

Август 1998 года

ЗОНА, ГДЕ СТРИГУТ ГАЗОНЫ

Пересечение границы Лисаковской специальной экономической зоны прошло у нас без должного торжества.

Виной тому – родной «Эйр Казахстан». Перелет из Алматы до Костаная на ветхом АН-24, который буквально тащился по ночному небу, довел нас до оупения. Окончательно доконала посадка в Караганде. Безлюдье, запустение. Собственных бортовых мощностей запустить винты не хватило, самолет долго толкали к стационарной розетке, но и ее напруги оказалось недостаточно. Наконец, кто-то из аэродромной obsługi уехал за тридцать километров за загулявшим водителем машины-генератора.

Грядущее знакомство с Лисаковском вселяло маленькую надежду. Не все же города так беспросветны.

Лисаковская СЭЗ – не китайский Ляонинь. Обычный городок, возведенный в эпоху развитого социализма. Все – то же, что и в других городах, ему подобных, возникших у карьеров, рудников и шахт.

Но бросается в глаза отсутствие празднующихся на улицах. Здесь старики не просят милостыню. Нет скорбных рядов уличных торговцев с их унылой снедью и ширпотребом. На главном проспекте рабочие планируют огромный английский газон. Над недостроенной многоэтажкой вертится кран.

Семь лет назад в Казахстане появились специальные экономические зоны. Большинство из них увяло, так и не успев расцвести.

Лисаковская СЭЗ держится. Ровно год назад председатель ее Административного совета Альберт Рау выступал на страницах нашего еженедельника. И вот новая встреча.

– Альберт Павлович, давайте начнем с хорошего, с выполнения ваших планов.

– Только что я отчитывался перед депутатами о выполнении планов социально-экономического развития СЭЗ за 1997-1998 годы. Бюджет СЭЗ за 1997 год исполнен по доходам в сумме 1900,9 млн тенге, по расходам – 1900,4 млн тенге.

Бюджет за первое полугодие нынешнего года исполнен по доходам в сумме 1044,9 млн тенге. Львиная доля доходов, 70,3 процента, или 734,2 млн тенге, поступила от АОЗТ «Арай», АО «Алюминий Казахстана» дал 9,5 процента, или почти сто миллионов тенге.

Более скромный вклад внесло АО «Лисаковский ГОК», хотя объемы его производства выросли по сравнению с прошлым годом на 23,4 процента. Тяжелейшие долги, висящие на этом предприятии, – 1300 млн тенге, не дают ему развернуться в полную силу. Предприятие не может пока выйти на рентабельный объем производства – 2 млн тонн концентрата в год. Требование Президента республики и времени в отношении таких предприятий – финансовое оздоровление через механизм банкротства. Механизм оздоровления будет (надеюсь) оговорен постановлением правительства.

– Насколько мне известно, в июне этого года специальным Указом Президента налоговое отчисление в областной бюджет СЭЗ увеличено с тридцати процентов до пятидесяти. Как это отразится на финансово-экономических показателях работы СЭЗ?

– Мы сами, добровольно, подняли налоговую ставку, хотя, чего кривить душой, принимать такое решение было нелегко. Конечно, это внесет корректировки в наши планы, ведь почти триста миллионов сверхплановых тенге – сумма немаленькая.

Мы рассчитываем часть средств для покрытия этих расходов получить от ввода новых производств, другая часть средств будет перенесена на более поздние сроки расходов по бюджету, в отдельных случаях кое-что придется секвестировать.

Понимая, что экономическая ситуация в республике и области непростая, мы все же за то, чтобы нормативы отчисления

налогов в вышестоящий бюджет были стабильно спланированы по годам. Самодеятельность отбивает заинтересованность работать больше и зарабатывать больше. Срабатывают пережитки прошлого – кто больше везет, тому больше и накладывают. Но всему есть предел.

– На гербе вашего города изображена лиса, хитрые повадки которой всем известны. Вот некоторые и считают, что, раскрутив свой водочный конвейер, Вы в АО «Арай» снимаете слишком обильные акцизные пенки.

– Кстати, у той же лисы имеются не только отрицательные качества. Однако дались всем эти акцизы! Между прочим, на них мы стали зарабатывать не так давно. До 23 августа прошлого года их оставляли нам только десять процентов, а это всего лишь 9 миллионов тенге. Так что слухи об акцизном рае слишком преувеличены.

Те льготы, которые нам даровало государство, кстати, не такие уж большие, как шагреневая кожа, уменьшаются с каждым годом. Чтобы успеть воспользоваться ими, нужны быстроокупаемые проекты, без них механизм СЭЗ, в котором есть такой монстр, как Лисаковский ГОК, не раскрутишь.

Между прочим, акцизы – это временная мера, мы постепенно будем от них уходить, вытесняя алкоголь другой продукцией. Какой? Сегодня вы ее пробовали. Я имею в виду продукцию завода по производству мороженого. К концу года думаем запустить пивзавод, который будет работать на чешском оборудовании.

– Не хочу быть мрачным провидцем, но до тех пор, пока экономическая ситуация в вашей области не улучшится, «доить» вас будут и впредь. Не попытаться ли вам взять на буксир какой-нибудь город-«побратим»?

– Мы теми же акцизами пытались помочь Аркалыку. Недавно были в этом городе, да, он производит тяжелое впечатление. Но пусть уж простят меня аркалыкчане за прямоту, но я не заметил никакого интереса у местной власти собирать налоги. Мы отправляем им спиртматериалы, но как ими распоряжаются? Местный завод стоит, в то время как весь город торгует подполь-

ным спиртом. Все это видят, все это знают и считают в порядке вещей. Потому что есть слово «дай!» Дай – государство, дай – областной аким, мы вон какие сырые и немощные. А ведь под лежащий камень вода не течет. Мы ведь тоже, нырнув в 1993 году в этот рыночный омут, не знали, с чего начинать.

Да, у нас сейчас другое мышление. Мы ищем возможности работать и зарабатывать. Теперь, если у нас какое-то предприятие плохо сработало, никто не винит в этом правительство. Все наши успехи достигнуты только благодаря труду и поиску, что касается неудач – то они лишь плоды наших ошибок и нерасторопности.

– Альберт Павлович, мало кто знает, что Вы являетесь внучатым племянником великого немецкого археолога Пауля Рау из Республики Поволжье. Его столетие отмечали в прошлом году Россия и Германия. В 1944 году он покончил жизнь самоубийством из-за преследования НКВД...

– Да, это печальная страница нашей семейной истории. Частичка археологической крови, видимо, есть и у меня. Судьбе было угодно, чтобы я оказался в Лисаковске, в городе, где в 1984 году школьник Сережа Яцков у обрыва реки Тобол нашел керамический сосуд и отвез его в Кустанайский историко-краеведческий музей. Приехавшие археологи обнаружили поселение и могильник эпохи бронзы. С тех пор за годы исследований было вскрыто две тысячи квадратных метров поселения и раскопано более полутора ста погребальных сооружений в виде курганов и каменных оград.

Административный совет активно поддерживает исследования ученых-археологов в окрестностях города и логическим развитием этой работы считает создание эколого-культурного центра «Тумар».

Пока что рано говорить о широком туристическом бизнесе, это дело будущего. Но для нас, живущих в этом городе, наличие древних памятников олицетворяет идею преемственности культур – древней и современной.

Примитивными орудиями труда наши предки делали такие замечательные вещи – ювелирные изделия, бронзовые украшения. А какое у них было трепетное отношение к природе! По-

думать только: во втором тысячелетии до н.э. у наших предков была канализация. Они сбрасывали отходы не напрямую в Тобол, а через систему отстойников. Грех перед памятью таких великих и мудрых предков впадать в уныние, опускать руки даже во время невзгод, которые нас постигли. Мы обязаны сделать свою жизнь во много крат качественнее.

Беседовал Сергей БОРИСОВ

ЖУРНАЛ «БОСС»

7 августа 1998 года

ЛИСАКОВСК – ГОРОД-КОРПОРАЦИЯ

Эксперимент, который удался

Совладелец и вице-президент АОЗТ «Арай» Вячеслав Зайцев:

– После каждой рекламной акции мы проводим мониторинг и если недовольны результатом –

Просто снимаем рекламу с эфира

– *Вячеслав Михайлович, последние несколько месяцев торговая марка «Арай» достаточно активно продвигается, об этом можно судить даже по телевизионной рекламе. Но вы упомянули о том, что компания «Довгань» предложила вам свою марку, уже достаточно раскрученную и узнаваемую. Почему вы не согласились?*

– На самом деле в Казахстане сейчас довольно легко продвинуть свою марку. Это не так уж дорого, поскольку цены на рекламу у нас сравнительно низкие. Не сказать, что совсем бросовые, минута – несколько тысяч долларов, но если сравнивать даже с российскими, так в «Поле чудес» минута рекламного времени стоит порядка \$ 50 тыс., а в Америке за полминуты рекла-