» – ОАО «КазАзот» в Актау. Это бывший азотно-туковый завод, который долго простаивал, пока инвесторы не влили в его реанимацию \$42 млн, что позволило восстановить производство жидкого аммиака и слабой азотной кислоты. По данным Мининдустрии, предприятием освоена новая для республики продукция – гранулированная селитра. Химикат пользуется спросом как на внутреннем рынке, так и на внешнем, куда, кстати, уходит 70% продукции предприятия.

Третий «кит» химической промышленности и самый «продвинутый» – это Актюбинский завод хромовых соединений. Здесь, по информации Владимира Школьника, активно привлекаются новые идеи.

В 90-е годы за счет целого ряда собственных инновационных разработок предприятие выжило и успешно работает, то есть конкурентоспособно, – не без доли отметил министр.

Сегодня завод выпускает хлорид натрия, хромовый ангидрид, реагенты для металлургии и краски на основе хрома.

От перечисления того, что есть, глава ведомства перешел к тому, чего нет. Как выяснилось, Казахстан ожидает острая нехватка серной кислоты – вещества, которое составляет основу химического производства. Производственные мощности пока не достигают даже 2 миллионов тонн, поэтому планируется создание новых.

Кроме кислотного направления, химпром расширяется еще на несколько целочных проектов. Например, в Павлодарской области будет построен завод кальцинированной соды, проектная мощность которого 400 тысяч тонн в год. По данным министерства, компания «Алюминий Казахстана» уже разработала технико-экономическое обоснование проекта и запланировала обучение специалистов производства. Еще одна, содовая линия – за АО «Каустик».

«Речь, конечно же, идет в нашей программе о прообразе создания новых химических производств», – туманно завершил министр эту главу плана развития отрасли, но так и не объяс-

Три «кита» и планов громадье

Настоящее «золотое дно» для казахстанской химической промышленности в министерстве видят в производстве удобрений



Почему в Казахстане, в недрах которого собрана вся таблица Менделеева, всего три относительно крупных химических завода, пришлось объяснять своим коллегам по кабинету Владимиру ШКОЛЬНИКУ.

нил, почему только «прообраз», а не сразу проект. Однако он все-таки слегка приоткрыл завесу над планами своего ведомства. В перспективе страну ожидает появление производства кремнеуглерода, кормовых добавок, стимуляторов роста растений, а также катализаторов для нефтехимии.

Чтобы подвести под новинки научную базу, руководители предприятий и профильное ведомство договорились о том, чтобы организовать на юге единый центр опытно-пробных исследований и отработкой новых технологий, а к нему еще и сеть аналитических лабораторий.

На чужих пестицидах

Настоящее «золотое дно» для казахстанского химпрома ведомство Владимира Школьника видит в производстве удобрений. Министр не пожалел красок, расписывая перспективы. В качестве аргумента он привел прогноз сельскохозяйственной организации ООН: в мире потребление удобрений к 2030 году возрастет до 188 млн тонн, и самый большой рост ожидается в Китае – 17,1 млн тонн.

Поскольку ближайшему соседу так нужны будут аграрные химикаты, почему бы не положить в основу планов проекты по производству удобрений. За них берется «Казфосфат», кото-

рому предложено к реализации несколько инвестиционных проектов на 2008 – 2012 годы общей стоимостью \$530 млн. Не отстает и азотный химкомбинат, где планируется производство аммиачно-карбамидного комплекса на \$772 млн.

К большим «рыбам» стаиками подтягиваются те, что поменьше. Свои проекты предложила компания «Казахстанские минеральные ресурсы».

Она собирается запустить в производство два вида удобрений и построить газохимический комплекс по выпуску метана на основе карачаганакского газа. А местная «дочка» российского «Еврохим» реанимирует простаивавший десять лет завод «Сарыгас».

На пользу аграриям دولتла послужит и тентизская сера, из нее будут делать средства защиты растений. А в Южном Казахстане, возможно, откроется производство химикатов для нужд сельского хозяйства из техногенных отходов, содержащих фосфор.

– Реализация указанных проектов в области минеральных удобрений позволит нам расширить экспортный потенциал страны и создать современное производство, – уверен министр индустрии и торговли.

Но тут, по его мнению, могут создать проблему казахстанские аграрии, которые не приобретают удобрения «ввиду

низкой пока еще платежеспособности».

Главный аграрий страны Акылбек КУРИШБАЕВ не протестовал на свою территорию. Дождлившие окончания доклада, глава Минсельхоза выступил с ответным заявлением. По его мнению, не аграрии виноваты в том, что вносится мало удобрений, а как раз наоборот.

– В этом году мы применили 215 тысяч тонн, из них 767 тысяч импортировали из-за границы, в основном – из Узбекистана. Потому что отечественные удобрения получаются дороже, чем импортные, – сказал министр сельского хозяйства, признав, что на казахстанских полях большая нехватка химикатов – за 8 месяцев этого года в отрасли использовано в 10 раз меньше минеральных удобрений, чем положено.

Причину министр видит, во-первых, в дороговизне: прибавка урожая от удобрений во многих случаях просто не окупает их применение, во-вторых, в ассортименте – химки предлагают сухие удобрения, а аграриям нужны жидкие, или простее, а требуются комплексные.

В общем, химпром и сельское хозяйство стремятся к одному, а тянут в разные стороны. И, как в известной басне, овощной «воз и ныне там», и растут казахстанские помидоры на узбекской подкормке.

ОБЗОР РЫНКА НЕФТИ

Куда пойдет рынок?

Итоги торгов прошлой и текущей недели подтверждают тенденцию жесткого противостояния «быков» и «медведей»

Октябрь принес на рынок нефти масштабные потери. За месяц цена на «черное золото» снизилась почти на 36%, что является наиболее сильным падением в течение месяца за всю историю торгов фьючерсами на поставку нефти в Нью-Йорке с 1983 года. Главными движущими силами на рынке были падающий спрос и крепнущий американский доллар.

Булат НУРЛАНОВ

После решения ОПЕК о снижении объема добычи на 1,5 млн баррелей в сутки цены не только не стабилизировались, но и продолжили движение вниз. На прошлой неделе они вплотную приблизились к критическому уровню \$60 за баррель, хотя рынок оставался волатильным. В понедельник цены резко упали, чтобы во вторник вновь повысились на \$6 за баррель. Итоги торгов во вторник подтвердили тенденцию жесткого противостояния «быков» и «медведей». 4 ноября цена нефти Brent повысилась на \$5,96 и достигла уровня \$66,44, а по нефти LightSweetCrude рост цены составил \$6,62, и котировки повысились до \$70,53 за баррель. Цена нефтяной «корзины» ОПЕК продолжала снижаться и опустилась до уровня менее \$56 за баррель.

Согласно информации Минэнерго США, за четыре недели, завершившиеся 24 октября, средний показатель потребления нефти в США составил 18,9 млн баррелей в сутки, или на 7,8% меньше, чем в аналогичный период годом ранее. Американский доллар начал месяц с отметки \$1,40 за евро и завершил его около уровня \$1,28.

Запасы растут, добыча падает

Коммерческие запасы нефти в США на позапрошлой неделе выросли на 493 тысячи баррелей – до 311,873 млн баррелей, сообщило агентство Bloomberg. Как говорится в еженедельном докладе Министерства энергетики США, опубликованном в прошлую среду, товарные запасы бензина снизились на 1,507 млн баррелей. Коммерческие запасы дистиллятов – зимнего топлива – выросли на 2,325 млн баррелей, достигнув 126,629 млн баррелей. Тем не менее стоимость нефти после выхода этих данных начала расти.

С 1 ноября Организация стран – экспортеров нефти начала сокращать добычу «черного золота» на 1,5 млн баррелей в сутки, или на 5%, с прежних 28,808 млн б/с, чтобы поддержать цены на нефть, которые после июльских максимумов снизились более чем наполовину на опасениях рецессии в мировой экономике.

Напомним, что такое решение было принято министрами нефти стран, обеспечивающих 40% мировой добычи, на заседании картеля 24 октября в Вене. Объявляя о своем решении, руководство картеля призвало других крупных производителей следовать примеру ОПЕК. И это решение было

услышано в России. Вице-президент крупнейшей частной нефтяной компании в России «ЛУКОЙЛ» Леонид ФЕДУН уже заявил, что для России было бы благо участие в картеле. Следующая встреча представителей ОПЕК пройдет 17 декабря в Алжире, и вице-президент «ЛУКОЙЛа» не исключил, что, если на нем будет принято решение снизить добычу, Россия может к нему присоединиться и в рамках этого решения сократить производство на 300 – 400 тысяч баррелей в сутки – почти наравне с Саудовской Аравией.

Нефтяники охотятся на «медведей»

Статистика спроса пока не вызывает особого оптимизма по поводу роста котировок фьючерсов на поставку нефти, но заявления производителей «черного золота» начинают нервировать рынок своими мрачными прогнозами. Падение цены на нефть пошло на пользу потребителям, но может обернуться для них жестоким дефицитом рынка в обозримом будущем.

Ослабление американского доллара и рост оптимизма также помогают «быкам» вернуть инициативу. Рынок начинает осознавать, что, пойдя на поводу у «медведей», мировая экономика может вскоре столкнуться с жесточайшим дефицитом нефти, поскольку недофинансирование нефтедобычи грозит задержками в реализации новых проектов.

В первой половине ноября должен быть опубликован очередной доклад Международного энергетического агентства (IEA), в котором рынок получит весьма неожиданные выводы. Газета The Financial Times смогла получить готовящийся документ, в котором говорится, что снижение добычи на крупнейших месторождениях нефти в мире происходит более быстрыми темпами, чем прогнозировалось. При этом без инвестиций на уровне \$360 млрд в год мир вряд ли справится с удовлетворением спроса на нефть. IEA прогнозирует, что в 2030 году спрос на нефть составит 106,4 млн баррелей в день. При этом основной прирост потребления будет наблюдаться в развивающихся странах при одновременном сокращении потребления в развитых странах.

Главный исполнительный директор Total SA Кристоф де МАРЖЕРИ также предостерег от экономики на инвестициях в кризисные времена. «Существует ли кризис? Да. Должны ли мы с ним столкнуться? Да. Должны ли мы занять какую-либо позицию? Да, – сказал он. – Чем

дольше будет длиться кризис, тем выше будет цена на нефть. Цены просто взлетят до небес».

ОПЕК пугает, но не страшно

На прошлой неделе в Лондоне также звучали весьма угрожающие заявления представителей ОПЕК. Министр нефти Катара Абдалла аль-ХАМИЛИ на международной конференции сообщил, что текущие низкие цены на нефть представляют собой весьма значительную угрозу мировой экономике.

При этом в ОПЕК имеют различные точки зрения на справедливую цену на нефть. К примеру, министр нефти Катара Абдалла аль-АТТИЙЯ определил справедливый диапазон в промежутке между \$70 и \$80 за баррель. Однако текущие цены заставляют производителей дважды подумать о необходимости инвестирования в новые разработки месторождений, поскольку у них и без этого есть достаточно много задач. Министр нефти ОАЭ подтвердил, что в настоящее время настал период, когда сложно делать какие-либо решения относительно реализации крупных и дорогостоящих проектов.

Кстати, одним из ярых сторонников сокращения добычи и высоких цен на нефть остается Венесуэла. Министр нефти Венесуэлы Рафаэль РАМИРЕС ранее заявил 30 октября, что ОПЕК может потребоваться снизить квоты еще на 1 млн баррелей в сутки, когда министры нефти соберутся на очередное совещание в декабре. Впрочем, он также не исключил более ранних сроков принятия решения, если того потребует ситуация на рынке.

Когда вокруг сплошной бардак, то нет ничего, что было бы защищено, – даже нефть, пишет арабское издание Arab News. Это времена нестабильности, и почти все сырьевые товары чувствуют это. Глобальные фондовые рынки упали и продолжают падать, словно сползая в бездонную пропасть. Золото и другие сырьевые товары также потеряли свою привлекательность. Мир ищет нового равновесия, и нефть, кстати, также не является исключением в этом смысле. Может ли ОПЕК в подобных условиях добиться остановки ползущих вниз цен? Перед лицом будущего глобального финансового кризиса разворот тренда может оказаться ороном, который не по зубам для ОПЕК.

Но картель полон решимости и может провести внеочередное заседание до 17 декабря 2008 года, заявил министр нефтяной промышленности Ирана Голямхосейн НОЗАРИ. На этом заседании будет обсуждаться дальнейшее снижение объемов добычи нефти, поскольку «продолжающееся снижение цен на нефть повредит будущему нефтяному рынку и потребителям нефти, а также нанесет долгосрочный ущерб».

ПОДРОБНОСТИ

Продолжение. Начало с. 17

Придерживаясь этой позиции, мы сможем получить максимальную отдачу от присутствия государства в сырьевом секторе».

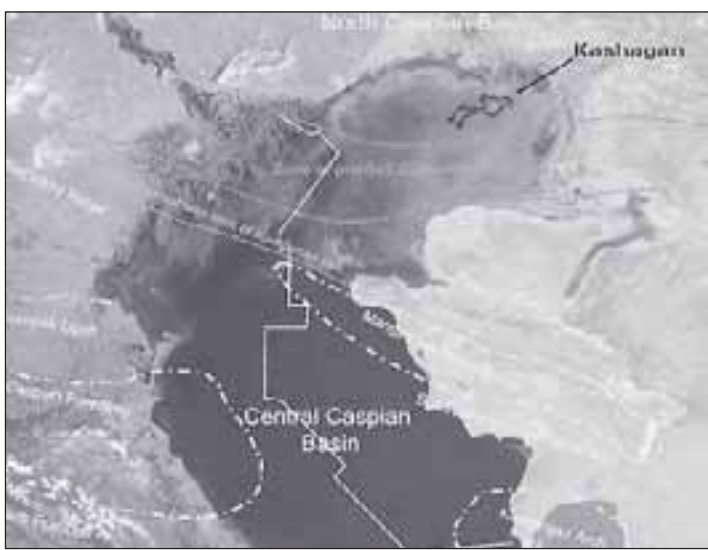
Несомненно, самым большим успехом завершившихся переговоров стало подписание дополнительного соглашения, которое увеличивает госдолю Казахстана в кашаганском проекте до уровня крупных участников – с 8,33 до 16,81%. Причем доля ENI, ExxonMobil, Shell и Total снижается. Напомним, что до настоящего времени состав участников выглядел следующим образом: ENI (оператор проекта), Total, ExxonMobil, Shell имеют по 18,52% долевого участия, ConocoPhillips – 9,26%, Inpex и «КазМунайГаз» – по 8,33%.

Тем самым наша страна подтвердила свои намерения по увеличению собственной доли в реализации стратегических проектов освоения национальных богатств. Действительно, времена и подходы изменились. Стоит, наверное, вспомнить, что не так давно Казахстан уступил 5% своей доли в другом стратегическом проекте – СП «Тенгизшевройл», а попытка противодействовать этому в 2001 году стоила должности вице-министру Нурлану КАПШАРОВУ.

Новое соглашение по Кашагану, как отмечают власти, усиливает контроль за исполнением бюджета и графика реализации проекта, а также закрепляет нормы и условия дополнительных денежных выплат в пользу Республики Казахстан. Этому, как полагают, будет способствовать и создание новой операционной компании проекта – North Caspian Operating Company (NOC).

В деле Кашагана поставлена точка

Переговоры казахстанского правительства с консорциумом нефтедобывающих компаний завершились победой «КазМунайГаза»



Новый механизм платежей, привязанный к мировым ценам на нефть, позволит Казахстану получить до 12,5% объема добычи нефти на Кашагане еще до того, как консорциум покроет свои расходы.

Как отметил первый вице-президент «КазМунайГаза» Максат ИДЕНОВ, «это будет совместная операционная компания. Итальянская ENI будет отвечать за опереинг-фэйс и за оншор, за бурение – ExxonMobil, за инфраструктуру на море – Shell, а вот за производство нефти – «КазМунайГаз» при содействии Shell. Французская Total станет ко-

последним договоренностям, будут прикомандированы 274 казахстанских специалиста. Передача функций оператора проекта состоится в январе 2009 года.

Когда же будет нефть?

Все, что достигнуто по результатам переговоров, выглядит неплохо. Но в том, что касается начала промышленного освоения месторождения, Казахстану пришлось пойти на фиксацию ранее сделанных уступок.

По новому соглашению, начало добычи в рамках первого этапа намечено на конец 2012 года. Максимальный стабильный уровень добычи нефти на этом этапе составит 300 тысяч баррелей нефти в сутки с учетом закачки газа, а в последующем будет увеличен до 450 тысяч, после введения дополнительных мощностей закачки газа, запланированного на начало второго этапа. Максимальный стабильный уровень добычи нефти на этапе полномасштабного освоения месторождения составит 1,5 млн баррелей нефти в сутки.

Говоря о сроках начала добычи нефти на Кашагане, первый вице-президент КМГ пояснил, что согласно договору, заключенному после завершения переговоров, первая добыча нефти на Кашагане должна пойти 1 декабря 2012 года. Но при этом консорциум поставил последний срок добычи первой нефти – 31 декабря 2013 года. «И вот если его акционеры

выйдут за пределы 2013 года, то участники консорциума сказали – сами будут нести свои издержки», – подчеркнул г-н Иденов. По его словам, в кашаганский проект уже было инвестировано свыше \$12 млрд.

Казakhstan Chess Federation
World Blitz Chess Championship
Almaty 2008

7 - 8 НОЯБРЯ
ЧЕМПИОНАТ МИРА
ПО БЛИЦУ
САНАТОРИЙ «АЛАТАУ»
www.worldblitz2008.kz
http://wbcc2008.fide.com

SEIMAR, АЛЬЯНС, KAZAKHTELEKOM, BEINER, GAZPROM, UNIQUM, TRADIT, KAZAKHTELEKOM

КОМПАНИИ И РЫНКИ



ПРЕМЬЕРУ НА ЗАМЕТКУ

Ласковый теленок двух маток сосет?

Минсельхоз создал структуру, которая может провоцировать рост цен на сельхозпродукты

«Таразводхоз» возмещает затраты на свое содержание дважды – из госбюджета и за счет коммунальных предприятий и крестьян области. «Благодаря» такой политике сельхозпродукция региона становится дорогой и неконкурентоспособной, а тарифы на коммунальные услуги предприятий, которым вода жизненно необходима, не прекращают расти.

Шухрат ХАШИМОВ

Все началось несколько лет назад, когда водохозяйственные системы республики были поделены государством и распроданы. В то же время созданные при Комитете водных ресурсов областные водохозяйственные предприятия с статусом республиканских государственных предприятий оставили у себя ключевые участки систем. В руках этих РГП оказались водозаборные узлы, через которые можно перекачивать воду в каждой области.

В Жамбылской области сидит такое госпредприятие «на берегу» трех кыргызских рек и занимается продажей воды. Заочет – закроет шлюз, заочет – откроет. И все коммунальные предприятия, производственные кооперативы и крестьянские хозяйства стали зависеть от капрызоза «Жамбылводхоза», которое, обанкротившись, впоследствии было преобразовано постановлением правительства в «Таразводхоз».

Денги текут рекой

Крестьяне уже давно возмущаются. Ладно бы вода продавалась по приемлемой цене, так она еще и дорожает из года в год. А если отказываешься платить, воду сразу перекрывают. При этом возможные проблемы низкого урожая госпредприятия никак не волнуют.

Возмущаются и коммунальщики – ведь благодаря росту тарифов на воду они тоже вынуждены поднимать тарифы на свои услуги. Но что делать, если вода для твоей деятельности необходима как воздух? Хозяйства возмущаются, ругаются, организуют письма в финансовую полицию. Но, ничего не добившись, называют как миленькие расцеливаются по полному тарифу.

Только вот все больше и больше вопросов от упрямых и недобровольных крестьян стало задаваться в последнее время: а на чем тариф основан? И почему нужно платить за воду, данную богом? Важные начальники, оказывается, так объясняют жамбылским крестьянам: за воду надо платить, потому что она в Кыргызстане закупается. А мы вам по своей цене отдаем, так еще и продаем, потому что некоторые из вас, такие-сякие, не платят. И мы убытки несем. А то, что тариф дорожает, – так это, извините, не мы виноваты. Слышали, наверное, – ипотечный кризис в США?

На первый взгляд, проблема кажется незначительной. Цена поливной воды колеблется от 0,17 до 0,32 тенге за кубометр. Но все дело в том, что «Жамбылводхоз» в год продает около 800 – 900 миллионов кубометров воды. В итоге получается около 30 – 40 миллионов тенге дохода в год, заработанного на ровном месте. Сумма для такого предприятия, годовой бюджет которого – около 100 миллионов тенге, значительная...

По размеру утвержденных тарифов можно подумать, что это очень трудная разгрузка и экспедирование груза, дозаправка транспорта и оплата наличных расходов в пути следования, – говорит Сагат Л., местный специалист в области водохозяйственных систем. – Но на самом деле речь

идет просто о протекании воды по самовольно захваченным из коммунальных систем, а затем узаконенным постановлениями правительства сооружениям и участкам, полностью содержащимся за счет республиканского бюджета.

Эти деньги, получаемые как за транспортировку воды по каналам (!), согласно документам «Жамбылводхоза» должны идти на содержание самого РГП. Но все дело в том, что на эту статью средства предприятия выделяются государством. Так почему же так происходит?

Двойные стандарты для «Таразводхоза»

Положение о Комитете по водным ресурсам казахстанского Минсельхоза четко указывает, что его предприятия имеют государственное имущество только на правах оперативного управления, объясняет далее мой собеседник. Но Комитет государственного имущества и приватизации (КГИП) МФ РК почему-то утверждает в уставе РГП «Таразводхоз», единственному из всех РГП республики по водному хозяйству, право хозяйственного ведения государственного имущества и приватизации (КГИП) МФ РК почему-то утверждает в уставе РГП «Таразводхоз», единственному из всех РГП республики по водному хозяйству, право хозяйственного ведения государственного имущества.

Пользуясь этим упущением, РГП как предприятие на праве оперативного управления государственным имуществом получает из республиканского бюджета деньги на свое содержание по эксплуатации водохозяйственных объектов. Но затем, уже как предприятие на праве хозяйственного ведения, выставляет коммунальным предприятиям счета для оплаты своих «услуг», хотя все затраты уже были профинансированы бюджетными деньгами. От этого растет себестоимость сельхозпродукции, делая ее дорогой и неконкурентоспособной.

По словам специалиста, недоработки этого и других государственных органов создали условия для появления лишнего посредника, без каких-либо затрат получающего нетрудовые доходы. Следует обратить внимание и на то, что у этого посредника непомерно раздутый штат сотрудников – более трехсот человек, которые, получается, сидят на шее государства и крестьян. Почему на все это закрывают глаза в Минсельхозе, до сих пор остается неясным.

Есть ли в стране орган, который разберется и разъяснит через СМИ, насколько законно существование республиканского государственного предприятия, имеющего сразу несколько вещных прав на водохозяйственную государственную собственность? – резюмирует Сагат. – Почему до сих пор все вопросы, публикуемые в газетах, остаются без ответа уполномоченных государственных органов?

«Республика» уже неоднократно писала о проблемах в водном хозяйстве страны. Главная из них – почему крестьяне должны платить за поливную воду и из каких расчетов образуется тариф? Однако Министерство сельского хозяйства продолжает делать вид, что «в Багдаде все спокойно». Спрашивается, доколе?



Интересно, что может ответить крестьянам глава Минсельхоза? Или он знает, как на них РГП деньги зарабатывает?

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

RESPUBLIKA-kz.info – Не успела российская «Евросеть», крупнейшая сеть магазинов сотовой связи, работающая в Казахстане четыре года, заявить о намерении расширить свое присутствие в Центральной Азии, как у нее сменился владелец. Магазины известного ритейлера проданы «Вымпелкому», работающему на телекоммуникационном рынке под маркой «Билайн». Чего ждать от продавцов мобильных телефонов потребителям, мы выяснили у президента компании Дмитрия ДЕНИСОВА.

София ПОППЕЛЬ

Период экономического спада в мире – не самое лучшее время, когда от компании стоит ожидать экспансии на внешние рынки. Тем не менее «Евросеть», по словам ее президента, приняла решение не замораживать свои проекты в Казахстане. По расчетам специалистов компании рынок сотовой связи ожидает рост, связанный с внедрением новых технологий 3G, которых уже давно ждут потребители.

Команда не изменится, инвестиции продолжатся

Дмитрий, сейчас ваша компания переходит в другие руки. Каких изменений в связи с этим следует ждать в работе «Евросети» на рынке Казахстана?

– Продажа компании прежде всего связана с желанием избежать финансовых рисков в нестабильной экономической ситуации в мире. Именно поэтому акционерами компании (Евгением Чичваркиным и Тимуром Артемьевым) было принято решение о продаже 100% акций компании «Евросеть» «Вымпелкому». Это не повлекло за собой изменений в топ-менеджменте компании, а Евгений Чичваркин остался работать на посту председателя совета директоров. В ближайшее время каких-то кардинальных изменений ни в работе компании, ни в менеджменте мы не ждем. Но, безусловно, какие-то изменения могут произойти, и будет корректней, если новый владелец объявит о них сам.

Что касается стратегии развития компании, то, безусловно, мы будем заниматься в первую очередь, повышением эффективности работы наших магазинов. Кроме того, мы планируем вкладывать средства в развитие и совершенствование предоставляемого сервиса, который станет основным конкурентным преимуществом в существующих реалиях рынка.

Предполагаются ли в связи со сменой владельца кардинальные изменения в управлении компанией в Казахстане?

– Нет, так как раз не так давно обновилась команда ведущих управленцев. Результаты ее работы внушают оптимизм, поэтому мы не планируем кадровых изменений.

Ждут ли потребители в Казахстане неприятные сюрпризы в связи с всеобщим кризисом?

– Все, что сопрягается с банковской сферой и сферой недвижимости, попадет в зону риска. Безусловно, это скажется на ценах. Особенно это актуально для розничного сектора, так как стоимость заемных средств, которые компании привлекают для закупки товара, в условиях кризиса растет, что приводит к росту стоимости самого товара. Поэтому, если вы планируете что-то купить в кредит и потратить деньги на приобретение бытовой и цифровой техники, лучше сделать это в ближайшее время. Уже сейчас те банки, которые

продолжают выдавать кредиты, повысили ставки и ужесточили условия кредитования.

Можно ли покупателям надеяться на расширение ассортимента магазинов в российских и казахстанских отделениях компании?

– Да, мы сейчас как раз разрабатываем целую серию новых проектов по улучшению качества обслуживания покупателя. Ждите хороших новостей!

Будут ли дополнительные финансовые вливания в развитие сети в Казахстане?

– Мы идем по тому же курсу, который определили раньше. Мы хотим продолжать развиваться в Казахстане. Возможно, мы закроем определенное количество низкорентабельных магазинов и вместо них откроем другие, более эффективные. Но общий объем финансовых вложений пока предполагается оставить прежним.

На стадии насыщения, но с ожиданием роста

Дмитрий, а что особенно привлекает «Евросеть» в Казахстане?

– Казахстан, какими бы ни были реалии, остается тесно привязанным не только к глобальному, но и к российскому рынку. При этом Казахстан – государство с большими возможностями, с каждым годом все больше привлекающее иностранных инвесторов. Что удивительно: все-таки эта страна – одно из самых экономически развитых и политически стабильных государств постсоветского пространства.

При этом потенциальных инвесторов интересует довольно широкий спектр областей. Далеко не последнее место по привлекательности занимает сфера различных услуг как для конечных потребителей, так и business-to-business (услуги для бизнеса).

Для «Евросети» казахстанский рынок очень важен, и потому много ресурсов вкладывается в организацию ее работы в Казахстане. Как и в России, наша компания делает все, чтобы покупатель остался доволен предоставляемым ему сервисом. Наша цель – добиться того, чтобы покупатель стал нашим постоянным клиентом, которого мы будем холить и лелеять. Поэтому в Казахстане у нас очень высокий показатель узнаваемости бренда. Но мы стремимся стать именно самой любимой компанией на рынке сотовой связи.

Ваша оценка перспектив развития казахстанского рынка?

– В настоящее время рынок сотовой связи в Казахстане находится на стадии насыщения, глубина проникновения составляет более 90%, а к концу 2008 года ожидается полное насыщение рынка. Мы думаем, что после этого прирост рынка не прекратится, а составит примерно 10 – 15% в месяц.

Этот рост будет связан в первую очередь с увеличением числа молодежи, приобретающей себе телефон в первый раз.

«Евросеть» выезжает на смартфоне

Крупнейший российский продавец сотовых телефонов не собирается отказываться от присутствия в Казахстане



В Казахстане у российской «Евросети» пока нет планов сокращать общий размер инвестиций в торговые точки и менять руководство.



В настоящее время рынок сотовой связи в Казахстане насыщен более чем на 90%, говорит Дмитрий ДЕНИСОВ. И дальше рост рынка не прекратится. Он будет связан в первую очередь с увеличением числа молодежи, приобретающей себе телефон в первый раз.

ПОД УДАРОМ РОЗНИЦА

Розничные сети закрывают магазины

Международный кризис ликвидности привел к резкому ужесточению условий выдачи кредитов торговым сетям

Если раньше крупные розничные сети могли рассчитывать на процентную ставку до 10% годовых, то сейчас стоимость долгового финансирования выросла для них в два раза. Розничным сетям, которые развивались интенсивно последние два года, придется затянуть потуже пояса.

Илья УЛЬЯНОВ

Аналитик ИК «Файнэншл Бридж» Екатерина ЛОЩАКОВА пояснила «Республике», что сейчас банкам невыгодно брать на себя дополнительные риски кредитования розничных сетей в связи со спецификой отрасли – высокой ее зависимостью от заемных средств. «Ведь стратегия большинства торговых сетей ориентирована на рост доходов населения и, соответственно, спроса и предпринимателями активно экспансию. В связи с необходимостью как можно быстрее завоевывать высокую долю рынка многие ритейлеры чрезмерно использовали долговые источ-

ники финансирования. И на сегодняшний день они превысили все нормы по долговой нагрузке».

Г-жа Лощакова пояснила, что если адекватным для отрасли считается коэффициент Долг/ЕВБТДА (прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизации) на уровне 3 – 4, то у многих участников он приближается к 10. Повезло сетям, которые имеют партнерские отношения с крупными банками. Хотя с учетом текущих реалий, когда финансовый сектор находится под ударом, тандем ритейлера – банка выглядит непривлекательно.

Татьяна БОБРОВСКАЯ из «БрокерКредитФинанс» считает, что при хорошей ситуации в банковской сфере ритейлеры могли бы провести реструктуризацию этих кредитов, однако сейчас займы не рефинансируются. По ее мнению, розничным сетям нужно будет в корне пересмотреть свой бизнес. «Ранее многие ритейлеры заявили о развитии масштабных проектов, а теперь эти ожидания не оправдываются в большинстве случаев. У самих сетей нет денег, и ни один банк не прокредитует их бизнес, продать свои акции бу-

дет нереально, и расширяться им также некуда. Частные игроки уйдут и продадут свои площади под другой бизнес», – сказала Татьяна Бобровская.

«Что касается сегментации деятельности, то она сохранится, – считает аналитик. – Для стабилизации динамики доходов и охвата максимального количества покупателей крупные игроки сектора будут продолжать диверсифицировать форматы, одновременно развивая гипер-, супермаркеты, дискаунтеры, магазины у дома и т.д. Крупные сети, с нашей точки зрения, продолжат развиваться».

Общий вывод таков: давать деньги для поддержки ритейлеров банки будут, но не скоро. Поэтому пока некоторые сети пытаются аккумулировать средства населения за счет дисконта по некоторым малоприбыльным группам товара. Менеджеры по закупкам ужесточили отбор поставщиков. В целом, аналитики говорят о том, что можно найти и свои положительные стороны в кризисе: развитие сети с крепким менеджментом, и произойдет закрытие «балластных» магазинов.

Есть ли, на Ваш взгляд, разница между казахстанскими и российскими покупателями в их предпочтениях?

– В России сейчас большой поток покупателей «умных телефонов» (смартфонов), объединяющих в себе, кроме телефонной связи, возможности медиаприложений, доступа в Интернет, электронной почты и массы других вещей. По сути дела это гибриды телефонов и карманных компьютеров.

В Казахстане такого спроса на эту технику пока нет, но не прекратятся. Рейтингом увеличивается: растет количество покупателей, меняющих сотовый телефон уже через полгода после покупки. При этом на замену в основном приобретаются более дорогие и многофункциональные модели, что радует и дает нам возможность расширять ассортимент и увеличивать объем продаж в этом сегменте.

Но для этого нужны выходные безлимитные тарифы...

– Они скоро уже должны появиться и в Казахстане. Кроме того, операторы уже скоро сосредоточатся в большей степени не на увеличении собственной доли рынка, а на удержании существующей абонентской базы и росте доходов за счет предоставления новых услуг и совершенствования старых сервисов.

Что продвинет рынок?

– В основном за счет появления новиков и внедрения новых услуг. Выиграет тот, кто уже сейчас предоставляет первоклассный сервис. Что касается продаж цифровой техники, то они сейчас будут сокращаться, но не прекратятся.

Рейтингом увеличивается: растет количество покупателей, меняющих сотовый телефон уже через полгода после покупки. При этом на замену в основном приобретаются более дорогие и многофункциональные модели, что радует и дает нам возможность расширять ассортимент и увеличивать объем продаж в этом сегменте.

УРОКИ ГОЛЛАНДСКОГО ДИЗАЙНА

Креативщики нынче в моде

В проходившей недавно Неделе голландского дизайна в городе Эйнховен принимали участие и казахстанцы

специального образования в мире. И именно этот город называют «родной лампочкой «Филлипс», то есть колыбелью технологичной и инновационных концепций.

Целью Недели голландского дизайна было в первую очередь привлечение внимания общественности к значимости творческого подхода и взаимосвязи технологий будущего и креатива. Это не просто выставка, а прежде всего поиск точек соприкосновения бизнеса и дизайнеров. Более 1500 местных и зарубежных дизайнеров представили свои работы в области индустрии моды и текстиля, графического, трехмерного, промышленного дизайна, креативного менеджмента и трендов.

Председатели Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева при поддержке компаний «КРОС-Казахстан» и «Караван культуры» в этом году имели возможность посетить Неделю голландского дизайна, которая прошла в городе Эйнховен в конце октября.

Сайора ИСКАКОВА

Если рассуждать с географической и исторической точки зрения, то выбор Эйнховена как площадки для креатива неслучаен. По сравнению с другими городами Нидерландов, Эйнховен – современный город, где самая старая постройка датируется шестидесятым годом прошлого столетия. Именно здесь находится Академия голландского дизайна, по праву считающаяся академией №4 по уровню

достижениями в области света и звука в лаборатории Baltan.

Отметим, что наибольший интерес для делегации из Астаны представляла встреча с членом исполнительного комитета по вопросам культуры г-жой Миттердорф и представителем муниципалитета. Вопросы городского оформления и взаимоотношения акимата и частного сектора в области дизайна для Астаны являются очень важными. Тем более что муниципалитет Эйнховена с помощью дизайнера также пытается решить социальные проблемы города: благоустройство центра, решение проблем неблагополучных районов города.

Также в скором времени в Астане планируется открытие Дома творчества «Шабьт». В восьмизэтажном здании «Шабьт» будут действовать творческие секции, музыкальная и балетная школы, союзы и объединения, пресс-центр, концертные залы. Чтобы узнать, как организовать работу секций и что нужно создать, чтоб колесо творчества в Астане закрутилось, делегация так-

же посетила выставку Дома дизайнера в Эйнховене.

Другим центром творчества, который посетила делегация из Астаны, является Страйт-С. В прошлом это фабрика Филлипс, которая была построена в 1891 году, сегодня центр креативной индустрии, дизайнерские мастерские, выставочные залы, офисы, галереи. Страйт-с – это самая большая строительная площадка в Голландии и он международноориентирован: прогулявшись по Страйт-С вы услышите язык разных народов, этносы, разные диалекты, встретитесь с дизайнерами Европы, Канады, Америки, Японии, Китая.

Неделя голландского дизайна завоевала популярность благодаря своему неформальному духу и социальному общению. «Семь лет назад она начиналась как выставка работ 20 дизайнерских компаний, – вспоминала в разговоре с нами директор фонда «Караван культур» Елена ХАРИТОНОВА. – В 2007 году их было уже 110, а в этом году – 170, не учитывая гостей из-за рубежа, а также более тысячи индивидуальных дизайнеров. Пусть в этот раз казахстанцы приехали, так сказать, на разведку, возможно, на следующий год мы увидим наших соотечественников не только в рядах студентов академии, но и среди участников выставки».