

[28.11.2002] Каких инвесторов хочет правительство?

Сегодня на мировом рынке идет жесткая борьба за инвестиции. Кыргызстан, который в середине девяностых годов был самым обласканным финансовыми донорами среди всех постсоветских республик, в последнее время сдал свои позиции. Причины утраты **инвестиционной привлекательности** сейчас анализируют специалисты. Для этого создан даже целый институт – Секретариат специального представителя при президенте КР по привлечению прямых инвестиций, который курирует вице-премьер-министр Джоомарт Оторбаев.

“Наши двери открыты для вас, приходите, работайте!” – приглашает правительство зарубежные компании и фирмы.

А что ждет потенциальных инвесторов за этими дверями, какие барьеры им приходится преодолевать, об этом поведал *Куван Бектемиров*, **координатор бизнес-проекта международного консорциума “Мадсан”**.

...В августе в прессе и Интернете правительство поместило условия международного конкурса по разработке и добыче угля в разрезе “Центральный” месторождения Кара-Кече. Главным из них было следующее: объемы добычи должны достигать 1 млн. тонн угля в год, 80 процентов рабочих мест отдано кыргызстанцам.

По предварительным оценкам специалистов, для освоения такого производства понадобится около \$50 млн. Естественно, что подобные инвестиционные проекты требуют скрупулезных расчетов. Чем, в первую очередь, и занялись специалисты международного консорциума “Мадсан” – одной из крупнейших компаний в области горнодобывающей промышленности и мелиоративных работ (водохранилища, каналы и др.).

Безусловно, разрез “Центральный” представляет большой интерес. Он может дать порядка 28 млн. тонн угля в первой очереди. Но вся загвоздка в том, что кратчайший путь к нему лежит через участок “Ак–Булак”. С точки зрения здравого смысла, эти два

участка, между которыми один километр расстояния, следовало бы объединить и эксплуатировать совместно, дабы избежать дополнительных расходов. Так, на строительство дороги к разрезу “Центральный” в обход “Ак–Булака”, а это 6–7 километров, да еще через горную речку на высоте 3000 метров над уровнем моря понадобятся огромные средства, сама работа займет целый год.

Специалисты и эксперты консорциума приезжали несколько раз для изучения этих двух участков и дороги Бишкек–Балыкчы–Кара-Кече–Торугарт со всей прилегающей к ней инфраструктурой (заправки, автобазы, общепит, общежития). В планах “Мадсана” была не только добыча угля, но и доставка его потребителям. Представители инвестора ездили по республике, встречались с нашими геологами, чиновниками, дорожниками.

В результате родился бизнес–проект на 76 страницах. Под его реализацию консорциум готов был вложить 52 млн. долларов в экономику Кыргызстана, использовать 380 единиц специальной техники, в том числе 200 самосвалов грузоподъемностью 30 тонн марки MAN и “Мерседес”.

Инвестор обдуманно шел на огромные затраты, полагая, что уголь – востребованный продукт. Тем более что правительство подтверждало это, настаивая на миллионной выработке. Каково же было, мягко говоря, удивление гостей, когда перед тем как представить документы на конкурс, они еще раз переговорили с нашими чиновниками на предмет гарантий защиты инвестиций, сроков и условий платы за добытый и доставленный потребителю уголь. Все республиканские структуры, имеющие отношение к этому вопросу, заявили, что ничего, кроме бартера и взаимозачета, предложить не могут. Им на закупку угля правительство денег не выделяет.

Можете представить реакцию иностранных бизнесменов! Они, столкнувшись с таким блефом, были просто в шоке. Однако дальнейшие события еще более усугубили их разочарования.

В октябре в газетах появилось объявление Госкомитета по управлению имуществом и привлечению прямых инвестиций о конкурсе на продажу участка “Ак–Булак”. Здесь в течение

нескольких лет хозяйничала печально известная компания “Примекс центр ЛЛС”. Стартовая цена за 70 процентов госпакета акций была указана в 63,2 млн. сомов, а вместе с накопившимся долгом государству – 165 млн. сомов.

Но продавец слукавил. Он ни словом не обмолвился, что в результате нарушений технологических норм добычи угля этой белорусской компанией на участке произошло отставание вскрышных работ – образовалось почти 2 млн. тонн пустой породы. Новому хозяину, прежде чем приступить к работе, необходимо будет расчистить участок во избежание обвала. А на это потребуется, по подсчетам специалистов, около \$4 млн. Итого общая сумма финансовых вложений составит около \$8 млн. А запасы угля “Ак–Булака” равняются 2 млн. тонн.

Реально ли желание Госкомитета по инвестициям продать участок за такую цену, с таким долгом? Кроме этого, в первом полугодии разрез “Ак–Булак” заключил договор с Китаем о продаже и поставке угля в Кашгар по самым, что ни на есть демпинговым, ценам – по 30 долларов за тонну при реальных 37–38 долларах. По закону рынка теперь всем будет трудно конкурировать с этой ценой. А потребность китайской стороны в нашем угле – 400–500 тысяч тонн в год. Теперь любой может подсчитать, сколько валюты потеряла республика на одном только этом соглашении.

До последнего инвестор надеялся, что ситуация с оплатой за уголь прояснится, но ничего не изменилось, и он вынужден был отказаться от своих планов...

...Правительство постоянно заявляет, что республике очень нужны прямые иностранные финансовые вливания. В угольной промышленности, думаю, они тоже не были бы лишними. Насколько мне известно, в этом году Казахстан за воду и электроэнергию полностью рассчитался с нами, в качестве взаимозачета предоставив уголь. Начиная со следующего года республика уже должна будет покупать топливо через посредников за “живые деньги”. А ведь эти средства можно было бы направить на закупку собственного угля и тем самым поддержать свою угольную отрасль. Кстати, по качеству кара–кечинский уголь не хуже казахстанского.

Находясь в республике, специалисты консорциума интересовались и другими полезными ископаемыми. В их поле зрения попало Согутинское месторождение кварцевого песка. Мы дважды побывали там, встречались с экс-депутатом парламента, имеющим доверенность на месторождение, М.Калмурзаевым. Стороны оговорили цены, формы сотрудничества. Иностранная компания готова была вложить \$5 млн. в освоение Согуты.

Естественно, что потенциальный инвестор прежде захотел познакомиться и поговорить с потребителем песка – руководителями Токмакского стекольного завода. Состоялась встреча, на которой гости неожиданно узнали, что их просто-напросто ввели в заблуждение. Партнер, как оказалось, в два раза завысил закупочные цены на песок. Пока заводчане это растолковывали иностранцам, экс-депутат внезапно, ни с кем не попрощавшись, покинул их.

Этот случай стал еще одним серьезным предупреждением для инвесторов. Но, несмотря на разочарования, они продолжают считать Кыргызстан прекрасной страной, населенной добрыми гостеприимными людьми. Правда, имидж делового надежного партнера благодаря стараниям чиновников у республики изрядно подпорчен.

В Вашингтоне президент Аскар Акаев говорил “о завалах” перед инвесторами, которые пришлось “убирать и разгребать”. Теперь мы сами убедились, с какими трудностями приходится сталкиваться бизнесменам, пожелавшим вложить свой капитал в нашу экономику.

О каком инвестиционном климате мы печемся, если не можем до сих пор различить потенциальных инвесторов от мнимых, если не берем во внимание серьезные бизнес-проекты, реализация которых могла бы дать реальные плоды в борьбе с бедностью? Правильный выбор деловых партнеров, умное вложение средств в угольные разрезы дало бы дополнительно сотни рабочих мест в отдаленных районах республики. По заключению специалистов, сумма капитальных вложений в угольные месторождения, запасы которых превышают 2 млрд. тонн, занимает второе место после Кумтора. Это ведь огромный потенциал для страны!..

«Моя столица», 28 ноября 2002