

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №43 (719)



Почтовые индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 43 (719), ЧЕТВЕРГ, 23 НОЯБРЯ 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
БУМАГАМ – ПЕТ

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
А ЮРИСТЫ ПРОТИВ!

03

СТРОИТЕЛЬСТВО:
ВСЕ ЛИ ЗАСТРОЙЩИКИ
МОГУТ ПОЛУЧИТЬ
СУБСИДИИ?

07



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ФАРМРЫНОК
ТОЛЬКО НАЧАЛ
ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ

09

* Бриф-новости

Пора забыть

Такой совет дал премьер-министр Бакытжан Сагинтаев бизнесменам в ответ на их жалобы о существующих барьерах по вхождению на рынок алкогольной продукции в России и Белоруссии.

>> 2

Самостоятельность – не синоним бесконтрольности

В нюансах работы будущего финансового суда МФЦА пытались вчера разобраться депутаты мажилиса, рассматривая пакет поправок в некоторые конституционные законы.

>> 3

Блюстители спокойствия

Капитализация страхового сектора продолжает расти. За III квартал текущего года рынок увеличился на 3,2%, причиною чему послужило увеличение собственного капитала компаний. При этом наибольший рост активов наблюдается у компаний по страхованию жизни. Эффективность использования активов страховщиков выросла до 8,3% годовых, а прибыль сектора достигла показателей прошлого года.

>> 8

В Астане обсудили создание цифрового Шелкового пути

В Казахстане прошел первый Центрально-Азиатский День инноваций на тему «Исследования освещают дорогу к цифровому Шелковому пути». В 2018 году Huawei впервые в Казахстане планирует запустить глобальную программу «Семена для будущего».

>> 9

Дружба по необходимости или друзья по расчету?

Когда было объявлено о возможном слиянии АО «Народный банк Казахстана» и АО «Казкоммерцбанк», много говорили о негативном влиянии мегабанка на конкурентную среду в этом секторе. Но все понимали, если Народный не зайдет в ККБ, то нас ждут куда более печальные последствия. Банкиры предпочитали не комментировать действия правительства, регулятора и конкурентов, они готовились к условиям существования в новой среде.

>> 10

Черное золото заставит думать о трубе

Планы Казахстана по наращиванию нефтедобычи до 130 миллионов тонн в год после 2020 года заставляют уже сейчас нефтедобывающие компании и курирующий отрасль орган – министерство энергетики – задумываться о неизбежном наращивании транспортных возможностей страны. Ведь не секрет, что львиная доля добываемых в стране углеводородов идет на экспорт.

>> 12

Экспорт химической продукции

Объем производства за 2015 год составил около 250 млрд тенге, в физическом объеме производство выросло на 2,6%. По данным КС МНЭ РК, наблюдается увеличение ИФО на 4,2% в сравнении с аналогичным периодом 2016 года, в стоимостном выражении объем производства вырос на 13%.

>> 13

Особенности банковской тайны

Клиентов Bank RBK заверили, что им опасаться нечего

Регулирование

Традиционная пресс-конференция главы Национального банка РК Данияра Акишева началась с новости о вводе новых банкнот номиналом 500 тенге. Председатель НБ коротко рассказал о новом дизайне купюры и пояснил, что «работа по банкноте была начата еще в 2015 году, поэтому надписи выполнены на кириллице». Пресс-зал ломился от журналистов, большая часть вопросов которых касалась состояния банковского сектора. И первый в этом списке, конечно же, был Bank RBK. По странному стечению обстоятельств через несколько часов после заявлений г-на Акишева эта организация собрала СМИ на собственной пресс-конференции.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Как известно, НБ, правительство, национальные компании и корпорация «Казахмыс» подписали соглашение по оздоровлению этого БВУ 7 ноября.

«Напомню, что в ближайшее время банк получит поддержку со стороны Национального банка на сумму 243,7 млрд тенге, а после выполнения необходимых корпоративных процедур новый инвестор осуществит докапитализацию банка на сумму 160 млрд тенге. Необходимо понимать, что процесс оздоровления банка не может быть осуществлен за один день и требует определенного времени для выполнения всеми сторонами соглашения необходимых корпоративных процедур, принятия соответствующих решений на уровне правительства и Национального банка», – сообщил Данияр Акишев, глава Нацбанка РК.

Позже, на пресс-конференции RBK, стало известно, что часть денег уже переведена на счета банка.

«Мы уже получили 60 млрд тенге докапитализации. До 19 января получим еще 100 млрд тенге за-



В. Ким: «Сегодня банк стоит 0 тенге. Мы в течение двух недель работали, привлекали аудиторов и решили, что «Казахмыс Холдинг» станет единым акционером».

вого капитала. На сегодняшний день мы получаем первый транш от Нацбанка в размере 120 млрд тенге по программе оздоровления, на сегодня 160 млрд тенге от инвестора, до 19 января 2018 года будет предоставлено 203 млрд тенге, итого свежая ликвидность составит 363 млрд тенге», – охотно пояснил председатель совета директоров Bank RBK Пол Торстен.

Новый владелец банка Владимир Ким сообщил, каким образом была совершена данная сделка. «Я был как миноритарный акционер в банке, находился в стороне от управления. Для меня участие – как одно из направлений бизнеса. «Казахмыс Холдинг» имел счета в банке, мы присутствовали как миноритарные акционеры, ждали увеличения стоимости. Сегодня банк стоит 0 тенге. Мы в течение двух недель работали, привлекали аудиторов и решили, что Ким заходит как акционер, и «Казахмыс Холдинг» в лице меня будет присутствовать, станет единым акционером. Сейчас компания владеет 90% капитала, 100 млрд тенге за-

ходит до 19 января, и будет 99% у «Казахмыс Холдинга», – рассказал предприниматель.

Однако тональность речи спикера резко менялась, когда журналисты просили их пояснить суть сделки, совершенной 7 ноября. Главный акционер банка сухо заявил, что над документом сутками работали все участники соглашения.

«В июне я посмотрел документы и увидел, что идут колоссальные оттоки ликвидности. Это был не квазигосударственный сектор, не государственные предприятия – это были физические и юридические лица... Пока рано говорить о результатах нашей внутренней проверки и, возможно, внешней проверки. Правоохранительные органы будут работать над этим... В итоге был подписан документ, который мы на сегодняшний день не можем до конца раскрыть», – заключил Владимир Ким.

Злые языки поговаривают, что новый акционер, регулятор и прочие участники договора долго не могли прийти к соглашению

из-за депозитов национальных компаний, которые были открыты в RBK. Причем, огласить список депозитодержателей из числа национальных компаний отказываются все спикеры.

«Там обширный список национальных компаний, и пока мы все озвучить не можем. Документ не является тайной, он скорее для служебного пользования», – поделился Владимир Ким.

Однако источники, знакомые с ситуацией, утверждают, что депозиты в этом банке хранятся немалые и пока они «заморожены», нацкомпании не смогут их снять в течение ближайших 5 или 15 лет. Также предполагается, что доходность по ним составит всего 1%.

«Подписано рамочное соглашение, в котором освещены все вопросы по оздоровлению банка. Эта информация (о депозитах нацкомпаний. – «КЪ») может быть озвучена после завершения процедуры, но пока она не может быть раскрыта, так как на данный момент соглашение имеет конфиденциальный характер по причи-

не содержания в нем банковской тайны», – отметил глава НБ РК.

В настоящее время новый акционер и менеджмент банка сосредоточены на работе по очистке кредитного портфеля финансовой организации. Большая часть сомнительных займов будет переведена в специально созданную компанию.

«Если мы сейчас отдадим 595 млрд (тенге. – «КЪ») сомнительных займов в специально созданную компанию, я думаю, что вопрос о наших активах сам по себе отпадет... Мы уже выполняем наши обязательства, и клиенты, вкладчики могут свободно забрать свои деньги. Но мы будем бороться за каждого клиента. Я заверяю, что после очистки баланса банка он будет одним из лучших на рынке Казахстана. Компания «Казахмыс Холдинг» будет вести жесткий контроль над менеджментом, и клиенты всегда будут в центре нашей стратегии», – поделился оптимистичным прогнозом Пол Торстен.

10 >>

Подсказки для разведсообществ

В фокусе

Исследования германского Фонда имени Фридриха Эберта в рамках проекта «Молодежь Центральной Азии» позволяют делать прогнозы и создавать политико-экономические стратегии по развитию отношений со странами региона.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОФ

Региональное представительство Фонда имени Фридриха Эберта, имеющее непосредственное отношение к социал-демократической партии Германии, в минувший понедельник провело в Алматы заключительную презентацию серии публикаций «Молодежь Центральной Азии». В период с 2014 по 2016 год исследователи одного из самых влиятельных в ФРГ фондов опросили по тысяче молодых граждан Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана в возрасте от 14 до 29 лет, которые проживают как в городах, так и в сельской местности всех регионов этих стран. Полученные ответы на вопросы по самым различным аспектам жизни молодых людей, проживающих в странах Центральной Азии, оформлены в виде солидных по своим



Исследования фонда им. Ф. Эберта позволяют спрогнозировать политико-экономическое развитие стран ЦА. Фото: Shutterstock

объемам книг, которые наверняка заинтересуют не только социологов и политологов, но и представителей властных структур, а также сотрудников всевозможных разведывательных сообществ. Дело в том, что эти публикации позволяют понять общественные настроения и потребности людей, а заодно спрогнозировать на среднесрочную перспективу политико-экономическое развитие стран региона.

Политкорректность с заковыкой

Надо заметить, что спектр интересов нынешних исследований

этого германского фонда весьма обширен: от того, с кем живут молодые граждане государств Центральной Азии и какими пользуются бытовыми приборами в повседневной жизни, до их отношения к различным национальностям и степени доверия к действующим в их странах политическим институтам. Обращает на себя внимание и сама постановка вопросов. Они составлены настолько умно, что предьявить им какие-либо претензии, скажем, во вмешательстве во внутренние дела страны, где проводились исследования, в принципе невозможно. Во-первых,

потому что все вопросы были составлены при непосредственном участии экспертов из местных неправительственных организаций. Во-вторых, все они, даже те, которые имели отношение к большой политике, отличались явной политкорректностью.

К примеру, вряд ли кому на бытовальском уровне могут прийти такие вопросы, как «Употребляете ли вы табачные изделия?» или «Принимаете ли вы алкоголь?». Ну согласитесь, на первый взгляд ничего особенного. Однако полученные на них ответы, из которых выходит, что молодых казахстанцев, употребляющих алкоголь и табачные изделия, можно встретить чуть ли не в два раза чаще, нежели их сверстников из Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана, позволяют сделать выводы как экономического, так и политического плана. Так, учитывая, что в Казахстане относительно регулярно курят 23,9% и достаточно часто употребляют алкогольные напитки 11,7% молодых людей (в Кыргызстане таких соответственно 20,5% и 3,2%, в Таджикистане – 12,6% и 3,4%, а в Узбекистане – 7,4% и 6,2%), можно сделать заключение: именно в эту страну инвестиции в производство алкогольной и табачной промышленности будут оправданы. Как будут актуальными и договоры о расширении импорта лекарственных препаратов и медицинских

изделий. А вот производство безалкогольных напитков быстрее всего окупится в Узбекистане. И не только потому, что там самая большая численность населения среди стран Центральной Азии, но и потому, что узбекская молодежь меньше подвержена вредным привычкам. Впрочем, есть в этом безобидном вопросе и политическая подоплека. Достаточно низкий процент молодых людей, употребляющих спиртные напитки и табачные изделия, косвенно указывает на возрастающую роль ислама, особенно в Кыргызстане и Узбекистане.

Интернет против телевизора

Не менее интересной выглядит заданная участникам фокус-групп из стран Центральной Азии и серия вопросов по поводу использования молодежи Интернетом. Из нее выходит, что 88% молодых людей из Казахстана более-менее регулярно заходят во Всемирную сеть. Второй по этому показателю с 68% является молодежь Кыргызстана. Тогда как на территории Узбекистана и Таджикистана, похоже, еще далеко не везде имеется доступ к Интернету. Иначе чем еще можно объяснить, что этим явным благом цивилизации пользуются лишь 39,8% молодых жителей Узбекистана и 33,3% таджикской молодежи?

3 >>

Пора забыть



По итогам 9 месяцев 2017 года экспорт обработанных товаров вырос на 22% и составил \$11,1 млрд. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Экспорт

Такой совет дал премьер-министр Бакытжан Сагинтаев бизнесменам в ответ на их жалобы о существующих барьерах во вхождении на рынки алкогольной продукции в России и Белоруссии. Фактически премьер поставил в этом вопросе точку, прямо сказав, что этот рынок соседние страны не откроют никогда. И посоветовал бизнесу сосредоточиться на других направлениях.

Салим САКЕНОВ

Определенные успехи у Казахстана, как экспортера готовых товаров, уже есть: страна занимает 52 место среди крупнейших стран-экспортеров, в общей сложности экспортируя более 800 товаров обрабатывающего сектора в 113 стран мира. Страна является лидером по поставкам урана, меди, титана, ферросплавов, желтого фосфора, муки, хлопкового масла, пшеницы, семян льна. За последние 5 лет существенно улучшилась качественная структура экспорта, треть поставленной продукции за рубеж приходится на несырьевой сектор экономики.

На заседании правительства министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек привел такие данные: по итогам 9 месяцев 2017 года экспорт обработанных товаров вырос на 22% и составил \$11,1 млрд. Увеличились поставки ферросплавов, нефтепродуктов, меди, металлопродукта, пропана и бутана, цинка. Доля обработанных товаров в общем объеме экспорта

составляет 32%, что на 7% превышает показатель 2012 года (на 4% превышает показатель 2010 года – это начало реализации ГТИИР).

Так, впервые Казахстан экспортирует электровозы, тепловозы в Туркменистан, Таджикистан, Азербайджан, Кыргызстан, Украину. Автомобили, собранные в Казахстане, экспортируются в Таджикистан, Узбекистан, Кыргызстан, Китай. Ведется работа по продвижению пассажирских вагонов, рельсов и продукции военно-промышленного комплекса казахстанского производства на экспорт. Выросли поставки трансформаторов отечественного производства на 60% – объем экспорта достиг \$21 млн, а недавно запущенный Уральский трансформаторный завод экспортирует 96% доли своей продукции за рубеж. Также наблюдается тенденция по увеличению экспорта аккумуляторов до 1,2 млн штук – почти на \$35 млн. Аккумуляторы начали экспортировать на Ближний Восток, Кавказ и Беларусь.

Отечественные продукты питания пользуются большим спросом за рубежом, суммарный объем экспорта – более \$2 млрд, или 145 млн тонн продукции. В частности, начались поставки мясной и птицеводческой продукции в Афганистан, ОАЭ и Иран, растительного масла и меда в – Китай.

Поставки на внешние рынки казахстанской фармацевтической продукции выросли на 34% – до \$19 млн. Помимо основных рынков сбыта, фармацевтические препараты и медицинские изделия были впервые экспортированы в Монголию и Вьетнам. Металлургическая и химическая продукция расширяет рынки сбыта и выходит на рынки США и Европы.

Россия, Центральная Азия и Китай остаются основными рынками сбыта обработанной продукции

казахстанского производства.

Министр напомнил, что эти результаты – заслуга не исключительно бизнеса. С 2010 года правительством страны ведется усиленная работа по стимулированию экспорта – это сервисная и финансовая поддержка. За семь лет экспортерам была оказана страховая поддержка на сумму более 107 млрд тенге, торговое финансирование на 13,8 млрд тенге и предэкспортное финансирование на 4,1 млрд тенге.

«В рамках сервисной поддержки экспортеров охвачено 1500 производителей, которые смогли заключить экспортные контракты более чем на \$2 млрд. Так, 1 бюджетный тенге, затраченный на поддержку экспортеров, принес 37 тенге в виде экспортных контрактов. Помимо этого были возмещены затраты 199 экспортерам на 1,6 млрд тенге», – отметил Женис Касымбек.

Однако этих мер сегодня недостаточно. По словам министра национальной экономики Тимура Сулейменова, в первую очередь не хватает объема выделяемых средств. «У нас порядка 0,2–0,3% от ВВП направляется на поддержку экспорта, на в некоторых странах это до 4,5–5%. Те, кто достиг прорыва в экспорте, значительные суммы средств направляют на поддержку и стимулирование экспорта. Поэтому без наращивания финансовой поддержки со стороны государства в этом направлении тяжело будет также реализовать наш экспортный потенциал», – сказал министр.

С другой стороны, заметил он, развитию экспорта препятствует и «низкая готовность казахстанских предприятий делать что-то даже на перспективных рынках сбыта». «На примере Белоруссии мы делали анализ по 47 перспективным экспортным позициям, по 39 по-

зициям не было интереса со стороны казахстанских предприятий вообще. Всего лишь по 8 позициям из 47 мы выявили потенциальных экспортеров, которые заинтересованы в выходе на белорусский рынок, привлечении финансовых ресурсов и других мер господдержки», – сказал Сулейменов.

Министр обратил внимание и на необходимость снижения в первую очередь транспортных издержек отечественных экспортеров, для которых именно транспортно-логистическая составляющая является одной из самых затратных. Но решать эту проблему необходимо «очень аккуратно, потому что мы члены ЕАЭС и ВТО, соответственно прямых экспортных субсидий мы не можем допускать».

Глава Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Аблай Мырзахметов в ответ на это заметил, что Россия, несмотря на свое членство в ЕАЭС, и в ВТО, не отказывается от дополнительных мер поддержки своих экспортеров, активно применяя субсидирование транспортных расходов, компенсируя затраты за патентование за рубежом, выплачивая компенсации по экспортным кредитам и так далее. Кроме того, добавил он, многие страны, в том числе Россия, несмотря на все договоренности в рамках интеграционных объединений, применяют меры защиты своих внутренних рынков. И в качестве примера привел ситуацию с многолетними неудачными попытками казахстанских производителей зайти на рынок алкоголя в России и Белоруссии.

«Аскар Исабекович, вы поднимаете вопрос относительно алкогольной продукции, Россия, Белоруссия. Ну надо забыть о них. Не откроют никогда. У нас хватало куда идти в той же России, в той Белоруссии, другие направления. Лучше силы не тратить на эти вещи. Лучше на другие секторы все силы бросить», – откомментировал глава правительства эту ремарку главы НПП.

Со своей стороны премьер отметил, что рост несырьевого экспорта действительно идет, однако в стоимостном выражении разница в сравнении с прошлым годом невелика – всего порядка \$100 млн. «Надо наращивать объемы. В то же время нельзя потерять те рынки, куда мы уже заходим», – подчеркнул Сагинтаев.

Потерять рынки, как ни странно, казахстанские производители могут из-за несогласованности внутри страны. Глава правительства привел пример с тарифами на железнодорожные перевозки, когда контракты на доставку грузов заключаются изначально по одним тарифам, но стоит лишь товаропроизводителю увеличить объем – увеличиваются и тарифы на перевозку. «А если идет пересмотр тарифа на повышение, то естественно, сразу же теряет рынок. Здесь внутри компаний такого не должно быть. Наоборот, раз мы дав тот тариф, захватили рынок, надо теперь стимулировать. То есть интересы национальной компании не должны идти в противоречие с тем, что идет у нас в рамках экспортной политики», – категорично заявил премьер.

Он дал поручение недавно созданной национальной компании «Казахэкспорт» устранить существующие барьеры в продвижении экспорта и активизироваться. А вот возможность увеличения финансирования для поддержки экспортеров будет рассмотрена в лучшем случае при уточнении бюджета страны на 2018 год. Или же при формировании проекта бюджета на 2019 год – если этому будет способствовать общая экономическая ситуация.

Бумагам – нет

Сферу оказания государственных услуг продолжат модернизировать

Нововведение

В скором будущем граждане обещают избавиться от частей доходов в ЦОНах за справками, автоматизировать оформление свидетельства о рождении ребенка и получение специальных пособий.

Семен ГОРБУНОВ

Такое светлое будущее казахстанских ЦОНов представил министр информации и коммуникаций Даурен Абаев депутатам мажилиса на «правительственном часе». Он проинформировал, что в настоящее время из 746 существующих в стране государственных услуг через госкорпорацию «Правительство для граждан» казахстанцы могут получить 621 услугу, или более 83%. 452 вида госуслуг доступны на портале электронного правительства. За год с его помощью оказано свыше 190 миллионов электронных услуг.

Но поскольку предела совершенству, как известно, нет, всю систему оказания госуслуг необходимо модернизировать. До конца года планируется начать реализацию проекта «Услуга без справок» (Paper free). Министр объяснил эту инициативу созданием дополнительных удобств для самих граждан.

Так, анализ работы Государственной корпорации показал, что за 2016 год оказано более 37 млн государственных услуг, из которых более 23 млн или 65% составляют электронных справки. При этом наибольшее количество приходится на 5 справок (более 95% всех электронных справок): адресная справка – 15 млн, об отсутствии недвижимости – 2,6 млн, о зарегистрированных правах – 2,5 млн, о пенсионных отчислениях – 2 млн, об отсутствии (наличии) судимости – 1,4 млн.

«В этой связи на веб-портале электронного правительства до конца текущего года будет реализован специальный механизм получения персональных данных третьими лицами. Обязательным условием будет получение посредством sms-уведомления разрешения гражданина, на которого требуется справка. Кроме того, по проекту «Цифровой Казахстан» планируется реализовать мероприятия по интеграции информационных систем заинтересованных государственных органов. Данные меры позволят оптимизировать перечень документов, которые гражданам приходится постоянно заказывать», – заявил Абаев.

Вполне логично, что здесь сразу же возник вопрос о надежности защиты данных граждан, особенно в свете недавнего скандала, когда сотрудники ЦОНа выдали без согласия человека всю его личную информацию сотруднику банка. Депутаты напомнили министру об этом, он со своей стороны факт признал и заверил, что виновные были наказаны. Но дальше объяснил – это был единичный случай, а все остальные жалобы – лишь забывчивость самих граждан.

В будущем же министерство рассчитывает вообще убрать присутствие человека-оператора из ЦОНов. В ближайшее время в Астане планируется запустить Digital-ЦОН, где будет полностью автоматизировано получение государственных услуг без участия операторов ЦОНа.

Еще одно новшество – внедрение так называемого проактивного принципа оказания государственных услуг полностью в электронном формате, без обязательного физического присутствия. Например, после рождения ребенка его родители автоматически будут поступать sms-уведомления с предложениями указать ФИО ребенка для получения свидетельства о рождении, номер счета – для оформления пособий, и адресных данных – для постановки в очередь в детский сад. Заявителю же будет необходимо только забрать результат государственной услуги в Госкорпорации или заказать доставку результата услуги на дом.

Мажилисмены со своей стороны претензий непосредственно к системе оказания госуслуг в лице госкорпорации не высказывали. Как заметила Майра Айсина, корпорация – это фронт-офис, проще говоря – исполнители, произво-

дителями же госуслуг являются госорганы. В них и кроется проблема: «Государственные органы не заинтересованы во включении новых услуг в реестр госуслуг, понятно, что данные услуги тогда автоматически попадут в поле зрения оценки и контроля, а также потребуют разработки стандартов и регламентов. Отсюда – скрытое, а иногда и явное сопротивление госорганов».

Депутат напомнила о возникшей в начале года проблеме с временной регистрацией граждан по месту жительства, когда ЦОНЫ не справлялись с наплывом граждан, не желающих оказаться в списке нарушителей закона. Проблема заключалась в банальной нехватке сотрудников миграционной службы. Эта проблема, по словам Айсина, не решена до сих пор.

На проблему несогласованности действий госорганов и отсутствия интеграции баз данных обратил внимание и председатель комитета мажилиса по экономической реформе и региональному развитию Нуртай Сабылянов. По его словам, сегодня достаточно низкая эффективность деятельности по автоматизации и переводу государственных услуг в электронный формат. Согласно реестру, более половины государственных услуг автоматизированы полностью либо частично, то есть из 746 госуслуг порядка 300 оказываются в бумажном формате. Однако, по данным агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции, в 2016 году госорганами из 142,8 млн оказанных госуслуг лишь 35% (50,4 млн) предоставлено в электронном формате.

К «лидерам» с наибольшим удельным весом госуслуг в бумажной форме относятся – здравоохранение (2016 год – 45 млн услуг, 8 месяцев 2017 года – 19 млн), сельское хозяйство (2016 г. – 5 млн, 8 месяцев 2017 г. – 2,5 млн) и органы внутренних дел (2016 г. – 4 млн, 8 мес. т.г. – 2,3 млн). При этом госуслуги именно этих ведомств наиболее востребованы.

Помимо этого в настоящее время более 65% услуг, оказываемых Госкорпорацией, а это порядка 24 млн услуг, составляют электронные справки, которые граждане получают для предоставления в различные госорганы.

«То есть из-за неинтегрированности информационных систем граждане для получения одной госуслуги вынуждены бегать за получением других справок и документов, имеющихся в информационных системах госорганов. Думаю, пора прекратить эту практику и искусственно увеличивать количество оказываемых услуг, а также изменить подходы и показатели – измерять не количество автоматизированных услуг, а сколько жизненных ситуаций охвачено онлайн-услугами. Назрела необходимость переходить на принцип «одного заявления». Иначе какой смысл автоматизации, если в итоге предпринимателю, чтобы запустить бизнес, нужно получать несколько услуг, часть из которых в итоге оказывается на бумажных носителях или автоматизирована только подача заявления. Получается, что средства на автоматизацию выделяются, осваиваются, а достигнута ли цель гражданина или предпринимателя, никто не волнует?!» – возмутился Сабылянов.

При этом даже существующие информационные системы отличаются своей незаполненностью, а у ряда госорганов электронный архив и вовсе отсутствует. В качестве примера депутат привел архивы по пенсионным и социальным выплатам: архивы на 98% заполнены делами со сроком хранения от 5 до 75 лет, и они ежегодно пополняются порядка 394 тыс. «снятыми» делами. Между тем даже «исключение просто распечатки, прошивки и хранения дел по данному направлению позволило бы сэкономить порядка 350 млн тенге в год». «И это без учета затрат на систематизацию, копирование и других действий, связанных с поиском и предоставлением данных сведений по запросам, что обходится государству в кругленькую сумму. Скажу прямо, вопрос не только в экономике, там элементарно специалистам сидеть негде из-за гор бумаг. Не завершена оцифровка архивов ЗАГС и недвижимости, данные которых являются одними из наиболее востребованных для казахстанцев», – подчеркнул он.

Американская компания AES построит терминал сжиженного природного газа во Вьетнаме

В ходе официального визита Президента США Дональда Трампа во Вьетнам, корпорация AES подписала Меморандум о взаимопонимании с вьетнамской государственной нефтегазовой компанией PetroVietnam Gas (далее – PV Gas). В церемонии подписания меморандума приняли участие Президент Социалистической Республики Вьетнам г-н Чан Дай Куанг и президент Соединенных Штатов г-н Дональд Трамп.

В соответствии с соглашением AES будет сотрудничать с PV Gas на проекте терминала сжиженного природного газа (далее – СПГ) «Сон Му» в провинции Биньхуан на юге Вьетнама. Проект терминала СПГ «Сон Му», играют важную роль в энергетической промышленности Вьетнама путем диверсификации источников газа, а также удовлетворения растущего спроса на СПГ / газ и электроэнергию во Вьетнаме в предстоящие годы. «AES является активным инвестором во Вьетнаме с 2010 года, и мы продолжаем активную работу по разработке устойчивых энерге-



тических решений, которые будут способствовать экономическому и социальному развитию страны, включая возобновляемые источники энергии и природный газ. Интеграция нескольких источников энергии поможет обеспечить надежность энергоснабжения, поскольку страна продолжает расти», – сказал Марк Грин, президент евразийского стратегического бизнес-подразделения AES.

После церемонии подписания, Рэй У. Уошберн – президент и главный исполнительный директор Корпорации частных зарубежных инвестиций вручил письмо о намерениях Марку Грину. В письме говорится о строительстве терминала СПГ и электростанции с комбинированным циклом мощностью 2 250 МВт во Вьетнаме, который

обеспечит порядка 5% мощности по выработке электроэнергии в стране и поддержит ее дальнейшее экономическое развитие.

«Мы очень рады возможности поддержать AES и надеемся на то, что это будет способствовать надежному инвестированию во Вьетнамскую энергетическую инфраструктуру и снабжение», – добавил Уошберн.

При этом инвестор ушел из Казахстана, после того как 1 октября 2017 года AES передала в собственность государству Казахстана Усть-Каменогорскую и Шульбинскую ГЭС после 20 лет работы в стране.

Корпорация AES является мировой энергетической компанией Fortune 200, работающей в 16 странах мира и насчитывающей штат 18 000 сотрудников.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altos Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:
Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 344-04-07,
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:
Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07,
d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:
Мария ТОРЕБАЕВА
Тел. +7 (727) 344-04-07,
m.torebaeva@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Аиша ТЕМЕРЖАНОВА
Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция:
«Власть и бизнес»
Ербол КАЗИСТАЕВ
«Компании и рынки»
Вячеслав ШЕКУНОВИЧ
«Тенденции»
Айгуль ИБРАЕВА
«Культура и стиль»
Елена ШТРИТЕР

Фотограф:
Олег СТИВАНК
Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:
Раназан БАЙРАМОВ,
g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Елена ГРИБАНОВСКАЯ
Елена ШУМКИНА

Представительство
в г. Астане:
г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,
оф. 201 В, Б/Б «Держав»,
по вопросам размещения
рекламы обращаться
по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель
представительства в г. Астане:
Рустем АЛИЕВ
Тел. +7 701 422 04 15,
astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:
Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Эспр»
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Самостоятельность не синоним бесконтрольности



По словам министра М. Бекетаева, к судьям финансового суда МФЦА не будет требований по гражданству.
Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Законодательство

В нюансах работы будущего финансового суда МФЦА пытались вчера разобраться редакция «Курсивъ», рассматривая пакет поправок в некоторые конституционные законы. В числе прочих норм были и изменения в конституционный закон «О Международном финансовом центре «Астана», регламентирующие порядок назначения судей в финансовый суд.

Салим САКЕНОВ

Министр юстиции Марат Бекетаев, выступая перед депутатами, пояснил, что поправки «в целях приведения в соответствие с Конституцией нашей страны уточняются, что в пределах города Астаны особый правовой режим применяется в финансовой сфере». «В качестве органов центра создаются управляющий центром и международный арбитражный центр. Контроль использования выделяемых центру бюджетных средств будет осуществляться совместно с Министерством финансов и управляющим центром. Председатель и судьи центра назначаются и освобождаются президентом Республики Казахстан по рекомендации управляющего

центром», – перечислил министр список изменений.

При этом он подчеркнул, что к судьям финансового суда МФЦА не будет требований по гражданству – соответственно, судьями смогут быть как граждане Казахстана, так и граждане других государств.

«Мы предполагаем, что такая возможность важна именно сейчас, когда необходимо дать комфорт и уверенность иностранным инвесторам в том, что судьи будут способны применять английское право и будут обладать соответствующей квалификацией, знаниями и опытом», – объяснил он.

Депутаты подняли вопрос о возможном столкновении двух правовых систем – английского права, на основе которого будет работать финансовый суд, и континентального, на котором построена казахстанская правовая система. Глава Минюста признал, что некоторый риск действительно существует, но серьезных опасений при этом он не вызывает.

«В практическом плане мы предполагаем, что больших проблем не будет. Во-первых, биржевые сделки, которые предполагается заключать на МФЦА, в достаточной степени стандартизированы и наше казахстанское законодательство практически повторяет требования международной практики по биржевым сделкам. Что касается нестандартных договоров и сделок, то здесь у наших компаний уже есть опыт, многие работают с иностранными партнерами и в договорах

предусматривают, что английское право является применимым правом. И касательно юристов, которые предварительно смотрят такие договоры и сделки, их тоже уже в Казахстане достаточно, они обладают опытом и знаниями», – считает г-н Бекетаев.

Помимо возможного конфликта двух правовых систем у депутатов возник и вопрос по подконтрольности выделяемых из бюджета средств МФЦА. Законодательство предусматривает, что порядок контроля за целевым и эффективным использованием этих средств определяется совместным актом управляющего МФЦА и Министерства финансов. Однако председатель мажлиса Нурлан Нигматулин не преминул акцентировать на этом внимание, подчеркнув: самостоятельность центра не означает отсутствие ответственности, тем более – за использование бюджетных средств.

«Вы всегда должны помнить, что Счетный комитет будет осуществлять контроль как за целевым, так и за эффективным использованием бюджетных средств, которые будут выделяться МФЦА. Бесконтрольных денег не должно быть. Это вы должны понимать. Самостоятельность самостоятельности, но если средства государственного бюджета будут выделяться, Счетный комитет будет контролировать эффективность и расходы каждого тына из бюджета», – предупредил он руководство МФЦА.

А юристы против!

Точка зрения

На состоявшемся в Алматы XII Казахском форуме корпоративных юристов Арман Бердалин, партнер «Саят Жолши и Партнеры», попытался соединить теорию и практику. И признал, что ни то ни другое не работает в применении к отечественному законодательству, если его использовать при реорганизации юридических лиц. Как выяснил корпоративный юрист, в этом направлении отсутствует правильное регулирование, нужно выделять корпоративное право в отдельную сферу.

Владислав ЩЕКУНСКИХ

В качестве практического примера Арман Бердалин использовал стандартную ситуацию – присоединение одного акционерного общества к другому.

«Прошу обратить внимание на теоретическую основу, потому что практика показывает, что без нее мы можем прийти к ошибке, или в тупик, или к противоречивым выводам, – говорит представитель «Саят Жолши и Партнеры». – Так, место корпоративного права в системе права РК до сих пор не определено. Все чаще я слышу мнения о том, что корпоративное право – это какая-то обособленная, самостоятельная, но все-таки это часть гражданского права. Я с этим категорически не согласен. Потому что различны и предмет, и метод, и субъектный состав. Если мы посмотрим на корпоративные отношения с точки зрения цивилиста, то у нас сумасшедший дом – внутри субъекта правая рука разговаривает с левой ногой. С точки зрения гражданского права это невозможно, потому что все это есть представители одного и того же юрлица. Вместе с тем я уверен, что в рамках гражданского права корпоративному праву очень тесно. У нас возникают сложности с тем, что отсутствует понятие, что такое реорганизация. Как только мы спрашиваем, что такое реорганизация, нам приводят пример: это слияние, присоединение, в общем, пять форм. Это есть и в законе, и в научной литературе. Я пытался докопаться и до наших профессоров с этим вопросом – ответа нет».

Также эксперт рассказал о практической стороне этого теоретического вопроса. Когда юристы применяют гражданско-правовой подход, тогда они могут сказать, что реорганизация – это действие, направленное на возникновение изменений прав и обязанностей. То есть это сделка. А к ней применимы все положения, которые применимы к сделкам в том же самом корпоративном праве. То есть для того, чтобы принять решение общим собранием участников, надо его вначале провести, чтобы его участники приняли решение об этой самой сделке. По мнению юриста, это – бессмысленные действия. Тем более что постановлением правительства можно ввести и новые виды реорганизации.

Не ясен до конца и вопрос о допустимости реорганизации с участием компаний различных организационно-правовых форм, например присоединение ТОО к АО или выделение из АО ТОО. По мнению Армана Бердалина, это в принципе недопустимо, потому что тут действуют различные правовые отношения, подход к формированию деятельности, организации



По мнению юристов, участвовавших в XII Казахском форуме, в рамках гражданского права корпоративному праву очень тесно

компаний, различные цели. Либо это объединение для непосредственного участия партнеров, либо это привлечение инвестиций, где акционеры могут вообще ничего не смыслить в этом бизнесе, быть пассивными.

Юрист также выяснил, что выделение в АО и в ТОО у нас происходит по-разному: «С точки зрения законодательства о ТОО, когда из дочерней компании происходит выделение, то, грубо говоря, «отпочковывается» «сестра». Участником «сестры» становится материнская компания. В акционерных обществах у нас вертикаль снисходит еще ниже. В результате реорганизации у дочерней компании образуется еще одна дочерняя компания. А материнская компания становится «бабушкой». В связи с этим вопрос в чем тогда разница между выделением в АО и созданием дочерней компании в АО. С моей точки зрения, абсолютно бессмысленный подход. Необходимо вернуть общий подход, который предусмотрен в законе о ТОО».

Очень большой вопрос – судьба уставного капитала при реорганизации ТОО. Что касается акционерного законодательства, то там все понятно – в результате таких-то форм реорганизации получается коэффициент обмена. В отношении ТОО этого нет абсолютно. Должен ли уставный капитал при разделении ТОО на две компании делиться пропорционально активам и пассивам? У нас этот вопрос никак не урегулирован. Возможно, существуют ситуации, в которых такое разделение невозможно. Например, когда был введен минимальный уставный капитал. В этом случае можно ликвидировать в течение года обе компании, потому что имеет место нарушение законодательства.

Партнер «Саят Жолши и Партнеры» поделился опытом в вопросе реорганизации компаний: «Недавно у нас имело место присоединение одного АО к другому. И там, и там был единственный акционер. В Гражданском кодексе (пункт 1 статьи 48) написано, что орган, принявший решение о реорганизации, обязан уведомить об этом кредиторов. С точки зрения гражданского права это несурзанность, потому что орган – это не субъект права, а образование, через которое юрлицо получает права и обязанности. Когда мы принимаем решение на общем собрании участников о реорганизации и в этой связи мы должны кого-то уведомить, то кто фактически это будет делать? По общему правилу это должен быть исполнительный орган, как

лицо, представляющее общество во взаимоотношениях с третьими лицами. Но поскольку закон требует буквально, чтобы это был орган, соответственно, мы должны обозначить это. Если мы кого-то обозначаем, то, соответственно, у нас возникает представительство, а это означает наделение полномочиями. Достаточно ли указать в протоколе, что мы обозначили это лицо в качестве доверенного лица, либо мы должны выдать доверенность? Если мы выдаем доверенность, то необходимо ли, чтобы эта доверенность была подписана каждым из участников, в данном случае акционерами? А если кто-то из акционеров против этого и занимал активную позицию или отсутствует?



Все чаще я слышу мнения о том, что корпоративное право – это какая-то обособленная, самостоятельная, но все-таки это часть гражданского права. Я с этим категорически не согласен. Потому что различны и предмет, и метод, и субъектный состав.

Арман БЕРДАЛИН, партнер «Саят Жолши и Партнеры»

Мы по законодательству обязаны уведомить всех кредиторов. Кто такой кредитор? Если мы начинаем к этому вопросу относиться с точки зрения буквального толкования, то перечень кредиторов стремится к бесконечности, потому что гражданско-правовые отношения изменяются, прекращаются, возникают, и перечень кредиторов меняется очень часто. С моей точки зрения, это невозможно исполнить. Кредиторы – это не только те физические и юридические лица, которые являются контрагентами по сделкам, но и государство, и работники, и акционеры, и та же самая НПП, которой мы должны заплатить членские взносы, и так далее. Мы для себя определили, что должны к этому подходить взвешенно и консервативно, и ограничивались перечнем кредиторов, которые существуют по данным бухгалтерского учета».

Подсказки для разведсообществ

<< 1

В этой связи неудивительно, что, за исключением Казахстана, молодые люди в других центральноазиатских странах чаще смотрят телевидение, которое из-за существующих там политических особенностей максимально подвержено цензуре. Кстати, любопытная деталь – в большинстве своем молодые люди стран региона используют интернет прежде всего для коммуникации между собой, а уж затем для просмотра фильмов и прослушивания музыки, а также для поиска и получения различного рода достоверной информации. Последний пункт особенно характерен для Кыргызстана и Таджикистана, что говорит о неудовлетворенности молодежи подачей, например, новостей, распространяемых традиционными средствами массовой информации.

Прозвучали во время презентации сравнительного обзора исследований «Молодежь Центральной Азии» и тревожные звонки для правительств всех четырех стран региона. Ведь в ходе проведенных опросов выяснилось, что немало молодых людей из-за существующих по месту своего проживания социально-экономических проблем хотят либо уехать в более крупные города своих стран, либо вовсе покинуть свою родину. «Внутренняя миграция оказалась более динамичной. На вопрос «Хотели бы вы переехать в другой город в

Политизированность молодого населения стран ЦА намного выше необходимого для внутренней стабильности уровня – 5%. В Казахстане – 17,7%, в Кыргызстане – 13,6%, в Таджикистане – 13,2%, а в Узбекистане – 24,2%. То бишь есть о чем задуматься

пределах своей страны?» положительно ответили 15% казахстанцев, 16% молодежи Кыргызстана и 17% молодых людей из Таджикистана. Меньше в Узбекистане – 6%. Внешняя миграция менее динамична – около 10%, – заметила проводившая сравнительный обзор директор казахстанского исследовательского института «Общественное мнение» Ботагоз Ракишева.

Там – да, здесь – неизвестно

Между тем обращает на себя внимание, что значительная часть молодых людей, желающих уехать из своих стран, отдают предпочтение России. В частности, в РФ, пусть и на некоторое время, из 10% потенциальных внешних мигрантов из числа молодежи намерены уехать 54,7% казахстанцев, 41,8% граждан Кыргызстана, 64,4% молодых жителей Таджикистана и 32,3% узбекистанцев. Это еще не

все. Оказывается, 74% молодых людей Центрально-Азиатского региона желают расширения интеграции с Россией. Столько же представителей молодежи, несмотря на наличие разногласий между странами Центральной Азии, ратует и за региональную интеграцию.

Нет никаких сомнений, что Социал-демократическая партия Германии (СДПГ), члены которой наверняка войдут в состав нового правительства ФРГ, максимально использует информацию, полученную в ходе проведенных их фондом исследований в странах Центральной Азии. Тем более что в 2007 году СДПГ активно способствовала принятию центральноазиатской стратегии Европейского союза «ЕС и ЦА: стратегия нового партнерства». Почти наверняка заинтересует эта информация и специалистов из России и Китая. Но вот как используют полученные в ходе исследования Фонда имени Фридриха Эберта данные всевозможные правительственные институты стран нашего региона – вопрос открытый. Не исключено, что и вовсе не заметят. А между тем, судя по ответам на вопросы исследователей фонда, политизированность молодого населения стран Центральной Азии намного выше необходимого для внутренней стабильности уровня – 5%. В Казахстане – 17,7%, в Кыргызстане – 13,6%, в Таджикистане – 13,2%, а в Узбекистане – 24,2%. То бишь есть о чем задуматься.

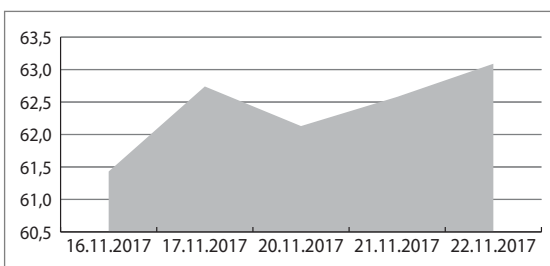
подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018

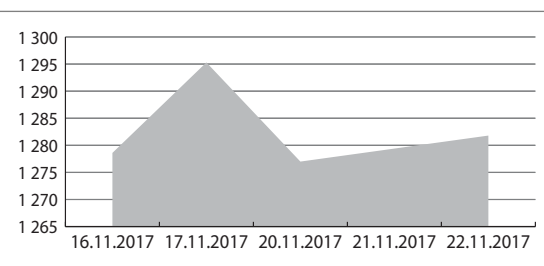
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (16.11 – 22.11)



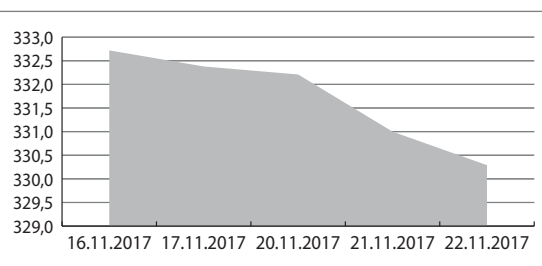
Нефть дорожает при поддержке ограничения прокачки сырья из Канады в США.

GOLD (16.11 – 22.11)



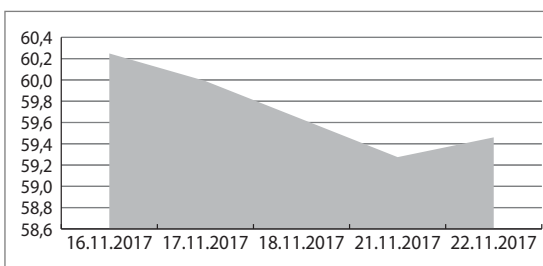
Стоимость золота снижается перед публикацией протокола ФРС США.

USD/KZT (16.11 – 22.11)



Курс доллара достиг трехмесячного минимума на фоне роста цен на нефть.

USD/Rub (16.11 – 22.11)



На укрепление рубля, кроме дорожающей нефти, влияет слабость доллара на фоне неопределенности относительно налоговой реформы Трампа.

ВАЛютный обзор

Александр ЕГОРОВ, валютный стратег ГК TeleTrade

На протяжении двух предыдущих недель доллар США преимущественно снижался против валют группы G10. Интегральный показатель силы американского доллара – взвешенная по торговым оборотам стоимость доллара против шести валют стран – основных торговых партнеров США – индекс DXY ICE снижался за это время от уровня 95,15 до 93,40. В минувший вторник, 21 ноября, DXY торговался около уровня 94,00, отыгрывая поносенные ранее потери.

Группа сырьевых валют, таких как австралийский доллар и новозеландский доллар, напротив, уже с середины октября находится под давлением продаж против доллара США, но достижения целевых уровней падения сейчас дает им шанс на некоторое восстановление. При этом стоит отметить, что доллар также пользовался спросом против валют государств с развивающимися экономиками – стран группы Emerging Markets. В частности, на Московской бирже доллар США совсем недавно достигал отметки 60,40 рубля, сформировав при этом восходящий среднесрочный тренд.

Основным драйвером на текущий момент для финансовых рынков и для валютного рынка Forex, в частности, является продолжающаяся неопределенность с принятием налоговой реформы в США. Конгресс продвинулся в решении вопроса с налоговой реформой. С одной стороны, палата представителей утвердила свою версию предлагаемых командой президента США Дональда Трампа реформаций

с возможностью компромиссного решения. Но при этом в самой Республиканской партии, от которой и пришел к власти действующий глава Белого дома и которая имеет преимущество в сенате в два голоса, существуют внутрипартийные разногласия. И это серьезная потенциальная проблема для прохождения законопроектов через конгресс.

С точки зрения монетарных факторов еще одно повышение ставок в США и еще два-три в будущем году на текущий момент уже отыграны и учтены в ценах. Смена руководителя ФРС США на Джерома Пауэлла вместо действующей главы американского Центробанка Джанет Йеллен также дисконтирована рынком. Теперь движущими силами, воздействующими на динамику основных валют, являются локальные национальные истории. В частности, британский фунт подвержен импульсным движениям, провоцируемым поступающей информацией относительно развития ситуации с Brexit и стабильности действующего кабинета. Евро попал в полосу неопределенности из-за провала при формировании коалиционного правительства и возникшей вероятности новых выборов в Германии. Глава Европейского центрального банка Марио Драги время от времени подкидывает рынку различные «головоломки». С одной стороны, он позитивно оценивает перспективы европейской экономики, что закономерно вызывает вопрос, когда же ЕЦБ отойдет от применения аккомодационной политики и начнет снимать стимулы. Но тут же заявляет, что на фоне вялой инфляции мягкая денежно-кредитная политика будет продолжаться еще достаточно длительное время. Все

эти и другие движущие факторы сформировали к середине дня 21 ноября следующую техническую диспозицию на рынке Forex. Оценка текущего состояния и прогнозы по основным валютам будут опираться на хорошо зарекомендовавшую себя техническую модель MELIS (Market Edge Levels – ключевые уровни по срезу рынка) в сочетании с калибровкой реальных торговых диапазонов по методу TRT (Trade Range Tracing).

EUR/USD

Евро консолидируется в промежуточном диапазоне 1,1710–1,1800, ближе к его нижней границе. На уровне 1,1805 проходит середина актуального торгового диапазона, которая задает баланс сил продавцов и покупателей. Смещение цены ниже этого уровня сигнализирует о негативном настроении в отношении евро. Но в районе 1,1700 проходит поддержка среднесрочного восходящего тренда, которая сейчас и сдерживает дальнейшее снижение. Скорее всего, в течение ближайших дней станет ясно, какие настроения возьмут верх, и тогда целевыми уровнями для евро станут отметка 1,1675 в случае снижения европейской валюты или последовательно уровни 1,1810 и 1,1940 – в случае, если возобладает оптимистичные настроения и участники рынка сосредоточатся на позитивной динамике европейской экономики.

USD/JPY

Доллар не очень уверенно чувствует себя против японской валюты. К текущему моменту пара доллар/японская иена торгуется в диапазоне 112,00–113,25 в не-

сколько подавленном состоянии. Этот инструмент очень чувствителен к доходности по американским облигациям. А в силу задержек с принятием закона по налогам турбулентность на долговом рынке отражается на стоимости доллара против иены. В зависимости от исхода противостояния и определится направление динамики доллара против иены: либо снижение к 110,75, либо попытка пробоя вверх 113,25.

USD/RUB

После прорыва уровня 58,50 рубля в начале ноября доллар США на российском локальном рынке находится в восходящем тренде. Взлет цены американской валюты на прошлой неделе до 60,50 рубля с проколом верхней границы актуального торгового дня на уровне 60,25 рубля закончился коррекцией к середине диапазона в район отметки 59,40 рубля. Сейчас в России в разгаре очередной налоговый сезон. Пик платежей придется на 27–28 ноября с уплатой налогов на сумму порядка 815 млрд рублей. По всей видимости, российские корпорации на протяжении всей текущей недели будут проводить конверсионные операции под уплату налогов. Этот фактор является основным сдерживающим моментом для дальнейшего ослабления рубля. Очень вероятно, что в середине следующей недели мы увидим повторное тестирование уровня 60,25 рубля, и тогда в качестве следующей цели будет выступать отметка 62 рубля за единицу американской валюты. Менее вероятный альтернативный вариант развития событий может привести стоимость доллара к 58,40 рубля.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Алиби НУРБАЕВ, главный аналитик компании «Казахстанский финансовый центр»

Дональд Трамп продолжает повышать геополитическую напряженность между США и КНДР, события, происходящие на рынке нефти, в последнее время внушают трейдерам значительный оптимизм, золото собирается дать реакцию на заявления главы ФРС США Джанет Йеллен в отношении перспектив повышения ставки и инфляционных ожиданий, а вот родственник золота, палладия и платины родий в последние месяцы находится в центре внимания инвесторов.

Рынок нефти

Мировой рынок нефти на этой неделе будет в центре внимания на фоне ожидания заседания ОПЕК. Трейдеры будут бдительно следить за комментариями экспортеров на тему готовности производителей продлить меры, поддерживающие восстановление цен. До заседания ОПЕК осталось чуть больше недели, и рынок практически не сомневается в том, что соглашение будет продлено. Министр энергетики Саудовской Аравии недавно заявил, что группа стран ОПЕК+ должна продлить сделку, которая пройдет 30 ноября в Вене. Таким образом министр энергетики четко обозначил свою позицию в данном вопросе. Напомним, что Саудовская

Рынок золота

Курс доллара США снова находится под давлением (особенно по отношению к иене) после слов

главы ФРС США Джанет Йеллен, которая предупредила о негативных последствиях слишком быстрого повышения ставок. Согласно ее заявлениям, агрессивные темпы роста повышения ставок могут нести в себе риски того, что инфляция в США не сможет достигнуть цели Центрального банка на уровне 2%. В таком случае инфляционные ожидания могут снизиться, согласно ее заявлениям, сейчас инфляционные ожидания не сильно сократились, но также присутствуют некоторые предположения на этот счет. Такое положение дел играет на руку золоту. После публикации протоколов ФРС в сентябре средний прогноз ожидания повышения ставок составляет 2,75%. И похоже, что ожидания относительно повышения ставок в будущем преувеличены, поэтому доллар в ближайшее время может оказаться под давлением. На данный момент трейдеры расценивают вероятность повышения процентной ставки в декабре на уровне 100%, также Центробанк США прогнозирует три повышения процентной ставки в 2018 году, но аналитики полагают, что их будет не больше двух. Цены на золото в значительной степени зависят от курса доллара. Более слабый доллар делает привлекательным инвестицию в золото. Золото удерживает позиции от дальнейшего падения, скорее всего, ожидания повышения ставки Центробанком США уже заложены в цене золота. С другой стороны, нарастающая геополитическая напряженность

между США и КНДР удерживает от дальнейшего падения цен на золото. С технической точки зрения золото торгуется в коридоре \$1263–1296 за унцию. Пробой уровня поддержки \$1269,60 открывает дорогу к отметке \$1265,15. Дальнейшее снижение цен может вызвать более глобальную распродажу желтого металла. Ближайший уровень сопротивления находится у отметки \$1296,70, пробой данного уровня открывает дорогу к отметкам \$1305 и 1315,50.

Рынок родия

Родственный золота, палладия и платины родий демонстрирует в последнее время повышенный спрос у инвесторов товарных бирж. Котируются этого благородного металла растут уже 11 месяцев подряд и достигли отметки \$1600 за унцию – это выше цены золота. Такой повышенный спрос имеет под собой фундаментальные причины. Этот металл наряду с палладием используется в фильтрах для очистки выхлопных газов автомобилей. Учитывая, что по всему миру идет ужесточение экологических параметров (Евро-3 и Евро-4), на него растет спрос со стороны автопроизводителей. Большая часть такого спроса находится в Китае, автомобильного которого активно растет. Ежегодно добывается порядка 30 тонн этого металла. Полагаю, повышенный спрос будет сохраняться до тех пор, пока электромобили окончательно не завоюют рынок.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (16.11 – 22.11)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KazManysOz	4,44%	Kcell AD	-4,10%
Halyk Bank AD	4,06%	KazakhstanTelecom AO	-1,29%
KazTransOil AD	2,12%	KazakhstanEnergy Holding	-0,55%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Okta Corporation (PaaS)	153,49%	CHF Solutions	-2,96%
OpimunaBank Holdings	140,93%	SenaeTech	-1,65%
BaoBao	134,66%	TDH Holdings	-5,73%
Carver	99,00%	Okada Biologics A	-9,52%
Volterra Holdings	97,94%	Westmoreland Coal	-22,98%
Xuritel Ltd ADR	75,47%	Cyberlex Inc	-25,68%
Acasm Pharma	62,02%	NeuStar Technology	-8,75%
QianDeeTech	59,56%	PXI-ID	-12,00%
Anomera	50,19%	Veritone	-8,38%
Atlantic Acquisition	50,00%	Heart Biologics	-1,87%

MMББ

рост	изм. %	падение	изм. %
Яндекс	8,22%	M Burogo	-9,54%
AK AIPOCA	6,18%	PYCA	-4,66%
Мозарт	6,06%	Банк БТБ	-4,14%
Аэропорт	5,59%	Норильский никель	-3,08%
QK EPC OAO	4,75%	Полюс	-2,91%
PuYiCuo	4,65%	Грунт АСР	-1,96%
Новак	3,68%	ДНКХИ Групп	-1,96%
Татнефть (руб.)	2,93%	ЕФРСНКО ПАО	-1,93%
Сбербанк	2,90%	Polymer International	-1,79%
Татнефть	2,86%	PycoHealth	-1,67%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Volkswagen VZD	10,40%	Fresenius SE	-5,83%
Wendt	9,66%	BVVA	-2,42%
Palco Dj	4,33%	BPP Paribas	-1,64%
ASML Holding	3,97%	Isradata	-1,36%
Deutsche Bank	3,01%	INO Group	-1,31%
Louis Vuitton	2,82%	SaGben	-1,24%
ORX	2,42%	Santander	-1,09%
SAP	2,39%	Sofran	-0,98%
Enel	2,28%	E.ON	-0,92%
Axa	2,26%	Deutsche Tel.	-0,86%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Adidas	0,83%	Fresenius SE	-5,83%
Allianz	1,09%	RIE	-5,11%
BASF	1,12%	E.ON	-0,92%
Boyer	1,57%	Deutsche Tel.	-0,86%
Biersdorf	1,84%	Siemens	-0,26%
BTLU	1,74%	Fluorchener Ruck	0,31%
Commerzbank	2,91%	ThyssenKrupp	0,62%
Continental	1,44%	Adidas	0,83%
Domtar	1,86%	Deutsche Post	1,04%
Deutsche Bank	3,01%	Henkel	1,05%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
USMINAS PVA 01	12,92%	CPFL ENERGIA ON	0,07%
Simes Fideidade	12,57%	BBSEGURODE ON 01	0,73%
LATISA ON 01	11,49%	BS ON 01	0,77%
UEG ON E1 01	10,49%	BRF-Brazil Foods SA	0,95%
RUMO ON 01	10,47%	COPEL	1,65%
ESTACIO PART ON 01	9,94%	PETROBRAS ON	1,93%
SABESP	9,81%	Embraer SA	2,09%
RAMPDROGASIL ON 01	9,27%	ESP Energias do Brasil SA	2,11%
ECORODOVIAS ON 01	9,01%	TELEF BRASIL P1 E1	2,12%
Bradesp SA	8,77%	Braskem SA	2,45%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	1,70%
Dow Jones	1,37%
FTSE 100	0,53%
NASDAQ	2,33%
Nikkei 225	2,36%
S&P 500	1,34%
Euro Stoxx 50	0,94%
Hang Seng	4,07%
MMББ	1,57%
IBOVESPA	5,32%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	1,78%
Natural Gas	0,13%
Алюминий	1,32%
Медь	0,38%
Никель	-0,76%
Олово	0,00%
Палладий	0,28%
Платина	-0,17%
Серебро	0,18%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,02%
Eur/JPY	-0,13%
Eur/Kzt	0,05%
Eur/Usd	0,20%
Eur/Rub	0,15%
Usd/Chf	-0,16%
Usd/JPY	-0,29%
Usd/Kzt	-0,02%
Usd/Rub	-0,07%

ИНВЕСТИДЕЯ

Accenture: ставка на консалтинг и аутсорсинг в условиях роста экономики

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции американской компании Accenture, которая предоставляет управленческие и технологические сервисы, а также отдельные решения для бизнеса. На сегодняшний день акции торгуются на уровне \$144,92, целевая цена – \$181,12, прибыльность – 25%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Компания известна своими достижениями в области консалтинга и аутсорсинга. Accenture работает в таких сферах, как связи

с общественностью, СМИ, технологии, финансы, здравоохранение, логистика, автопроизводство, потребительские товары и другие. Офисы Accenture есть в 200 различных городах по всему миру. Для полноценного обслуживания клиентов в США, Австралии, Китае, Японии, Сингапуре, Индии, Франции и Южной Африке были созданы региональные инновационные центры, которые призваны помогать офисам в работе над проектами. Таким образом, глобальная сеть инновационных центров практически полностью покрывает основные площадки для ведения бизнеса. Важным фактором здесь является фокус на Азиатском регионе, где перспективы роста бизнеса намного выше, чем на Западе.



– Какие факторы могут способствовать росту акций?

– Стратегия Accenture довольно проста. Это консалтинг или аутсорсинг с упором на технологическую

составляющую. Исторически сложилось так, что больше всего доходов компания приносит бизнес, ориентированный на потребителя. В условиях активно развиваю-

щейся глобальной экономики это обеспечивает выручку консалтинговой корпорации сильным драйвером роста.

Подчеркнем, что широкое присутствие Accenture в Азии с ее огромной численностью населения открывает перед компанией большие возможности для деловой активности. За счет этого региона клиентская база активно увеличивается у крупнейших консалтинговых фирм, включая Accenture. Однако у нее есть конкурентное преимущество. Это ставка на применение высоких технологий, которые в XXI веке полезны любому бизнесу.

Специальные инновационные сервисы агрегируют информацию с локальных и международного рынков, чтобы предоставить своим клиентам самую актуальную и полезную информацию. Развитие технологических навыков очень важно для членов большой команды Accenture, поэтому она в 2013 году заключила партнерство с первым техническим вузом мира Massachusetts Institute of Technology (MIT) для разработки технологий

углубленной аналитики в направлении Big Data.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Финансовые показатели Accenture радуют инвесторов. Ее выручка за последний год достигла \$36,8 млрд при росте за год на 5,7%. Прибыль равняется \$3,7 млрд и растет по 10%, что является отличным доказательством эффективности операционной деятельности консалтинговой корпорации.

Рентабельность Accenture по основным мультипликаторам ROE, ROA и ROIC составляет 41,7; 15,91 и 55,7% соответственно. У фирмы также практически отсутствуют долги: соотношение между долгом и капиталом равно 0,26%. SarEx отражает ситуацию по сделкам слияния и поглощения, которые из года в год растут примерно на 4% ежегодно и в 2017-м достигли уровня в \$515 млн. При этом свободный денежный поток компании ежегодно увеличивается в среднем на 6%, что также указывает на эффективность менеджмента.

Алексей ЯГУДИН,

Российский фигурист

Заслуженный мастер спорта России, олимпийский чемпион 2002 года, четырехкратный чемпион мира (1998, 1999, 2000 и 2002 годы), трехкратный чемпион Европы (1998, 1999, 2002 годы), двукратный победитель финалов Гран-при по фигурному катанию, двукратный чемпион мира среди профессионалов и чемпион мира среди юниоров. Введен в зал славы фигурного катания в США в Колорадо-Спрингс.

Родился 18 марта 1980 года в Ленинграде.

Фигурным катанием начал заниматься осенью 1984 года. До 12 лет Алексей Ягудин тренировался под руководством Александра Майорова — ученика Алексея Николаевича Мишина. С 1992 года — непосредственно в группе А. Н. Мишина.

В 13 лет Алексей Ягудин занял четвертое место на своем первом чемпионате мира среди юниоров, а в 1996 году выиграл этот чемпионат.

Под руководством А. Н. Мишина Ягудин завоевал бронзу чемпионата мира 1997 года, выиграл чемпионат Европы 1998 года, показал пятый результат на Олимпийских играх в Нагано и стал чемпионом мира (1998).

На турнире Trophée Lalique Алексей впервые в карьере успешно выполняет прыжок ультра-си — тулуп в четыре оборота.

В 1998 году спортсмен ушел от своего наставника А. Н. Мишина к Татьяне Анатольевне Тарасовой и уехал тренироваться в США.

В сезоне 1998—1999 годов Ягудин выиграл одиннадцать турниров из тринадцати, в их числе победы на Skate America, Sparkassen Cup (Кубок Наций в Германии), Trophée Lalique.

Осенью 1999 года Ягудин выиграл все турниры серии Гран-при, на которые заявлен: Skate America, Skate Canada, Trophée Lalique.

На Чемпионате Европы-2000 Ягудин, выступая в гипсе, выиграл короткую программу. Однако произвольную он откатал хуже и получил серебряную медаль.

Он стал первым в истории России фигуристом-одиночником — трехкратным чемпионом мира, сумевшим завоевать этот титул три раза подряд!

Победа на Олимпийских играх в Солт-Лейк-Сити стала пиком спортивной карьеры Ягудина и одной из самых ярких побед в истории фигурного катания. Блестяще исполненная на Играх короткая программа «Зима», поставленная Т. А. Тарасовой и Н. Морозовым на музыку группы Bond, по сей день считается эталонной точки зрения хореографии и создания художественного образа на льду.

«Нам, фигуристам, очень повезло, потому что мы занимаемся тем видом спорта, у которого есть продолжение»

В 18 лет он завоевал первую серьезную награду, став чемпионом мира. В 21 год стал олимпийским чемпионом. Но после триумфа на льду для спортсмена начинается новая реальность — жизнь после спорта. И здесь Алексей Ягудин доказал, что талантливый человек — талантлив во всем. Сейчас он телеведущий и актер. Пробуя себя в новых проектах, он штурмует одну вершину за другой. Как делал это в спорте.

Елена ШТРИТЕР

— Несколько лет назад фигурное катание приобрело статус бизнес-структуры. В 2006 году чемпион мира Илья Авербух оказался в команде, которая запустила шоу «Звезды на льду». С тех пор Авербух стал постоянным участником рейтинга самых богатых звезд шоу-бизнеса, с годовым доходом от \$2 млн. Алексей, вы ведь тоже участвовали в проектах Первого канала — «Звезды на льду», «Ледниковый период», «Лед и пламень». Но хотелось бы уточнить, как вы относитесь к тому, чтобы делать из классического вида спорта шоу и бизнес?

— А что в этом плохого? Если есть спрос зрителя, то почему бы и нет? Нам, фигуристам, в этом плане, наверное, очень повезло, потому что мы занимаемся тем видом спорта, у которого есть продолжение. Не в обиду другим видам спорта, таким, например, как тяжелая атлетика, метание копья, штанга. Там дальше нет каких-то показательных выступлений. Их не могут пригласить на корпоратив. У них есть только техническая составляющая, а у нас — артистическая. За которую нам ставили баллы. У нас есть программа, есть история, есть костюмы. Поэтому, если зрителю нравится, то я только за. Это действительно красиво и технично. Самое главное, чтобы в этой бизнес-структуре люди понимали, что все надо делать качественно. А для этого надо быть фанатиком этого дела. Ночами сидеть. И тогда будут проекты, подобные «Ледниковому периоду», которые идут на телевидении много лет.

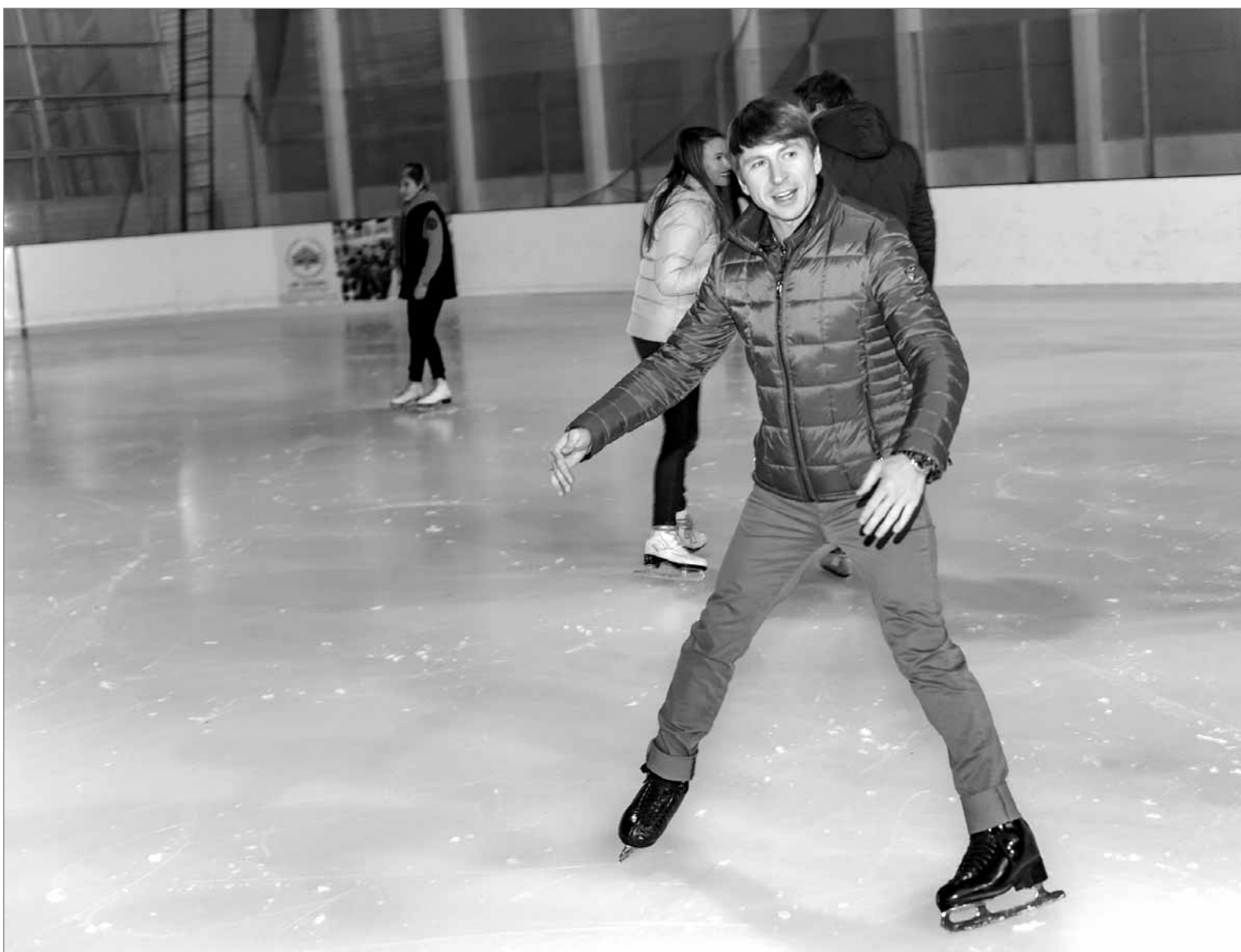
Вы сами видите, много проектов появляется на один сезон и пропадает. Потому что нет интереса зрителя. Но если «Ледниковый период» выходил на протяжении 9 лет, это говорит о многом. Значит мы интересны. Собственно, от нас остается только придумать что-то зрелищное, чтобы вновь и вновь собирать залы.

— А если говорить о фигурном катании как о бизнесе, то какую модель бы вы предпочли? Например, вложили деньги и откатали, или привлекли инвесторов и запустили долгоиграющий проект, или что-то совсем другое?

— А вы никогда не знаете, что будет долгоиграющим, а что краткосрочным. Скажу так: если рассматривать фигурное катание как бизнес-структуру, 15 лет назад ничего практически не было. У нас, во всяком случае. А в мире было. В основном, в Америке и Канаде, потому что фигурное катание на тот момент там было очень популярно. Дальше акцент переместился на Европу. Сейчас в Азию. Но тогда у нас были какие-то показательные выступления. Одноразовые. Ну, два раза в год что-то происходило. Потом многие фигуристы пробовали что-то создавать.

— Что-то вроде балета на льду?

— Да. Вообще нынешнюю ситуацию с ледовыми шоу можно сравнить, к примеру, с мобильными телефонами. Не так давно пользовались пейджерами. Сейчас что мы видим? Люди не могут жить без айпадов, без мобильных устройств, а в реальности прошло очень мало времени, и куда это дальше стремиться — вообще непонятно. Новости не читаем, газеты, в смысле. Все ушло в интернет буквально за короткий промежуток



А. Ягудин: «Сейчас для меня медали уже не значат ничего». Фото: Евгений МОРОЗОВ

времени. Сейчас кому-то интересен пейджер?

То же самое с фигурным катанием. Раньше можно было удивить народ и собрать приличную кассу просто приехав, откатав по паре номеров. Причем, номеров, не интегрированных в какую-либо идею. Просто показательные выступления. При практически нулевом свете — не то, чтобы темно, а просто обыкновенные пушки, без какой-то красочной подсветки, аппаратуры. 15 лет назад было так. Собственно, с этого начинал Илья Авербух (мы его называем Карабас Барабас). Мы так начинали. Было шоу, с которым мы ездили. Шесть шоу в Сибирь, когда из автобуса, на котором мы путешествовали, убирали сиденья, вместо них клали маты с уроков физкультуры — толстые, тяжелые. Их застилали мешками спальными и вот так ездили две недели, или сколько там. Сибирь — это приличные переезды. Вот с этого начинал Илья.

Что сейчас. Прошло буквально двенадцать лет, теперь народу не интересны просто показательные выступления. Ты должен привести спектакль. Сегодня нужно удивлять. Всегда. Так же, как ты не можешь сейчас прийти с Nokia 2110. Если есть Galaxy S8 или iPhone, вы же не выберете кнопочный телефон? И народ выбирает шоу. Поэтому нужно постоянно что-то придумывать. Нужен свет, музыка и тому подобное. К показательным выступлениям мы можем прибегнуть только на гастролях в городах, куда мы не можем привезти очень сложные мюзиклы. И то — в первом отделении каждый катает свои номера, а второе отделение — моно-спектакль.

Один год мы катали «Одноклассников», вспоминали, как бы мы все собрались обратно. Это был наш десятый — юбилейный — год. Как будто мы выпускники, опять встретились в ночь. А в прошлом и этом году мы катали «Кино», где за основу взяты известные сюжеты из старого доброго российского кино. У меня был номер из «Бриллиантовой руки». Есть групповые номера, где все связано. Отдельно мужские, отдельно женские, чтобы народу было интересно.

Если говорить уже о серьезных остановках — есть детские ледовые новогодние спектакли, где мы также принимаем участие. А есть уже совсем серьезные проекты, с которыми мы не можем приехать, потому что просто нереально. Первый наш мюзикл «Огни большого города», потом «Кармен», и вот

последний спектакль — «Ромео и Джульетта», где только выступающих 60 человек, живой вокал — четыре вокалиста. Барабаны, гитара, кто-то на гуслях, скрипке...

— Так это по большому счету большой мюзикл?

— Да, только ледовый. Этим летом дали 60 спектаклей в Сочи, 11 сейчас закончили в Москве, через два дня мы начинаем в Питере, потом Минск... Это крупные города, куда мы приезжаем с гастролями надолго, потому что там настолько масштабные декорации, серьезные технические сооружения, что на одно выступление их везти просто бессмысленно.

— Примерно представляю. Что-то похожее было у братьев Запашных.

— Да, они пошли тем же путем, что и Илья Авербух. От просто — у меня мишка или тигренок — к сложному. У них каждый год какое-то представление, потому что народ уже не воспримет просто «А вот тигренок», или «А вот Леша Ягудин».

— То есть, если рассматривать фигурное катание, как бизнес, сейчас нужны глобальные проекты?

— Да, другим народ не возьмешь. А начиная сложный проект, сложно сказать, потребует ли он инвестиций в дальнейшем или угаснет быстро. Поэтому я всегда предпочитаю работу у Авербуха, нежели что-то придумывать самому.

— Имеет опыт участия в шоу, что с вашей точки зрения было не так, были ли какие-то минусы, которые бы вы, с учетом приобретенного опыта, сегодня разрешили в ином ключе?

— Это продолжение темы, о которой мы говорили. Участник, а не организатор. Илья, может быть, вам рассказал бы, что бы он поменял. Впрочем, мы с Ильей многие финансовые вопросы решаем вместе. Так вот, мы отталкиваемся от той ситуации в стране, которая существует на данный момент. К примеру, когда мы начинали, зарплаты были в долларах, а мы все участвовали в глобальных турах по Америке, по Азии. Понятно, что после всех взлетов доллара и евро, когда рубль просел, мы стали получать зарплаты в рублях. Просто Илья с нами поговорил на тему того, что «друзья, мы продаемся в России, а так получается, что если все останется в прежних рамках, я буду

должен платить два раза больше, а я не потяну». Мы это восприняли абсолютно нормально. И во многих вопросах приходится отталкиваться именно от той ситуации, которая возникает.

Это если говорить о финансовых вопросах. А в остальном... Что бы я изменил? Наверное, был бы более жестким в плане оценок, которые выставляют на «Ледниковом периоде». Зрителям интересно смотреть на соревнование. Другое дело, что все катаются приблизительно на одном уровне, а оценки почему-то больно ранят. Я один из многих, кто относился к этому проекту правильно, воспринимая его больше как шоу, нежели как соревнование. Но все же в этом шоу я бы ввел больше элементов соревнования. Чтобы было видно — как это происходит. Упал кто-то — и все. Чтобы у людей возник интерес. А так получается, что одни и те же выходят в пятерку, шестерку... Понятно, что зрительно это со временем надоеет.

— Как вам удается поддерживать себя в форме в таком плотном графике?

— Мотивирует ритм жизни и творчество — хочется выкладываться на все 100% на выступлениях, проводить больше времени с семьей, с детьми, быть для них примером. Это дает заряд энергии и силы двигаться только вперед, несмотря ни на что. Плюс, наша с Татьяной профессиональная деятельность — это творчество с элементами спорта, поэтому систематические тренировки и репетиции также помогают держать себя в форме, а правильное сбалансированное питание восполняет запас витаминов и минералов, поддерживая наш организм в тонусе! Все просто: здоровый образ жизни и правильное питание — залог здорового тела и бодрого духа.

— Кстати, о правильном питании. Полтора года назад вы стали посланником бренда Herbalife. Что побудило вас принять такое решение?

— В каких-то ситуациях люди прибегают к экстремальному решению проблем с весом, руководствуясь фразой Фанни Раневской «Жрать меньше надо». Но это не выход. И рано или поздно ты все равно вернешься к тому, с чего начинал. А то и добавишь. И в любом случае будут срывы. Мы это все проходили: именно так я раньше и худел для того, чтобы

мне было проще прыгать. И я предлагал Татьяне Анатольевне Тарасовой переехать ко мне домой, чтобы меня контролировать. И мы действительно снижали потребление еды до минимума. Несколько чашек кофе и пара яблок в день. Я очень много бегал. И старался как можно меньше пить: каждые пол-литра воды — это лишние 500 грамм. В общем, шел крайними методами. Но тогда нужно было в кратчайший срок добиться нужного результата. Естественно, я его добился. Но путем многочисленных ссор с Татьяной Анатольевной и не совсем уравновешенным психологическим состоянием. Речь не о психологических срывах, а о постоянном раздражении. Еще и от того, что все постоянно гуляло туда-сюда.

Что касается еды — здесь важен баланс. Мы с Татьяной приверженцы здорового и сбалансированного питания — это важно, чтобы оставаться в форме и поддерживать свой организм. Но при этом едим мы в основном вечером. Сразу после выступления есть не хочется. Пока доехал домой, уже вроде и спать пора, а, простите, жрать хочется. И здесь как раз Herbalife оказался как никогда более кстати. Не надо тратить время на запекание чего-нибудь, а можно просто и быстро сделать коктейль с любимыми овощами и фруктами, который сбалансирован по составу полезных элементов и отлично насыщает организм, при этом отсутствует чувство тяжести. Утро, кстати, мы тоже начинаем с протеинового коктейля, который содержит необходимые макро- и микронутриенты, что для нас, как для людей с активной жизненной и профессиональной позицией, крайне важно.

— В вашей спортивной биографии есть множество разных побед. Однако после завершения спортивной карьеры вы довольно успешно доказали, что можно проявить себя и в других отраслях. Помогает ли имеющийся у вас спортивный опыт в кино, на сцене и ТВ?

— В спорте есть такое слово «надо». Если надо — значит делаешь. Это сильно помогает и в жизни, и в тех профессиях, где я работаю. В театре, где я играю, на мотивационных лекциях, которые читаю, на мероприятиях и мастер-классах, которые провожу. К слову, недавно у меня была неделя, когда мы спали по два-три часа. Но так было надо. А если надо — значит надо. Все то же самое, что и в спорте.

— У вас очень много спортивных побед, и олимпийские игры, и чемпионаты мира. Какую победу вы считаете своей самой яркой?

— Каждый из нас своими поступками и действиями пишет свою книгу — свою биографию. Где ты главный герой. И ты проходишь всю книгу. Во всех книгах есть главы. Так вот, в главах о фигурном катании до моего 25-летия основная моя победа и мой главный триумф, кайф от этого и самая большая радость — это, понятное дело, олимпийская медаль. Ничего больше с ней не сравнится. Разве можно считать победу среди юниоров круче? Конечно, нет, олимпиада — номер один.

Но потом началась другая глава. И я уже вам не показываю олимпийскую медаль, а показываю собаку. Потому что в данный момент главное — это семья. И я кайфую от этого. Я достаточно прямолинейный человек и практически всегда говорю то, что думаю. Так вот, сейчас для меня медаль уже не значит ничего. Или недавно меня ввели в очередной зал славы. И что? Жизнь то не поменялась. Что мне от этого зала славы? Если бы меня в зал славы ввели 15 лет назад, я бы гордился. На тот момент это имело какую-то значимость. Сейчас это ничто. И медали мои — даже не знаю, где они. Это прошлое. Другая глава.

Сейчас у меня семья, дочки. Одной будет 8 лет, другой 2 года исполнилось. Вот это для меня сейчас важно. Это радость моего дня, моей жизни сегодняшней. Это основные победы на данный момент.

— Вы бы хотели, чтобы ваши дочери пошли по вашим стопам?

— Тут я абсолютно нейтрален. Все, чего я добился, это заслуга моей мамы. И не только в спорте. Школу я закончил с серебряной медалью благодаря маме. Мама в спорт привела. Благодаря ей я достиг какого-то результата. Это все родители. И все что будет у наших детей, зависит от нас самих. Потому что в четырехлетнем возрасте моя дочка не сообразит, например, что хочет все время заниматься фигурным катанием. Это решение зависит от родителей, от старших, от тех, кто ее окружает. Будет ли спорт в жизни моих дочерей? Да. Например, дочка на плавание ходит раз в неделю, на современные танцы — три раза в неделю. В жизни человека всегда должен присутствовать спорт. Не обязательно профессионально.

И если моя дочка скажет, что хочет покататься, да не вопрос — пошли покатаемся. У нас в поселке замерзает площадка, мы идем, катаемся на свежем воздухе — это да.

А вот чтобы она занялась спортом профессионально — я не хочу. Это уже и травмы, и психологическая нагрузка. Для нас, для дочерей наших главное — образование. Умный человек найдет себя всегда и везде. На втором месте — чтобы человек был спортивно подготовлен, потому что, как я раньше говорил, — спорт закаляет характер и мобилизует. Систематизирует твою жизнь. Заставляет ставить какие-то цели с малого возраста. Спорт будет, но не профессионально, не так, как у меня, когда моя мама заставляла меня тренироваться, а я хотел с одноклассниками поиграть. У меня такого не будет, но спорт будет всегда в жизни моих дочерей.

— Алексей, а у вас не было желания вернуться в спорт? В соревнование?

— Это желание у меня очень быстро прошло. Я просто не смог ответить себе на вопрос: «Зачем?». Я очень благодарен моему тренеру Татьяне Тарасовой, которая сделала меня олимпийским чемпионом. Она открыла мне дверь в коридор, включила свет, а там оказалось огромное количество дверей, за которыми разные профессии, разные направления... Я хочу идти вперед и учиться чему-то новому. Я участвую в разных телевизионных проектах на льду — и в качестве ведущего, и как артист. Играл в спектаклях в драматическом театре, участвую в нескольких мюзиклах на льду. Хотя, скажу честно, я обожаю соревноваться.

РАЗВИТИЕ

Новые возможности для бизнеса

Ифраструктура

Благодаря конкретной поддержке со стороны государства, сфера МСБ сегодня окрепла и является основным донором в экономике страны.

Санжар АМЕРХАНОВ

В Алматы малый бизнес дает более 25% ВРП, 43% налоговых поступлений. В «Дорожную карту бизнеса – 2020» вошло 136 проектов, в Карту индустриализации – 46, в индустриальную зону – 39. Так, к примеру, в рамках региональной Карты индустриализации была запущена реализация проектов ТОО «DUAL-SP», ТОО «HyundaiTransAuto» и ТОО «Уркер АШ», созданы 208 постоянных рабочих мест.

Также был открыт новый цех ТОО «AGS стройиндустрия» по производству полиэтиленовой оболочки для труб, расположенный в Жетысском районе. Производственная мощность цеха – 2,5 тыс. тонн продукции в год, что поможет покрыть запланированный объем по реконструкции существующих тепломагистралей города Алматы. В Туркиском районе будет произведена модернизация АО «Алматынский вагоноремонтный завод» для строительства легкорельсового транспорта и пассажирских вагонов. Реализация проекта позволит производить трамваи и электропоезда пригородного сообщения для крупных городов и областных центров страны. Выпуском пассажирских вагонов для скоростных поездов планируют сократить импорт зарубежных вагонов. Социальная значимость данных проектов очевидна. Это тысячи новых рабочих мест, улучшение благосостояния людей.

«На внеочередном XVII Съезде партии глава государства сделал особый акцент на увеличение объема финансирования частного бизнеса, переподготовку и повышение квалификации работников. В целом, реализация проектов «Нурлы жол» в течение ближайших лет обеспечит создание 400 тысяч рабочих мест», – отметил Кайрат Кудайберген, заместитель директора Палаты предпринимателей Алматы.

«В обороте наших компаний «Эко Taxi» и «Командир» сегодня около 3 млрд тенге. Мы создали 700 рабочих мест, представлены в двух городах Казахстана. И добились мы этого благодаря поддержке Фонда развития предпринимательства «Даму». Я хочу обратиться к сидящим в зале молодым новаторам: не бойтесь инициатив, обращайтесь в институты развития, консультируйтесь с Палатой предпринимателей, занимайтесь бизнесом! Благодаря такому сотрудничеству, к примеру, в ближайших планах моей компании – получение инвестиций на 2,5 млн долларов, что позволит создать дополнительно 80 рабочих мест», – сказал Максим Сарсенов, председатель Ассоциации казахстанского таксомоторного бизнеса.

Отметим, что Нурсултан Назарбаев, президент РК, в ходе встречи с Тимуром Кулибаевым, председателем президиума Национальной палаты предпринимателей и Аблаем Мырзахметовым, председателем правления НПП «Атамекен», заявил, что новая экономическая политика «Нурлы Жол» предоставляет широкие возможности для развития бизнеса.

Назарбаев подчеркнул, что государство уделяет большое внимание вопросам развития предпринимательства и оказывает в этом направлении всестороннюю помощь и поддержку.

«Широкий простор для развития бизнеса в Казахстане предоставляет новая экономическая политика «Нурлы жол». Каждый предприниматель должен найти свою нишу,

«встроиться» в рынок, а Национальной палате и государству, со своей стороны, следует создавать для этого все необходимые условия. Надеюсь, что эти меры будут способствовать появлению новых предпринимательских структур и новых лиц в бизнесе», – особо отметил президент Казахстана.

В свою очередь Тимур Кулибаев выразил благодарность за поддержку в развитии и укреплении деятельности Национальной палаты предпринимателей.

«Уже сформированы и функционируют все органы управления Национальной палаты, в частности, президиум и правление, а также областные региональные дирекции. В комитетах президиума налажена работа по отраслевому и региональному принципу. Выстроена тесная работа с Генеральной прокуратурой», – сказал он.

Отметим, что в рамках программы «Нурлы жол» финансовую поддержку от государства получают более 800 компаний, занятых в малом и среднем бизнесе. Данная финансовая поддержка, с учетом оборачиваемости по прогнозу на ближайшие 20 лет, позволит профинансировать проекты МСБ в целом на сумму 176,8 млрд тенге.

Также было отмечено, что деятельность Национальной палаты охватывает ряд направлений, основными из которых являются: совершенствование бизнес-среды, анализ эффективности мер государственной поддержки, развитие человеческого капитала, обеспечение доступа бизнеса к финансовым ресурсам. В ходе встречи Аблай Мырзахметов подчеркнул, что бизнес-сообщество с большим воодушевлением восприняло новое послание главы государства, отметив его своевременность.

«Укрепилась уверенность предпринимателей в том, что государство будет оказывать необходимую поддержку. Сейчас они настраиваются на серьезную и большую работу. Одним из приоритетных для нас направлений является защита прав бизнеса. Мы призываем всех предпринимателей подготовиться, привести в порядок документацию и соблюдать установленные нормы и требования в условиях отсутствия плановых проверок», – сказал председатель правления Нацпалаты.

Райхангуль Сатабаева, директор Палаты предпринимателей Павлодарской области, напомнила, что глава государства, выступив с ключевым документом страны – Посланием народу Казахстана, обозначил новые ориентиры по дальнейшему развитию страны и уделил особое внимание бизнесу страны и созданию благоприятных условий для его развития.

«Строительство дорог даст возможность не только создать тысячи новых рабочих мест, но и способствует успешному становлению производственных предприятий Казахстана, межрегиональное бизнес-сотрудничество расширится. Все это устранило актуальность многих проблем бизнеса», – заметила Райхангуль Сатабаева.

Директор Палаты предпринимателей Павлодарской области считает, что всему бизнес-сообществу Казахстана необходимо консолидироваться и начать активную реализацию нового курса развития страны – «Нурлы жол».

«Нурсултан Абишевич снова уделил особое внимание бизнесу страны и созданию благоприятных условий для его развития. Новая экономическая политика «Нурлы жол» – это наш новый приоритет с новыми целями и новыми задачами», – отметила она.

Тулемис Шотанов, директор Актыбинской палаты предпринимателей, в свою очередь также считает, что Новая экономическая политика «Нурлы жол» станет двигателем роста экономики страны в ближайшие годы. Особенно близки ему слова о всесторонней под-

держке бизнеса как ведущей силы национальной экономики.

«Президент в очередной раз продемонстрировал дальновидную политику РК, главная цель которой – упреждение негативного влияния мировых экономических и геополитических процессов на развитие страны», – говорит директор палаты.

По его мнению, глава государства ставит вполне посильные задачи.

«Особая роль в повышении благосостояния нашего государства отводится малому и среднему бизнесу», – добавил он.

Тулемис Шотанов уверен, что, в свою очередь, палаты предпринимателей принимают все необходимые меры для развития бизнеса на местах. Для этого создаются все условия, совершенствуется нормативно-правовая база, из национального фонда выделяются средства на льготное кредитование субъектов предпринимательства. Все это, безусловно, помимо экономического эффекта, даст положительный результат в решении вопросов трудоустройства населения. «Приложив общие усилия к выполнению намеченных задач, мы сможем обеспечить конкретные результаты во всех отраслях экономики и улучшить наше благополучие», – считает он.

Отметим, что с начала 2017 года было выделено на проекты программы – 484,2 млрд тенге. В числе основных проектов, которые уже удалось реализовать, – строительство нового терминала международного аэропорта «Нурсултан Назарбаев». Кроме того, в этом году в рамках программы введены в эксплуатацию свыше 600 километров автодорог. Завершаются работы и по второй фазе строительства паромного комплекса порта «Курьк» в Мангистауской области.

«Вопрос эффективного исполнения государственной программы «Нурлы жол», вы знаете, находится на особом контроле у главы государства, поэтому основная задача для нас всех в текущем году – это обеспечить достижение всех запланированных индикаторов. В этой связи министерствам экономики и финансов, особенно акиматам необходимо обеспечить жесткий контроль за освоением средств, а также внести предложения по сокращению финансовых средств в 2018 году для администраторов бюджетных программ, которые не доработали в этом году», – сказал Бақытжан Сағинтаев, премьер-министр РК.

По заявлению Бахыта Султанова, министра финансов РК, бюджетная часть государственной программы «Нурлы жол» освоена почти на 100% к плану на год. Средства на реализацию инфраструктурных проектов, развитие ЖКХ и жилищного строительства, инфраструктуры в сфере образования использованы в полном объеме. На местном уровне освоение средств Госпрограммы также достаточно высокое – 98,7%.

Проведенным камеральным контролем в 2016 году в рамках госпрограммы «Нурлы жол» охвачено 420 процедур государственных закупок на общую сумму 221 млрд тенге, из них направлены уведомления на сумму 55 млрд тенге. Объектами государственного аудита выявленные нарушения устранены. При этом пересмотрены итоги госзакупок на сумму 17 млрд тенге; отменены госзакупки на сумму 38 млрд тенге.

Отмечается рост объема налогов в бюджет от плательщиков, участвовавших в госпрограмме «Нурлы жол». Так, их объем за 2016 год составил 43,5 млрд тенге, что в 1,4 раза больше, чем за 2015 год.

В заключение отметим, что, учитывая анализ рисков освоения средств, Правительство ранее скорректировало республиканский бюджет на 2017 год. В результате в проекте уточненного бюджета оптимизированы расходы в сумме 29,7 млрд тенге.

Умный город

Проект Smart city реализуется в ЗКО

Потенциал

Руководством Западно-Казахстанской области инициирован проект Smart Uralsk 4.0, целью которого является комплексная реализация концепции «умного города» и, соответственно, повышение качества жизни населения. Проект позиционируется как ответ на вызовы глобализации и урбанизации.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Проект опережает заложенные в программу развития регионов до 2020 года планов по городам «второго уровня», к числу которых относится областная столица ЗКО, поскольку «Умные города» изначально планировались для крупных городов-агломераций. Но надо учитывать и то, что города «второго уровня» являются центрами притяжения и концентрации производственных, финансовых и трудовых ресурсов в своих регионах.

Акима области сообщает, что в Уральске будет автоматизирована система очередности в детские сады, создана система электронных кооперативов собственников квартир (e-KCK). Активно функционирует проект «Доступный акимат», который стал площадкой для приема и обработки документов физических и юридических лиц.

В этом году удалось на 100% охватить все школы и детсады города системой видеонаблюдения, 40 школ обеспечены Wi-Fi.

Также запущен совместный проект с АО «Казахтелеком» по установке облачных видеоканалов внутри и снаружи подъездов жилых домов. На сегодня установлено 10 камер в 5 подъездах. В 2018 году планируется установить 2 542 об-



лачных видеоканалов во всех подъездах жилых домов города Уральска.

Ведется работа по созданию Telegram-бота акимата города Уральск, в мессенджере для смартфонов Telegram, позволяющем обмениваться сообщениями и медиафайлами.

В сфере пассажирского транспорта разработана концепция модернизации общественного транспорта города Уральска на 2018-2023 годы. Внедряется система электронной оплаты проезда СМС-бас. SMSBUS представляет собой систему оплаты за проезд посредством СМС. Уже внедрена система отслеживания за городским пассажирским транспортом через приложение «INFOBUSMOBILE». На данный момент оснащение автопарка датчиками составляет 75%, подключены 370 комплектов GPS, до конца года планируется подключить 100% автобусов.

В сфере ЖКХ совместно с «Казпочтой» внедряется электронный КСК, который поможет жителям контролировать работу и расходы кооперативов собственников квартир.

Еще одним новшеством является автоматизированная система

управления наружным освещением, которое позволит снизить эксплуатационные затраты, отслеживать аварийные ситуации в реальном времени. НК «СПК Орал» разрабатывается концепция ГЧП: в рамках этого проекта 10 тысяч светодиодов будут заменены на светодиодные.

Помимо этого есть и другие проекты, реализация которых ожидается в рамках концепции «Умного города».

Также в сети Instagram акимат ЗКО недавно сообщил, что проект международной компании «Финский бизнес-хаб» по управлению системой твердых бытовых отходов (ТБО) в Уральске получил поддержку от президента Казахстана Нурсултана Назарбаева. На прошедшем заседании политсовета партии «НурОтан» аким ЗКО Алтай Кульгинов доложил президенту о реализуемых пост-ЭНСПО проектах, куда и входит проект по ТБО. Отметим важность внедрения новых «зеленых» технологий, глава государства подчеркнул особую важность правильного подхода по управлению ТБО и передачи опыта в другие города.

Национальный придорожный бренд

Нацкомпания «ҚазАвтоЖол» запланировала организовать 260 объектов дорожного сервиса

Идея

В Казахстане устанавливаемые придорожные павильоны сервиса будут работать 24 часа в сутки на протяжении всего года. Важность таких объектов подчеркивается в программе развития регионов до 2020 года. В частности, акцент в документе сделан на развитии сервисной инфраструктуры вдоль автомагистрали «Западная Европа – Западный Китай». Кроме того, в постановлении «Об утверждении Межрегиональных схем территориального развития Республики Казахстан» также говорится об увеличении количества объектов придорожного сервиса, соответствующих мировым стандартам вдоль Великого Шелкового пути.

Александра ХЕ

Несмотря на то, что старт у нацкомпании на данный момент очень низкий – в 2017 году дополнительно будут установлены всего два дорожных павильона сервиса и

в 2018 году – еще 10 павильонов, – компания рассчитывает к 2020 году значительно увеличить их количество. В текущем же году приводятся в порядок существующие объекты.

Дорожные павильоны сервиса были разработаны в соответствии с современными технологиями. Каждый такой павильон состоит из пункта питания и благоустроенных туалетов, в том числе для маломобильных граждан. Сами же павильоны будут иметь единый дизайн и бренд, который будет использоваться на всех объектах дорожного сервиса, введенных в эксплуатацию нацкомпанией «ҚазАвтоЖол».

Кроме того, до 2020 года в Казахстане планируется строительство и модернизация 260 объектов дорожного сервиса на автомобильных дорогах республиканского и международного значения, которые будут соответствовать национальному стандарту. До конца этого года будут приведены в соответствие нацстандарту 136 объектов придорожного сервиса.

Законом Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам дорожно-транспортной инфраструктуры, логистики и авиационного сообщения» компания наделена полномочиями по развитию дорожного сервиса вдоль автомобильных

дорог республиканского значения.

По сведениям, опубликованным нацкомпанией «ҚазАвтоЖол», на сегодняшний день разработаны и согласованы с местными исполнительными органами схемы перспективного расположения объектов сервиса и Программа развития дорожного сервиса до 2020 года. Кроме того, проводятся переговоры с сетевыми АЗС, пунктами питания, местными и иностранными инвесторами, а также с другими операторами дорожного сервиса.

В текущем году нацкомпания планирует подписать сетевые контракты с заинтересованными предпринимателями по пяти областям вдоль международного коридора «Западная Европа – Западный Китай». Также разработан сетевой контракт по строительству и развитию объектов сервиса, включающий в себя обязательства всех заинтересованных сторон, таких как областные акиматы, Национальная палата предпринимателей, ФРП «ДАМУ» и АО «НК «ҚазАвтоЖол». Это позволит увеличить транзитный потенциал международного коридора, создать новые рабочие места, поднять деловую активность в регионах, оказать всестороннюю поддержку бизнесу для развития объектов сервиса, а также окажет мультипликативный эффект на развитие автодорожной отрасли в целом.

Жамбылская область утроит количество туристов

Проект «От древнего Тараза до наших дней» увеличит число туристов до 300 тысяч человек в год

Форум

Туристическая отрасль отнесена к числу приоритетных и в Программе развития регионов до 2020 года. Жамбылская область по уровню социально-экономического развития относится к высокоразвитым приграничным регионам. В программе предполагается создание центра туристских, рекреационных и спортивных услуг, развлекательного и досугового обслуживания в «городах второго уровня», к которым относятся такие областные центры, как Тараз. Также и в дочернем документе – Межрегиональных схемах территориального развития страны отмечены

выгодные для развития туристической отрасли Южного региона стороны: высокая плотность исторических памятников, наличие древних караванных путей, природных объектов, минеральных источников, наибольшая продолжительность теплых дней в году.

Александра ХЕ

Недавно в Таразе состоялся Международный туристический форум «Ancient Taraz-2017», в котором приняли участие международные и отечественные эксперты в индустрии путешествий. Выступая на форуме, аким Жамбылской области Карим Кокрекбаев подчеркнул, что туризм в Казахстане признан одним из важнейших экономических кластеров и вошел в перечень семи приоритетных несарьерных от-

раслей экономики. По его словам, туристическую индустрию относят к разряду отраслей, которые будут определять мировое экономическое развитие в этом столетии.

На прошедшем в Таразе Международном туристическом форуме «Ancient Taraz-2017» было озвучено предложение, что уже в ближайшие годы наша страна имеет возможность стать одной из крупнейших экономик в сфере туризма. Для создания высокоразвитой индустрии туризма, а также превращения ее в высокодоходный сектор экономики разработаны несколько крупных инвестиционных проектов: создание горнолыжной базы «Қаралма», комплексов «Юрточный отель «Коксай», базы «Тау Самалы», «Балхаш-Нұрсая» и «Шаушен». Наличие пяти государственных природных заказников и пяти памятников культуры, расположенных на Великом Шелковом пути, занесенных в Список Всемирного культурного

наследия ЮНЕСКО, делают область весьма привлекательной. Главным приоритетом является реализация проекта «Древний Тараз». Этот комплекс расположен в центральной части областного центра на площади около 20 гектаров. Планируется создание единого ансамбля объектов в древневосточном стиле.

По словам областного акима Карима Кокрекбаева, туристическую индустрию относят к разряду отраслей, которые будут определять мировое экономическое развитие в этом столетии. По данным Всемирной туристической организации, на долю туризма приходится около 11 процентов мирового валового продукта, до 30 процентов торговли и почти 10 процентов мировых капиталовложений. Число рабочих мест в индустрии путешествий составляет 8 процентов от общих показателей занятости в мире. Аким области сделал прогноз, что реализация проекта «От древнего

Тараза до наших дней» увеличит число туристов в регионе со 100 тысяч до 300 тысяч человек в год.

В свою очередь президент Академии туризма Китайской Народной Республики Бин Дай считает: «для того, чтобы Великий Шелковый путь стал современным, нужно улучшить сопутствующую инфраструктуру – воздушный и высокоскоростной железнодорожный транспорт, открывать чартерные рейсы в Астану и Тараз, обеспечивать доступ к Интернету на всем протяжении пути».

Также на форуме председатель Комитета туристической отрасли Национальной палаты Республики Казахстан «Атамекен» Роза Асанбаева выступила с предложением сделать фестиваль тюльпанов в Жамбылской области международным. Праздник может привлечь туристов из других регионов Казахстана и из-за рубежа.

В свою очередь председатель Таджикской Ассоциации организаций содействия развитию туризма

Фаттох Файзуллаев внес предложение о проекте создания единого тура. К примеру, он мог начинаться в Душанбе, охватывать уникальные места союзных республик и заканчиваться югом Казахстана. Хорошим подспорьем стало бы безвизовое перемещение по этим странам либо организация единой визы под названием «Шелковый путь». Как отметил спикер, этот вопрос поднимался еще в 2004 году.

На международном форуме подписан целый ряд меморандумов о сотрудничестве: между акимом Жамбылской области и правлением украинской ассоциации активного и экологического туризма; турецкой ассоциацией гидов Анталии; Азербайджанской туристской ассоциацией и с управлением маркетинговых исследований, продвижения национального туристического продукта государственного комитета Республики Узбекистан по развитию туризма.

На будущее жилье в ЖССБ копят 42 000 жителей Костанайской области

Ипотека

Еще в начале октября в казахстанских СМИ прошло сообщение о том, что клиентам Жилстройсбербанка в Костане предоставят жилье по доступной цене в рамках программы «Нурлы жер». По словам директора Костанайского областного филиала АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Даурена Саудабаева, в регионе подобный проект реализуется впервые. Эксперт «КЪ» также подробно рассказал, почему выгодно участвовать в программе «Нурлы жер» и на каких условиях ЖССБ проводит рефинансирование займов.

Мадия ТОРЕБАЕВА

— Даурен, расскажите, пожалуйста, подробнее о данном проекте.

— Жилстройсбербанк, дочерняя организация Холдинга «Байтерек», объявил о приеме заявлений на участие в пуле покупателей квартиры по направлению «Стимулирование строительства жилья частными застройщиками» в рамках программы «Нурлы жер». Новый объект строится в микрорайоне Северо-Западный в г. Костане. Дом планируют сдать в мае 2018 года. Стоимость 1 кв. метра жилья в нем составляет от 145 000 до 195 000 тенге. Цена зависит от выбранного этажа.

Строительством многоквартирного дома занимается компания «БК-Строй». В рамках программы «Нурлы жер» она получит субсидию от государства в размере 7% годовых от ставки вознаграждения по кредиту. Взамен таким преференциям застройщик обязался предоставить 50% от общего количества квартир вкладчикам Жилстройсбербанка.

Хочу отметить, что в нашем регионе подобный проект реализуется впервые. Полученные субсидии позволяют застройщику удешевить стоимость будущего жилья. Таким образом, у наших вкладчиков есть возможность в рамках госпрограммы приобрести квадратные метры на коммерческом рынке по сниженной цене. Всего клиентам ЖССБ будет предложено 90 квартир. Все они будут выполнены в чистой отделке.

— Скажите, проводит ли ЖССБ рефинансирование ипотечных жилых займов?

— Вообще, рефинансирование займа возможно. Для этого клиент должен открыть депозит в ЖССБ и накопить/пополнить разово 50% от остатка основного долга в «исходном» БВУ. Несмотря на такие условия это все равно получается выгоднее.

На данный момент Жилстройсбербанк два займа из десяти выдает именно на рефинансирование. Многие попросту не знают о такой услуге банка. При оформлении рефинансирования возникает один нюанс, касающийся залога. ЖССБ делает запрос в банк клиента для получения согласия на вторичное обременение. Вторичное обременение — это когда один банк может наложить обременение на залог, который уже находится в залоге в другом банке при согласии второго. Некоторые банки отказывают в таком обременении по разным причинам. Тогда клиенту приходится искать иной залог, который оценивается по стоимости не меньше, чем по рефинансируемому займу. Либо клиент обращается к банковскому омбудсмену — это независимое физическое лицо, которое содействует в решении споров и разногласий между заемщиком и банком, возникших из ипотечного договора. Как правило, вопрос разрешается.

Но бывает и такое, что клиент не смог накопить 50% от стоимости жилья и был вынужден обратиться в другой банк под более высокие ставки. В таком случае он параллельно открывает депозит в ЖССБ и начинает делать накопления по мере своих возможностей и через какое-то время решает воспользоваться своими сбережениями, именно для рефинансирования.

— Кто же тогда попадает под эту программу?

— Под программу рефинансирования попадают все желающие, кто ранее приобрел дорогую ипотеку в других банках.

— На каких условиях проводится рефинансирование?

— Все достаточно просто. При положительном решении по кредитной заявке, Банк не позднее следующего рабочего дня направляет залогодержателю письменное уведомление о принятом решении



Д.Саудабаев: «До конца года ЖССБ планирует сдать порядка 5 тысяч квартир и порядка 200 частных домов».

с указанием суммы займа и условий его выдачи.

— если сумма задолженности перед залогодержателем превышает запрашиваемую сумму Займа, клиент вносит на текущий счет разницу между остатком задолженности и суммой Займа;

— при этом Заемщик дает обязательство и в письме, направляемом залогодержателю, дополнительно указывается требование о погашении разницы между суммой Займа и его задолженности перед залогодержателем за счет денег клиента, в связи с чем, обязательство перед залогодержателем будет погашено полностью;

— клиент предоставляет от залогодержателя письмо в адрес Банка с уточнением суммы задолженности

При получении займа, субсидированного в рамках «Нурлы жер», частный застройщик обязан предложить не менее 50% построенного жилья вкладчикам ЖССБ по фиксированным ценам реализации 1 кв. м: до 260 тыс. тенге в городах Астане, Алматы и до 220 тыс. тенге в остальных регионах

и обязательством снять обременение с недвижимого имущества после погашения задолженности;

— заключение Договоров Займа, Залога осуществляется после получения соответствующего письма от залогодержателя;

— при наличии супруга (супруги) залогодателя и/или собственников обремененной недвижимости, должны быть представлены нотариальные заявления на обеспечение в соответствии с установленной формой;

— выдача Займа на счет залогодержателя производится после регистрации последующего залога (перезалога) недвижимости с предоставлением подтверждающего документа (оригинал выписки с уполномоченного органа по регистрации недвижимости);

— перечисление займа осуществляется после зачисления клиентом на счет Банка соответствующей суммы разницы между суммой займа и задолженностью перед залогодержателем, путем перечисления всей суммы на счет залогодержателя.

Залогодержатель после получения суммы задолженности должен произвести снятие обременения с предмета залога и передать в Банк оригиналы Правоустанавливающих и Идентификационных документов на Залоговую недвижимость.

— Хотелось бы еще уточнить вот такой момент. Банк участвует в программе «Нурлы жер». Почему ему это выгодно?

— Жилстройсбербанк — государственный, социально-ориентированный финансовый институт. Он единственный в стране реализует систему жилищных строительных сбережений. Именно она позволяет казахстанцам приобрести жилье без больших нагрузок на семейный бюджет.

С 2005 года Жилстройсбербанк является основным оператором всех жилищных программ. При этом банк не строит, а помогает вкладчикам по самым оптимальным условиям выкупить социальное жилье. Это не выгода банка, а миссия и социальная задача. Банк был создан именно с целью обеспечения доступным жильем граждан Казахстана.

— Каковы ожидания банка от данной программы?

— В рамках программы «Нурлы жер» банк на данный момент осуществляет реализацию следующих направлений:

— стимулирование строительства жилья частными застройщиками;

— строительство кредитного жилья через систему жилстройсбережений;

— развитие индивидуального жилищного строительства.

Таким образом, банк не только косвенно содействует поддержке и росту строительного сектора страны, он помогает гражданам приобрести жилье самым доступным способом. В рамках программы «Нурлы жер» вкладчику банка достаточно иметь на счете не менее 30% первоначального взноса. Недостаточную сумму банк выдает в кредит под 5% годовых.

— Вы не могли бы уточнить, сколько уже займов было выдано, кто подал под программу выдачи займов?

— Как я уже отмечал, существует несколько направлений, в рамках которых работает ЖССБ по программе «Нурлы жер».

Стимулирование строительства жилья частными застройщиками подразумевает субсидирование ставки вознаграждения по кредитам, выдаваемым БВУ частным застройщикам. Размер субсидии — 7% годовых от ставки вознаграждения по кредитам застройщиков, которые будут направляться через финансового агента АО «ФРП «Даму». При получении займа, субсидированного в рамках данного направления, частный застройщик обязан предложить не менее 50% построенного жилья вкладчикам ЖССБ по фиксированным ценам реализации 1 квадратного метра:

— до 260 тыс. тенге в городах Астане, Алматы и их пригородных зонах;

— до 220 тыс. тенге в остальных регионах.

Чтобы участвовать в этом направлении, необходимо:

— заключить договор о жилищном строительстве сбережениях;

— подать заявление на участие в пуле покупателей жилья и получить статус Кандидата на приобретение жилья;

— наличие на счете в ЖССБ не менее 30% от стоимости жилья для возможности оформления займа;

— подтверждение платежеспособности в порядке, предусмотренном внутренними документами Банка.

В то же время строительство кредитного жилья через систему жилстройсбережений подразумевает возведение и реализацию жилья через местные исполнительные органы для вкладчиков Банка, в том числе очередников, состоящих на учете в МИО.

Чтобы участвовать в этом направлении, необходимо:

— заключить договор о жилищном строительстве сбережениях;

— подать заявление на участие в пуле покупателей жилья и получить статус Кандидата на приобретение жилья;

— наличие на счете в ЖССБ не менее 30% от стоимости жилья для возможности оформления займа;

членами его семьи в течении последних 5 лет на территории Республики Казахстан;

— подтверждение платежеспособности в порядке, предусмотренном внутренними документами Банка;

— наличие регистрации на веб-портале электронного Правительства (официальный интернет-ресурс Правительства egov.kz).

А вот развитие индивидуального жилищного строительства подразумевает возведение индивидуальных жилых домов в едином архитектурном стиле (по примеру большинства ведущих мировых родов) в областных центрах через единого застройщика.

Чтобы участвовать в этом направлении, необходимо:

— наличие направления, выданного МИО;

— наличие договора о жилищных строительных сбережениях;

— наличие на счете в ЖССБ не менее 30% от стоимости жилья для возможности оформления займа;

— подтверждение платежеспособности в порядке, предусмотренном внутренними документами Банка.

— Да подать заявление на участие в пуле вкладчики банка могут в «Личном кабинете», пройдя на электронный адрес www.hcsbk.kz. Сделать это необходимо до 1 ноября 2017 г. включительно.

Принять участие в направлении «Стимулирование строительства жилья частными застройщиками» в рамках программы «Нурлы жер» могут даже те, кто уже имеет в собственности жилье. При подаче заявки вкладчик должен иметь на своем счете не менее 500 000 тенге. Если клиент ЖССБ пройдет в пул покупателей квартир и подтвердит свою платежеспособность, то банк, в зависимости от срока и дисциплины накопления жилстройсбережений, предоставит жилищный заем под 3,5-5% годовых или промежуточный жилищный заем под 7,5-8,5% годовых.

Также могу сказать, что на данный момент на будущее жилье в Жилстройсбербанке копят 42 000 жителей Костанайской области. Общая сумма их накоплений — 18,5 млрд тенге. С помощью банка улучшить свои жилищные условия уже смогли более 7 тыс. человек, получивших займы на сумму 26 млрд тенге.

Но в целом, возвращаясь к предыдущему вопросу, все-таки нужно уточнить, что списки очередников, состоящих на учете в МИО на получение земельного участка, формируются местным акиматом. Сформированные им списки передаются в Банк для проведения проверки платежеспособности. Помимо списков, направляемых в Банк, МИО выдает очередникам Направление для прохождения в Банке процедуры оценки платежеспособности.

Кроме того, хочу отметить, что в рамках программы «Нурлы жер», можно получить следующие виды займов.

Жилищный заем — выдается при обязательном условии накопления минимальной необходимой суммы в размере не менее 50%, соблюдения срока накопления (не менее 3-х лет), достижения минимального значения оценочного показателя, подтверждения платежеспособности и предоставления залогового обеспечения, достаточного для покрытия суммы выданного займа. Срок кредитования от 6 до 25 лет, ставки вознаграждения по займу от 3,5% до 5% годовых.

Промежуточный жилищный заем выдается при условии досрочного накопления или единовременного внесения минимально необходимой суммы (не менее 50% от договорной суммы), с последующим кредитованием в пределах договорной суммы, а также при подтверждении платежеспособности и достаточности залогового обеспечения. Ставка вознаграждения по промежуточному жилищному займу составляет 5% годовых. Срок пользования займом до 25 лет.

Предварительный жилищный заем предоставляется при накоплении сбережений не менее 30% от договорной суммы, при подтверждении платежеспособности и достаточности залогового обеспечения. Накопление жилстройсбережений осуществляется одновременно с погашением вознаграждения по предварительному жилищному займу.

Ставка вознаграждения по предварительному жилищному займу — 5%. Срок погашения и одновременного накопления по предварительному жилищному займу составляет до 8 лет.

С начала текущего года во всех регионах было введено в эксплуатацию около 6 тыс. квартир. До конца года ЖССБ планирует сдать порядка 5 тыс. квартир и порядка 200 частных домов.

Апгрейт по «Нурлы жер»

Итоги

В рамках программы жилищного строительства «Нурлы жер» АО «Жилстройсбербанк Казахстана», дочерняя организация Холдинга «Байтерек», за 9 месяцев текущего года выдало 29 тыс. займов на общую сумму 195 млрд тенге, что уже превышает годовой план на 14 млрд тенге.

Зарина КОЗЫБАЕВА

По информации ходинга «Байтерек» на минувшей неделе в правительстве были подведены итоги реализации программы жилищного строительства «Нурлы жер» за 9 месяцев.

Как сообщил исполняющий обязанности председателя правления АО «НУХ «Байтерек» Айдар Арифханов, все основные плановые индикаторы реализации программы за отчетный период достигнуты.

При плане выкупа облигаций местных исполнительных органов на 28,8 млрд тенге, приобретены ценные бумаги на сумму 53,2 млрд тенге.

«В этом году Холдинг «Байтерек» перешел от прямого финансирования жилищного строительства на финансирование путем выкупа облигаций местных исполнительных органов, а также обусловленного размещения средств в банках второго уровня» — пояснил Айдар Арифханов.

По направлению реализации жилищного строительства, в рамках ранее принятых программ, АО «Байтерек Девелопмент», дочерняя организация Холдинга «Байтерек», сдало 278 тыс. квадратных метров арендного и кредитного жилья, что составляет 4 625 квартир. Дополнительно до конца текущего года будет сдано 111,5 тыс. квадратных метров.

По направлению субсидирования ставки вознаграждения по кредитам частных застройщиков АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», дочерняя организация Холдинга «Байтерек», одобрило субсидирование проектов на общую сумму кредитов 16,4 млрд тенге. За отчетный период частными застройщиками в банки второго уровня представлены к кредитованию 32 проекта на общую сумму 39,5 млрд тенге.

Все ли застройщики могут получить субсидии?

Рынок жилья

В Казахстане в 2018 году в рамках госпрограммы «Нурлы жер» планируется возведение 20 многоквартирных домов арендного и кредитного жилья. По итогам 10 месяцев 2017 года за счет разных источников финансирования введено в эксплуатацию жилых домов общей площадью 8,8 млн квадратных метров. О том, насколько интересна государственная программа «Нурлы жер» частным застройщикам в интервью «КЪ» рассказала управляющий партнер онлайн-сервиса для покупателей недвижимости Homsters.kz Мария Рен.

Зарина КОЗЫБАЕВА

— Мария, как Вы считаете, насколько выгодно работать по программе «Нурлы жер», а точнее по разработанным в данной программе механизмам субсидированных займов для застройщиков?

— Однозначный ответ на данный вопрос дать достаточно сложно. С одной стороны, строительным компаниям выгодно работать по механизмам субсидированных займов, поскольку они получают не только выгодные условия финансирования (субсидирование 7% годовых от ставки кредитования на срок до 3 лет) от банков второго уровня, но и возможности для реализации построенного жилья — застройщики-получатели таких кредитов должны передать не менее 50% построенного жилья вкладчикам ЖССБ.

С другой стороны, по данному направлению есть и ряд проблемных моментов. Так, основной проблемой является ограниченность долгосрочного фондирования у банков второго уровня, что ограничивает объемы финансирования и количество проектов, которые могут быть профинансированы. Кроме того, далеко не все застройщики могут получить такие кредиты. Это связано с тем,

Между тем, как отмечают аналитики жилищного сектора, масштабный апгрейт инфраструктуры финансирования жилищного сектора через программу «Нурлы жер» привел к резкому росту платежеспособности спроса со стороны населения с невысоким уровнем доходов.

Лидирует в данном направлении Мангистауская и Северо-Казахстанская области, где за год количество сделок по купле-продаже жилья увеличилось на 56% и 44%, соответственно.

Кстати, согласно расчетам аналитиков рейтингового агентства Ranking.kz, при средней заработной плате в 150 тыс. тенге, можно купить квартиру площадью 35,1 кв.м (по цене 253,7 тыс. тенге за 1 кв.м), общей стоимостью 9 млн тенге. Для этого необходимо 25% от заработной платы на депозит со средней годовой ставкой на рынке — 12,7%. Срок накопления — 122 месяца.

В то же время, как отмечают аналитики, при стандартном банковском ипотечном продукте, чтобы накопить первоначальный взнос в 30% среднестатистический наемный работник должен откладывать 25% от зарплаты в течение 55 месяцев. Но при действующей ставке по ипотечному кредиту в 16,9% и сроке оплаты в течение 180 месяцев отчисления от заработной платы составят 64%.

В этой связи для казахстанцев с невысоким уровнем доходов предпосылительным является программа «Нурлы жер». Для тех, у кого нет собственного жилья, предлагается модель приобретения кредитного жилья через областные акиматы по льготным ценам. В Астане, Алматы, Атырау, Актау цена за квадрат в 180 тыс. тенге. Общая стоимость однокомнатной квартиры в 35 кв.м составит 6,3 млн тенге. В других регионах цена — 140 тенге 1 кв.м, цена квартиры — 4,9 млн. Годовая эффективная ставка вознаграждения по такому кредиту 5,2%. Чтобы оформить такой заем, необходимо накопить сумму в размере 30% от стоимости жилья. При отчислении от зарплаты 25% ежемесячно (32,4 тыс. тенге) работник со среднемесячной зарплатой будет копить средства в ЖССБ в течение 6 лет. Далее вкладчик оформляет договор о купле-продаже жилья с акиматом и получает кредит в ЖССБ. При вышеуказанных параметрах кредита срок погашения составит 7 лет. Среднемесячный расход по погашению кредита составит 23% от среднемесячной заработной платы.

Все ли застройщики могут получить субсидии?

что банки второго уровня сегодня применяют достаточно жесткие стандарты оценки кредитоспособности заемщиков, поскольку именно БВУ несет риск невозврата кредита. Не стоит забывать и о том, что обязательство передачи части жилья на продажу через Жилстройсбербанк также имеет ограничение по цене: 260 тыс. тенге за «квадрат» в Астане и Алматы и 220 тыс. тенге в других регионах. Хотя объективности ради нужно сказать, что большая часть застройщиков, получающих такие кредиты, строит жилье III и IV классов («комфорт» и «эконом», соответственно) и вписывается в этот ценовой лимит.

По информации холдинга «Байтерек», за 9 месяцев 2017 года по направлению субсидирования кредитов частных застройщиков, при годовом плане 15 млрд тенге, одобрено субсидирование проектов на общую сумму кредитов 16,4 млрд тенге. План по этому направлению программы «Нурлы жер» на 2018 год — 137,2 млрд тенге.

— Скажите, можно ли сказать, что с запуском таких программ как «Нурлы жер» цены на рынке жилья увеличились или наоборот они снизились? И какие здесь могут быть причины?

— Основная цель программы «Нурлы жер» — повышение доступности жилья для населения. Одним из факторов доступности, конечно, является цена квадратного метра, поэтому программа предусматривает определенный лимит цены на объекты, которые реализуются через ЖССБ. Однако, на наш взгляд, эти лимиты работают больше на сдерживание роста цен на фоне стимулируемого программами спроса, чем на стабилизацию текущего уровня цен на рынке.

Дело в том, что, во-первых, данные лимиты работают только для объектов, продающихся через Жилстройсбербанк и не работают для коммерческого сегмента первичного рынка, а разница в ценах в этих двух сегментах может быть достаточно большой. Во-вторых, за последние год-полтора цены на «коммерческом» первичном рынке были достаточно стабильны, в отличие от цен на вторичном рынке, которые стабильно снижаются (около 15% в 2016 году и около 6-7% в 2017 году).

ТЕНДЕНЦИИ

Блюстители спокойствия

Рэнкинг страховых компаний по итогам III квартала 2017 года

Страхование

Капитализация страхового сектора продолжает расти. За III квартал текущего года рынок увеличился на 3,2%, причиной чему послужило увеличение собственного капитала компаний. При этом наибольший рост активов наблюдается у компаний по страхованию жизни. Тенденция восстановления доходности рынка после упадка, наблюдавшегося в начале года, продолжилась. Эффективность использования активов страховщиков выросла до 8,3% годовых, а прибыль сектора достигла показателей прошлого года.

Айгуль ИБРАЕВА

Совокупные активы страхового сектора Республики Казахстан по итогам III квартала 2017 года обозначились в размере 923,75 млрд тенге, что на 3,2% больше по сравнению с показателем за предыдущий квартал, с начала года показатель подрос на 7,8%.

Крупнейшая страховая компания в Казахстане СК «Евразия» по итогам девяти месяцев нарастила объем активов до 218,21 млрд тенге, что соответствует 23,6% всего страхового рынка. За июль-сентябрь 2017 года баланс компании увеличился на 11,67 млрд тенге, или 5,5%, с начала года показатель подрос на 16,05 млрд тенге, или 7,9%. Следом идет СК «Виктория», объем активов которой почти в три раза меньше лидера сектора. На 1 октября текущего года он составил 81,82 млрд тенге. Показатель несколько сократился в течение текущего года, в частности, за первое полугодие активы страховщика уменьшились на 9,7%, с 86,39 млрд тенге до 78,76 млрд тенге, в III квартале показатель вновь подрос на 3,9%.

Компания по страхованию жизни «НОМАД LIFE» вошла в тройку крупнейших страховщиков Казахстана, увеличив объем активов за девять месяцев с начала года на 12,8%, или 7,27 млрд тенге, при-



В 2017 году зафиксирован рост страховых премий на 7,5%, который был обеспечен за счет добровольного личного страхования. Фото: Shutterstock

чем за III квартал объем активов компании подрос на 6,5%, или 3,91 млрд тенге. За III квартал больше всех объем активов сократился у дочерней компании Народного банка СК «Халык-Казахинстрах» — на 5,32 млрд тенге (9,1%), в «Kaspi Страхование» объем активов уменьшился на 2,31 млрд тенге (8,9%). В СК «Казахмыс» показатель сократился на 2,02 млрд тенге, или 5,5% от объема активов, но за существенно повлиять сокращение объемов операций «обратное РЕПО» (на 78%), активов перестрахования по незаработанным премиям (за вычетом резервов на обесценение) (на 9%) и страховых премий к получению от страхователей (перестрахователей) и посредников (за вычетом резервов на обесценение) (на 56%).

Высокие темпы роста активов за июль-сентябрь текущего года показали преимущественно компании по страхованию жизни. Так, другая дочка Народного банка Казахстана

СК «Халык-Life» за три месяца нарастила объем активов на 11,5%, до 61,90 млрд тенге, с начала года компания подросла почти на треть. СК «Standard» за рассматриваемый период увеличила объем активов на 10,5%, или 1,04 млрд тенге, КСЖ «Азия-Life» — на 10,3%, или 0,86 млрд тенге. За III квартал 2017 года объем активов СК «Казкоммерц-полис» увеличился на 9%, до 44,3 млрд тенге, в основном за счет операций с ценными бумагами и перестраховочной деятельности с международными партнерами.

Значительное сокращение активов в относительном выражении за III квартал текущего года можно было наблюдать у мелких компаний сектора с долей не более 1%. В страховой компании «Kompetenz» активы за три месяца уменьшились на 17,7%, до 6,47 млрд тенге, с начала года компания потеряла 1,71 млрд тенге, или 20,9% объема. Сокращение баланса за рассматриваемый период наблюдалось и у СК «Trust Insurance» — на 10,7%

и АО «СК «Amanat» — на 9,6%, где объем активов уменьшился за счет снижения активов перестрахования (доля перестраховщика в резервах) и снижения денежной массы, которая пошла на погашение кредиторской задолженности.

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Эмир» Олег Ханин связывает рост активов страховых компаний с сезонными особенностями рынка. К примеру, на 1 октября 2017 года активы СК «Коммекс-Эмир» достигли 15 млрд тенге, за III квартал активы возросли на 7%, или 1 млрд тенге.

«Это связано с ростом ликвидных активов компании — ценных бумаг и депозитов, который произошел по нескольким причинам: во-первых, все свободные средства компания инвестирует в финансовые инструменты, для покрытия страховых резервов, во-вторых, в III квартале традиционно наблюдается рост деловой активности на финансовых рынках, что благоприятно отражается на стоимости

инвестиций», — отметил руководитель компании.

Совокупный объем собственного капитала страховых компаний на 1 октября 2017 года зафиксировался в размере 426,21 млрд тенге, некоторое уменьшение показателя в первой половине текущего года было компенсировано с излишком в III квартале, рост за три месяца составил 6,8%, или 27,07 млрд тенге.

8,3% — эффективность использования активов сектора за III квартал текущего года

СК «Евразия» за III квартал произвела докапитализацию на 9,39 млрд тенге, тем самым собственный капитал компании подрос на 8,8%. СК «Виктория» инвестировала за данный период в баланс предприятия 4,63 млрд тенге, КСЖ «Казкоммерц-Life» — 1,40 млрд тенге.

Лидерами по темпу роста собственного капитала стали небольшие компании сектора, здесь сыграл свою роль эффект низкой базы. К примеру, в СК «Альянс-Полис» собственный капитал увеличился на 26,5%, до 0,95 млрд тенге. В АО «Нефтяная страховая компания» и КСЖ «Европейская Страховая Компания» собственный капитал за квартал подрос на 22,1% и 18,5% соответственно.

Высокими темпами наращивания собственного капитала с начала года отличились Экспортная страховая компания «KazakhExport» — 61,2%, или 15,83 млрд тенге, СК «Салем» — 49,8%, или 1,07 млрд тенге и СК «Kompetenz» — 49,1%, или 842,96 млн тенге. У последней, несмотря на наращивание собственного капитала, наблюдается сокращение активов на 20,9%, или 1,71 млрд тенге за девять месяцев текущего года.

Доходность страховых компаний несколько выросла в III квартале после спада, наблюдавшегося в начале года. Так, по итогам девяти месяцев 2017 года лишь у четырех компаний сектора наблюдается отрицательный результат финан-

совой деятельности против 13 компаний в I квартале. За три квартала совокупная прибыль страхового сектора сложилась в размере 55,69 млрд тенге против 58,93 млрд тенге за тот же период 2016 года (-5,5%).

Наибольший финансовый результат за анализируемый период показала СК «Евразия», которая за девять месяцев заработала 20,67 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года прибыль компании выросла на 4,39 млрд тенге, или 27%. На втором месте по размеру прибыли идет АО «Kaspi Страхование», которое заработало с начала года 4,85 млрд тенге, стоит отметить, что за тот же период предыдущего года прибыль компании была несколько выше — 7,30 млрд тенге. Тройку замыкает СК «Виктория», компания сгенерировала за январь-сентябрь текущего года 4,76 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года показатель вырос на 31,1%.

64,68% млрд тенге

Выплатили страховые компании клиентам за три квартала 2017 года

Высокий темп роста прибыли по итогам девяти месяцев 2017 года показала компания «KazakhExport», показатель доходности которой по сравнению с аналогичным периодом 2016 года вырос в 10 раз — с 17,49 млн тенге до 1,73 млрд тенге. Отличилась и СК «Amanat», которая смогла заработать 337,04 млн тенге против 40,27 млн тенге в прошлом году. Прирост связан со снижением убыточности страхового портфеля и ростом инвестиционной доходности в 2017 году.

В СК «Цесна-Гарант» прибыль за девять месяцев 2017 года увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2016 года в три раза, по словам главного бухгалтера компании Елены Казутиной, рост показателя был обеспечен за счет проведенной работы по оптимизации постоянных расходов и сокращения объема страховых выплат.

11 >>

Кто обеспечивает казахстанцев жильем?

Рейтинг застройщиков по объему строительства жилья

Недвижимость

Жилищное строительство в Казахстане сегодня переживает новый бум. За 2016 год объем введенного жилья в РК превысил 10 млн квадратных метров, что является рекордом за всю историю страны. Сегодня на рынке предлагают почти тысячи новостроек от 100 застройщиков. Kursiv Research на основе рыночных данных определил лидеров в секторе жилищного строительства.

Айгуль ИБРАЕВА

Строительная отрасль — одна из динамично развивающихся отраслей экономики, на сегодня ее доля в ВВП страны достигает 5,9%. Это единственная отрасль, показывающая столь высокую динамику за год в процентном выражении.

Стагнация на рынке строительства жилья Казахстана, которую можно было наблюдать десять лет назад, за последние несколько лет сменилась динамичным ростом. Аналитики Nomsters.kz отметили, что с 2014 года объемы ввода в эксплуатацию жилья стабильно растут, в то время как с 2006 по 2013 год этот показатель практически не рос — в этот период в республике ежегодно вводили в эксплуатацию 6,3 — 6,7 млн кв. метров общей площади жилья.

К примеру, в 2015 году в РК в эксплуатацию введено 8,94 млн кв. метров жилья, что на 18,9% больше, чем годом ранее. В 2016 году показатель вырос уже до 10,51 млн кв. метров, всего за год 89,3 тыс. покупателей получили ключи от новых квартир.

Объем строительных работ за 10 месяцев 2017 года составил 8,8 млн кв. метров общей площади, что на 9,5% больше, чем за аналогичный период 2016 года. Четверть введенного по Казахстану жилья приходится на Астану, где за десять месяцев текущего года сдано в эксплуатацию 2,19 млн кв. метров жилья. В Алматы за данный период построили 1,22 млн кв. метров жилого фонда.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, в Казахстане существует около 7 тыс. подрядных строительных организаций, из которых 100 на сегодня предлагают квартиры на продажу в коммерческих масштабах. Kursiv Research на основе рыноч-

ных данных решил определить, кто сегодня обеспечивает казахстанцев жильем (без учета АО «Жилстройсбербанк Казахстана»). В основу рейтинга легли данные крупнейших на сегодня онлайн-площадок по продаже жилья в Казахстане Nomsters.kz и Krisha.kz.

Лидерами среди коммерческих застройщиков по объемам строительства жилья в Казахстане являются компании VI Group, «Базис А», и «РАМС Казахстан», отмечают в Nomsters.kz. Однако оценить объемы ввода в эксплуатацию жилья и доли рынка по отдельным компаниям затруднительно, поскольку эта информация не является публичной. В то же время оценить активность строительных компаний и выделить лидеров отрасли можно по количеству введенных и/или возводимых объектов.

На первом месте по количеству введенных в эксплуатацию жилых домов в Казахстане находится VI Group — крупнейшая на сегодня строительная компания на рынке недвижимости Казахстана. Компания была создана в 1995 году как трейдинговая компания, со временем преобразовалась в холдинг, специализирующийся на строительстве жилых домов и производстве стройматериалов. По данным онлайн-сервисов, на счету застройщика 82 объекта в сфере жилищного строительства, причем почти все они доступны сегодня на рынке. Многие из них стали настоящими архитектурными шедеврами столицы. Например, Парижский, Британский и Миланский кварталы, «Лазурный квартал», «Триумфальная арка», EXPO Boulevard и многие другие объекты. Ежегодно, по данным компании, VI Group вводит по 1 млн кв. метров жилья.

Основная деятельность компании сконцентрирована в столице Казахстана. В Астане компания имеет 75 проектов, сданных, либо сдающихся в эксплуатацию в ближайшее время. В столице VI Group на данный момент осуществляет довольно интересные проекты как в области доступного жилья, так и в сфере инновационных технологий. К примеру, застройщиком в этом году сдана первая фаза мультимедийного комплекса «Зеленый квартал», построенного по зеленым технологиям. В настоящее время строительство уникального комплекса продолжается.

В следующем году компанией в Астане будут введены новые проекты — на 20–30% больше квадратных метров, чем в этом году, отмечает

управляющий директор по развитию бизнеса Расул Мустафин. Интересный проект — жилье у Ботанического сада, наиболее перспективный в инвестиционном плане район столицы. Около 80% всего жилья на первой линии у Ботанического сада будет строить компания VI Group. 100 га земли проекта отведены под зеленые насаждения, многие из них специально привозят из-за рубежа и высаживают здесь. В 2017–2019 годах компания возведет в этом районе 9 объектов, общая площадь их составит более 500 тыс. кв. метров. В их числе — ЖК «Времена года», Park Avenue, Panorama Park и другие проекты.

Один из перспективных проектов компании — Capital Park, который построят по улице Керей и Жанибек ханов. Это так называемый «город в городе». Проект предусматривает строительство жилья бизнес, комфорт и эконом-классов. Кроме заложенных в концепции 1 млн квадратных метров, запланированы бизнес-центры, коммерческая недвижимость, школы и детские сады. Несколько строительных компаний будет осваивать территорию в 86 гектаров, в том числе VI Group. «Фишкой» должен стать парк с искусственным водоемом.

Более года назад компанией произведен запуск лоукостера ОТАУ Development Group. Компания возводит ЖК «Nova City» — это целый микрорайон на левобережье столицы, на пересечении проспектов Ұлы Дала и Тауелсіздік. В настоящее время сданы четыре очереди комплекса, в будущем предусмотрено 25 очередей, часть из них возводится по программе «Нұрлы Жер».

В Алматы у VI Group ежегодно наблюдается рост продаж по проектам. В южной столице компания реализовала два проекта, строит восемь новых, в следующем году к ним добавятся еще четыре проекта. В процессе строительства Art Residence, «Аманат», Central Avenue, Gagarin Park, «Асыл Тау» и другие комплексы.

В будущем компания планирует выйти на рынки других городов Казахстана с целью строительства доступного жилья. «В следующем году мы начнем строительство в Атырау. Также изучаем рынки других городов. Присматриваемся к российскому рынку», — отметил Расул Мустафин. По словам представителя компании, цель VI Group — выйти на международный рынок, завоевать признание и войти в топ-100 строительных компаний мира.

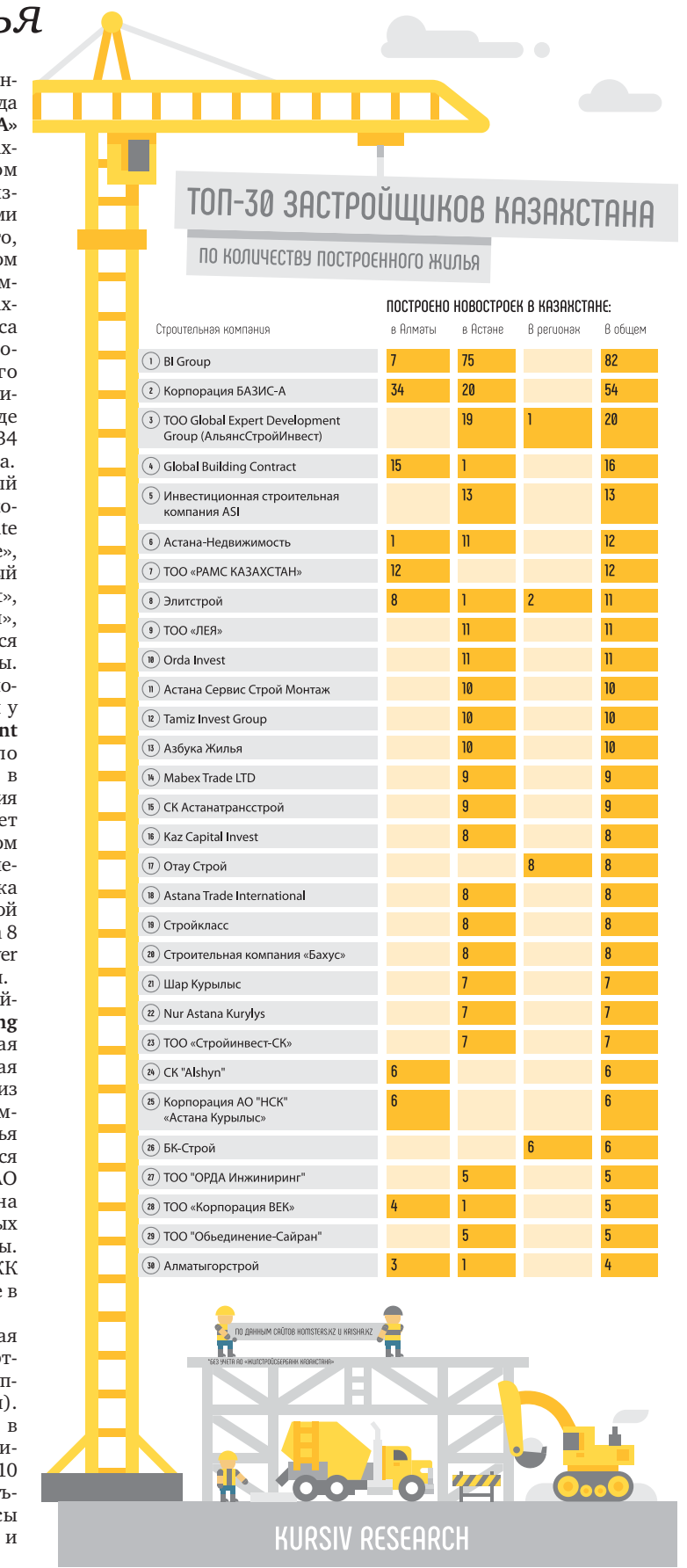
На втором месте по объему введенного в Казахстане жилищного фонда утвердилась корпорация «Базис-А» — крупнейший застройщик Казахстана, работает на строительном рынке с 1991 года. Компания известна своими инфраструктурными и бизнес-проектами. Кроме этого, «Базис-А» известен строительством жилых комплексов от класса «комфорт» до элитного жилья. По Казахстану, по данным онлайн-сервиса Krisha.kz, есть 54 жилищных проекта. В отличие от предыдущего застройщика, «Базис-А» больше ориентирован на южную столицу, где осуществлено либо в разработке 34 объекта жилищного строительства.

В Алматы компания на данный момент реализует проекты высокого класса — ЖК «Remizovka Private Residences», ЖК «Orion Residence», жилье бизнес-класса — особый квартал «Легенда», ЖК «Element», а также лоукостер ЖК «Алматы», расположенный в развивающемся Алатауском районе города Алматы.

20 жилищных проектов было построено или в стадии реализации у ТОО «Global Expert Development Group», это третий результат по количеству жилищных проектов в Казахстане. Строительная компания пятнадцать лет успешно работает в сфере строительства. В основном компания строит в столице. Значительные проекты застройщика — «Лесная поляна» — первый жилой массив города-спутника Астаны на 8 тыс. семей, коттеджный поселок River Park в 8-ми километрах от столицы.

На четвертой позиции нашего рейтинга разместился Global Building Contract. Сравнительно молодая строительная компания, которая за семь лет смогла стать одной из динамично развивающихся компаний на рынке первичного жилья Казахстана. Застройщик находится в партнерских отношениях с АО «Казкоммерцбанк». Компания на сегодня осуществила 16 жилищных проектов, в том числе 15 в Алматы. Среди новейших проектов — ЖК «Dostyk Residence», элитное жилье в престижном районе.

Инвестиционная строительная компания ASI имеет в своем портфеле 13 жилищных проектов доступного жилья в Астане (5-позиция). Предприятие было основано в апреле 2004 года и активно занималось строительством в 2008–2010 годы. Самые известные жилые объекты застройщика — комплексы «Дипломат», «Мисон», «Адель» и «Виктория».



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
РЕКОРДЫ
ОБЪЕДИНЕНИЯ

10

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КРЕДИТ
ДЛЯ РОСТА

11

ИНДУСТРИЯ:
ЭПОХА «НЕЛЕГКОЙ»
НЕФТИ – ЭПОХА НОВЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ

14

КОЛЕСО:
РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС
НЕРАЗРЕШЕННЫХ
СПОРОВ

15

Фармрынок только начал восстанавливаться



Р. Веларатне: «Общий объем фармацевтического рынка в Казахстане составляет примерно \$3 млрд». Фото: Олег СПИВАК

Медицина

Современный фармацевтический рынок Казахстана представляет собой довольно сложное экономическое явление. Основные потребители здесь — это государство и население. Они формируют спрос на определенный ассортимент лекарств. О состоянии фармрынка и перспективах его развития корреспонденту «Къ» рассказал председатель правления «Санofi Казахстан», генеральный директор «Санofi Центральная Азия» Ранга Веларатне.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

— Как вы оцениваете фармацевтическую отрасль Казахстана?
— Фармацевтическая индустрия Казахстана достаточно активно и быстро развивается с момента открытия рынка независимости.

Учитывая условия, сложившиеся в постсоветский период, страна проделала довольно хорошую работу, но для того чтобы достичь уровня развитых рынков, предстоит еще долгий путь.

Компания Sanofi присутствует на рынке Казахстана на протяжении 20 лет. Я же являюсь председателем правления около двух лет и наблюдаю положительную динамику развития отрасли.

Но, по моему мнению, чтобы добиться еще большего роста, необходимы изменения и реформы в сфере здравоохранения.

Я вижу большой потенциал казахстанского фармацевтического рынка. Пациенты уже обеспечены многими препаратами, и я верю, что с правильными изменениями инновационные препараты станут еще доступнее.

Общий объем фармацевтического рынка в Казахстане составляет примерно \$3 млрд. Sanofi — один из лидеров рынка, на котором занимает от 6 до 6,5% (в зависимости от источников). Это большая доля, учитывая, что фармрынок республики и всего мира очень сегментированы.

— Какие реформы, на ваш взгляд, должны быть проведены в системе здравоохранения?
— Реформы, в первую очередь,

должны касаться законодательства, с тем чтобы улучшить доступ пациентов к лекарственным средствам и терапии.

В Казахстане наблюдается такая тенденция: около 60–70% людей обращаются в лечебные учреждения и поликлиники напрямую к специалистам, и только около 30% — к терапевтам.

Государство работает в направлении изменения такого процентного соотношения для увеличения количества обращений к врачам общей практики. Такая система может снизить нагрузку больницы, так как лечение на ранней стадии различных заболеваний уменьшит количество госпитализаций.

Еще один плюс казахстанской медицины — это то, что многие пациенты с диабетом или сердечно-сосудистыми заболеваниями обеспечиваются препаратами благодаря государству. Но некоторые хронические болезни пока остаются непокрытыми, и эту область стоит развивать.

— Как можно изменить сложившуюся ситуацию?
— Необходимо, чтобы в Казахстане увеличилось количество терапевтов, с которыми пациенты могли бы консультироваться, не обращаясь к профильным специалистам.

Если сегодня мы обращаемся в больницу, то нам оказывают помощь бесплатно, однако при обращении в частную клинику необходимо оплатить прием самостоятельно. Новая система Обязательного социального медицинского страхования населения — это по сути расширение возможности получения терапевтической помощи пациентами не только в поликлиниках, но и в частных лечебных учреждениях. И я думаю, что это большой шаг для системы здравоохранения Казахстана, который страна сделает в течение следующих 3–5 лет.

К сожалению, запуск этой системы пока отложили. Но я надеюсь, что в ближайшее время она все же будет запущена, поскольку с каждым годом количество пациентов растет, нагрузка на госбюджет по статьям здравоохранения увеличивается, и в какой-то момент государство может не справиться с потоком пациентов, с людьми, которым необходимо лечение.

А благодаря страхованию большее количество граждан страны сможет получить доступ к лечению, в то же время дополнительное

финансирование со стороны работодателей и населения в целом увеличит объем средств на закуп медицинских препаратов.

— Существует мнение, что в странах Центральной Азии население редко обращается к врачам. Люди приходят в медицинские учреждения только в очень серьезных случаях. Вы согласны с таким мнением?
— Да, вы правы, такая тенденция распространена среди стран Центральной Азии. Люди с хроническими болезнями, такими как диабет или заболевания сердечно-сосудистой системы, должны получать лечение в течение всей своей жизни. Но в Казахстане я наблюдаю следующую тенденцию: даже если пациенту ставят диагноз и выписывают курс лечения, он может его не придерживаться или соблюдать рекомендации лишь наполовину. Проблем можно избежать, если следовать предписаниям врача.

Многие же пациенты обращаются к врачу только тогда, когда заболевание переходит в острую стадию.

— Как экономический кризис повлиял на фармацевтический рынок?
— Безусловно, кризис крайне негативно отразился в целом на экономике страны. В связи с изменением курса национальной валюты цены на некоторые лекарственные препараты выросли на 50–60%. В 2015–2016 годах рынок «откатился» назад, и только сейчас начинает восстанавливаться.

Импортные медицинские препараты, поставляемые в Казахстан, закупаются в иностранной валюте, и после девальвации это оказало огромное влияние на бизнес. Некоторым компаниям пришлось уйти с рынка, что в свою очередь повлияло на пациентов.

— Какими заболеваниями чаще всего болеют казахстанцы?
— На данный момент у нас очень высокий уровень смертности от сердечно-сосудистых заболеваний — 54% от общего количества смертей, по данным ВОЗ.

Также в стране распространен диабет, но люди мало осведомлены об этом заболевании и иногда даже не подозревают о своем диагнозе. Проблема в том, что диабет на ранних стадиях протекает бессимптомно, и пациент узнает о заболевании лишь при осложнениях. В июне мы заключили меморандум с Министерством здравоохранения РК, одним из направлений которого является повышение осведомленности населения о сахарном диабете, ранняя диагностика, улучшение эффективности лечения больных сахарным диабетом врачами-эндокринологами с целью снижения показателей осложнений.

В рамках предыдущего меморандума о взаимопонимании с Министерством здравоохранения мы провели эпидемиологическое исследование NOMAD по изучению распространенности диабета, и результаты, опубликованные в этом году, показали, что 8,2% населения больны диабетом. То есть у каждого 12-го взрослого гражданина Казахстана может быть диагностирован диабет. Это достаточно страшные цифры.

Инвестиционный фонд



Финансирование

Сегодня на пресс-конференции Казына Капитал Менеджмент (ККМ) и Банк Развития Казахстана (БРК) представили совместный фонд прямых инвестиций DBK Equity Fund CV. Первоначальная капитализация фонда составит 33,5 млрд тенге.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Казахстане создан фонд прямых инвестиций DBK Equity Fund CV. Первоначальная капитализация фонда составит 33,5 млрд тенге (\$100 млн). Основным его партнером стал БРК, обеспечив 97% капитала, а вторым партнером — ККМ (3% капитала).

«Фонд создан не для получения контроля над деятельностью компании, и мой опыт по оптимизации бизнес-процессов, корпоративного управления, операционных и финансовых показателей компании. Это все нужно, чтобы увеличить стоимость бизнеса и, соответственно, повысить его привлекательность перед международными инвесторами», — заявил председатель Правления АО «Казына Капитал Менеджмент» Аскар Достияров.

«У нашей компании есть 10-летний опыт создания фондов прямых инвестиций, привлечения иностранных инвесторов, а также развития альтернативных инструментов финансирования, — продолжает глава ККМ. — С нашей помощью уже создано 13 фондов прямых инвестиций, включая DBK Equity Fund CV. С участием Казына Капитал Менеджмент профинансировано свыше 60 проектов, из них 70% инвестиций осуществлено на территории Казахстана».

«DBK Equity Fund CV — это пример синергии в рамках одного холдинга двух институтов развития, которые имели разный подход к финансированию. И сегодня мы запускаем новую модель финансирования казахстанских проектов. Управлением новым фондом займется ККМ», — говорит Аскар Достияров.

Также Аскар Достияров рассказал об инвестиционном процессе

фонда. «Будет 3 этапа. Заявки на финансирование можно будет подать как в Банк Развития Казахстана, так и в инвестиционную команду фонда. При рассмотрении заявок будут осуществляться финансово-экономический, юридический и технический анализы. И только потом будет дана первичная оценка проекта. Второй этап включает в себя независимую экспертизу. И только потом будет заключаться соответствующее соглашение. Срок соглашения будет зависеть от результатов анализа проекта. Весь процесс будет занимать 3–6 месяцев, в зависимости от проработанности проекта».

По словам главы ККМ, решение капитализировать фонд в тенге было изначально запланировано, чтобы снизить валютные риски при долгосрочном инвестировании в проекты. Срок жизни фонда составит 10 лет. Срок инвестирования в проекты — в среднем 3–7 лет. Управлением активами фонда займется ККМ. «Мы считаем, что этого времени будет достаточно, чтобы компании стали более конкурентоспособными и были финансово привлекательны для потенциальных инвесторов».

В свою очередь председатель Правления Банка Развития Казахстана Болат Жамнишев сообщил, что дополнительная капитализация будет зависеть от соответствующих проектов. «Мы определили, что первоначальная капитализация фонда будет составлять до 33,5 млрд тенге (до \$100 млн). Для профессионального управления этим фондом мы привлекаем Казына Капитал Менеджмент. В этом случае для компаний решаются вопросы, связанные с профессиональным участием в капитале и развитием системы корпоративного управления».

«Частую у инициаторов крупных инвестиционных проектов есть недостаток капитала, — продолжает Болат Жамнишев. — И чтобы привлечь долговое финансирование, нужно иметь соответствующий капитал. Таким образом, не нарушается финансовая устойчивость заемщика и допустимый порог отношения долга к капиталу. Помимо этого некоторые заемщики могут испытывать недостаток залогового обеспечения для реализации тех или иных проектов. Как вы знаете, БРК кредитует крупные инвестиционные проекты, и мы берем в обеспечение активы, поступающие в будущем».

Как заявляют в самом фонде прямых инвестиций DBK Equity Fund CV, для финансирования будут рассматриваться все секторы экономики, в соответствии с мандатом Банка Развития Казахстана. Объем инвестиций в один проект — от 1 до 10 млрд тенге прямым вложением в капитал либо мезанинное финансирование.

«Проекты, финансируемые фондом DBK Equity Fund CV, должны быть экономически привлекательными, но при этом, в силу своей закрежденности, иметь недостаток залогового обеспечения. Также это могут быть компании, имеющие необходимость в длительном льготном периоде либо имеющие потребность в финансировании для улучшения показателей долговой нагрузки. К примеру, длительный период строительства, ввода в эксплуатацию, выхода на планируемые финансовые показатели», — говорится в официальном сообщении о создании фонда.

Первым клиентом фонда прямых инвестиций DBK Equity Fund CV станет ТОО «АтырауНефтеМаш». По окончании пресс-конференции между организациями было подписано соглашение об условиях инвестирования. По предварительным данным, участие в капитале «АтырауНефтеМаш» составит порядка 1 млрд тенге. Срок выхода из проекта — 2022 год.

«Сегодня очень важный момент. Мы находимся на пороге очередного этапа развития и модернизации нашей компании. То, о чем говорил Болат Жамнишев, о нехватке оборотных средств, это актуальная сложность для крупных компаний. Благодаря таким инструментам поддержки, мы можем продолжить наш рост и быть надежным партнером. Те финансы, которые мы привлекаем с помощью фонда, позволят за собой рост многих отраслей экономики. Это нефтегазовый сектор, металлургия, IT-компания, фармацевтика. Это очень перспективные роли подобных инструментов, фондов очень сложно», — заявил акционер ТОО «АтырауНефтеМаш» Сагат Тугельбаев.

Отдельно стоит отметить, что капитализация 13 фондов прямых инвестиций с участием Казына Капитал Менеджмент составляет \$2,3 млрд, из них инвестированы ККМ — \$493 млн. Все деньги направлены в несырьевой сектор. Как заявляют в ККМ, на \$1, вложенный компанией в Казахстан, привлечено более \$2 частных иностранных инвестиций.

В Астане обсудили создание цифрового Шелкового пути

Hi-tech

В Казахстане прошел первый Центрально-Азиатский День инноваций на тему «Исследования освещают дорогу к цифровому Шелковому пути»

Санжар АМЕРХАНОВ

Масштабное ежегодное событие, являющееся одним из главных мероприятий, проводимых компанией Huawei в крупнейших столицах мира, стало платформой для обсуждения наиболее актуальных тем инфокоммуникационной отрасли Центрально-Азиатского региона.

Основной целью Дня инноваций — Huawei Innovation Day является укрепление взаимодействия науки и бизнеса, использование инновационных методов в продвижении цифровой трансфор-

мации в различных отраслях. В Центрально-Азиатском регионе главным приоритетом и объектом внимания в рамках Дня инноваций является создание модернизированного цифрового Шелкового пути. В ходе мероприятия были обсуждены вызовы и возможности цифровой трансформации, совместное создание крупных индустриальных проектов и формирование промышленной экосистемы.

Открывая мероприятие, Эми Лин, старший вице-президент Huawei, выразила надежду на укрепление сотрудничества стран Центрально-Азиатского региона и развитие цифровой трансформации: «В будущем правительства, отрасли промышленности, ученые Центральной Азии должны продолжать открытое сотрудничество, принимать участие в общих инвестиционных проектах, вносить вклад в развитие новой ИКТ-экосистемы, создавая новый цифровой Шелковый путь».

В свою очередь председатель правления АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде» Руслан Енсенбаев заметил, что программа «Цифровой Казахстан» обеспечит 30% от дополнительного прироста ВВП и пятикратный экономический эффект от внедрения программы. Также результатом программы, по его словам, станет достижение Казахстаном 30-го места по индексу цифровизации к 2022 году.

Основатель и президент Фонда информационных технологий и инноваций (ITIF) Роберт Аткинсон отметил, что все мы являемся свидетелями масштабной цифровой трансформации, которая влечет за собой обновление финансовой, транспортной, производственной отраслей, государственных проектов и других областей, меняя модель производства и нашу жизнь в целом. Новые технологии, такие как облачные вычисления, Big Data, искусственный интеллект и Интернет вещей, стали важным

фактором экономического роста стран и цифровой трансформации отраслей.

Согласно данным, опубликованным компанией Huawei в отчете по результатам исследования «Глобальный индекс сетевого взаимодействия Huawei-2017» (индекс Global Connectivity-GCI), прогресс глобальной цифровой экономики ускоряется и по сравнению с 2015 годом общий балл GCI увеличился на 4 пункта. Это наглядно демонстрирует то, что ИКТ становится важной движущей силой экономического роста. Авторы отчета пришли к выводу, что увеличение капиталовложений в инфраструктуру ИКТ на 10% каждый год с 2017-го по 2025-й может дать многократно умноженный прирост в других областях. Каждый дополнительный доллар, инвестируемый в инфраструктуру ИКТ, может окупиться 3 долларами прироста ВВП уже сегодня.

В Дне инноваций приняли участие руководители казахстанских

энергетических, транспортных, финансовых, телекоммуникационных отраслей и т. д., которые поделились своим опытом и прогрессом в области цифровой трансформации, продемонстрировали достижения в строительстве «Цифрового Казахстана».

Важную роль в создании и развитии будущего интеллектуального общества играет талантливая молодежь. Huawei намерена создать партнерское сотрудничество с университетами и научно-исследовательскими организациями в Центрально-Азиатском регионе в целях оказания интеллектуальной поддержки для ускорения цифровой трансформации в регионе.

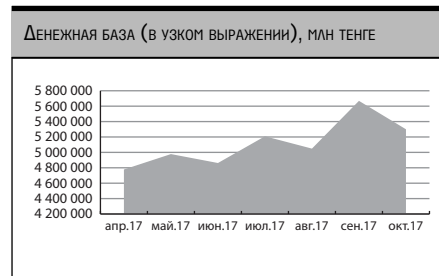
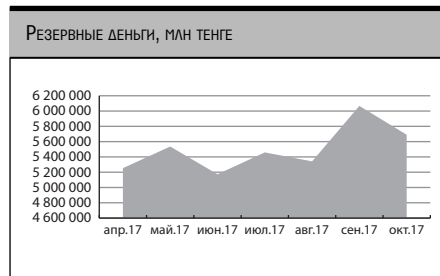
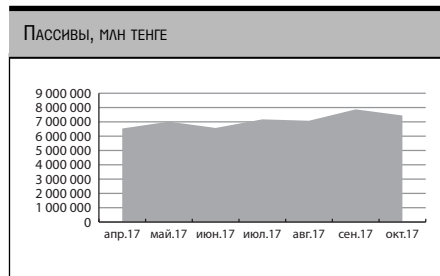
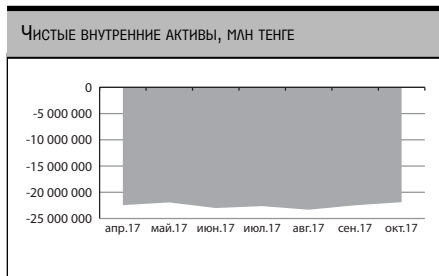
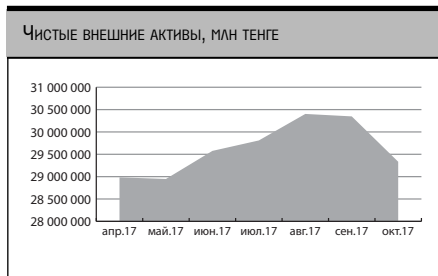
В 2018 году Huawei впервые в Казахстане планирует запустить глобальную программу «Семена для будущего» (Seeds for the Future), которая призвана поддержать талантливых молодых специалистов и познакомить их с передовыми технологиями в области ИКТ. Данный проект предоставит еще более

широкую платформу для студентов университетов, чтобы помочь им повысить свои профессиональные навыки, расширить международное видение, вдохновить их на исследования и создание движущей силы будущего интеллектуального общества.

Ярким завершением события стала церемония вручения 10 квот на обучение в рамках программы Seeds for the Future ректорам двух вузов — Международного университета информационных технологий и Евразийского Национального университета имени Л. Н. Гумилева при участии старшего вице-президента Huawei Эми Лин и директора по общественным связям Huawei по странам Центральной Азии и Кавказа Марко Ксю, которые дают возможность одаренным студентам пройти обучение передовым ИКТ-технологиям в Китае.

В заключение отметим, что ранее Huawei Innovation Day проходил в таких городах, как Милан, Стокгольм, Мюнхен и Париж.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Банковский сектор Казахстана – капризная невеста на выданье

Ситуация

Банки Казахстана первые 16 лет независимости были священной коровой экономики Казахстана. Владельцы БВУ напрямую обращались к президенту с различными просьбами, для них были введены налоговые послабления, регулятор и власть постоянно шли на уступки. И даже когда начался кризис на американском фондовом рынке и ряд БВУ оказался на грани банкротства, казахстанские финансисты во всем обвинили никудышную мировую конъюнктуру, но не признали собственные ошибки. В 2007–2009 годах вместо череды банкротств этот сектор получил дополнительную ликвидность, а в правительстве в срочном порядке разработали ряд государственных программ, которые в конечном итоге должны были «поддержать предпринимателей и заемщиков – физических лиц», и, конечно же, все госпрограммы реализовывались посредством банковских учреждений.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Если бы в первые годы кризиса государство не зашло в банки под различными программами, наверное, в Казахстане сейчас работал бы один очень крупный местный банк и несколько «дочек» иностранных БВУ. В то время банкиры вздохнули через все средства массовой информации говорили о преимуществах госфинансирования, государственная инициатива ставилась во главу угла, а кредиты по низким ставкам финансисты называли «передовой практикой по поддержке экономики».

Прошло больше десяти лет. Банковский сектор Казахстана демонстрирует более чем скромный вклад в экономику страны. Так, судный портфель на 1 октября 2015 года составлял 14,350 трлн тенге, на эту же дату 2017 года данный показатель уменьшился до 13,902 трлн тенге. С цифрами трудно спорить, и БВУ признают,



Судный портфель банковского сектора РК на 1 октября 2017 года уменьшился до 13,902 трлн тенге. Фото: Shutterstock.com

что так и не оправались от кризиса, но теперь они знают почему.

«Развитию конкурентных отношений в финансовом секторе сильно мешает государственная практика выдачи кредитов по ставкам значительно ниже рыночных, что также снижает мотивацию банков к улучшению», – заявила председатель правления Народного банка Умут Шахметова, выступая на VII Конгрессе финансистов Казахстана.

Заместитель премьер-министра РК Ерболат Досаев на этом мероприятии поддержал финансистов, а позже в эксклюзивном интервью «Къ» объяснил почему.

«Мы готовы пересмотреть механизмы финансирования государственных программ. Главное, чтобы наш финансовый сектор взял объективные обязательства на себя, что они смогут исполнить. Они считают, например, что прямые вливания государства в частный сектор являются неэффективными. Поэтому я им предложил: если вы считаете, это не надо делать, то скажите, где необходимо менять подходы. Они сказали, что, например, им мешают подходы институтов развития... Так, Банк развития сегодня финансирует проекты от 7 млрд тенге. БРК готов поднять порог и до 10, и до 15 млрд тенге, – подробно объяснил заместитель премьер-министра. – Но готов ли банковский сектор вот эту разницу забрать на себя и предоставить необходимые объемы долгосрочного фондирования?! До недавнего времени банкиры не смогли обеспечить такое финансирование из-за отсутствия долгосрочной ликвидности. Если у

нас наступило другое время и они готовы забрать на себя капиталоемкие проекты – пожалуйста».

Ерболат Досаев также подчеркнул, что правительство может «пересмотреть в каждой государственной программе уменьшение своей доли».

«Банкиры говорят: у нас есть ликвидность, которую мы готовы разместить в бизнес. Но мы (государство. – «Къ») на сегодняшнем этапе мешаем своими вливаниями, и они не могут на рыночных условиях предоставить клиентам такого рода финансирование... С высоких трибун можно много о чем говорить... Единственное, что я сказал: «Подкрепите свои слова делами, подтвердите, что бизнес готов брать займы по вашим ставкам, а вы готовы финансировать, и в этом случае вы попросите нас отойти в сторону и не мешать взаимоотношениям финансового сектора и бизнеса», – отметил Ерболат Досаев.

Сегодня в Казахстане помимо специализированных программ по оздоровлению БВУ работает как минимум пять государственных по поддержке экономики через банки второго уровня: «Развитие сектора АПК 2017–2021», «Производительность-2020», «Развитие регионов-2020», «Дорожная карта бизнеса – 2020», «Развитие сферы услуг – 2020». Все это на самом деле триллионы тенге дополнительной ликвидности отечественных финансистов.

Откажутся ли они от этих денег, пока неизвестно. Но наблюдая за ситуацией не один год, невольно приходишь к выводу, что казахстанские банкиры ведут себя как

захудалые дворянские невесты на выданье: приданого нет, имя так себе, но принадлежность к определенной касте обязывает капризничать и канючить, а не делом заниматься. Просто финансисты забывают, что год от года интерес женихов к таким барышням пропадает и они превращаются в никому не нужных старых дев.



С высоких трибун можно много о чем говорить... Единственное, что я сказал: «Подкрепите свои слова делами, подтвердите, что бизнес готов брать займы по вашим ставкам, а вы готовы финансировать, и в этом случае вы попросите нас отойти в сторону и не мешать взаимоотношениям финансового сектора и бизнеса».

Ерболат ДОСАЕВ,
заместитель
премьер-министра РК

Дружба по необходимости или друзья по расчету?

Слияние

Мы становимся свидетелями реакции рынка на объединение двух крупнейших БВУ страны. Когда было объявлено о возможном слиянии АО «Народный банк Казахстана» и АО «Казкоммерцбанк», много говорили о негативном влиянии мегабанка на конкурентную среду в этом секторе. Но все понимали, что если Народный не зайдет в ККБ, то нас ждут куда более печальные последствия. Банкиры предпочитали не комментировать действия правительства, регулятора и конкурентов, они готовились к условиям существования в новой среде.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Что бы ни говорили банкиры, а картонный бизнес – это не только наше будущее, но и стабильный доход БВУ. Причем доход этот, скорее всего, достаточно высок. Так, по состоянию на 1 сентября 2017 года в обращении находилось 17,2 млн электронных кошельков, а количество их держателей составляло 15,6 млн человек. И хотя до сих пор большая часть операций приходится на снятие наличных, в стране стабильно растут объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов. Так, за год этот показатель увеличился на 40,2% и на 1 сентября составил 1221,6 млрд тенге.

Клиенты четырех банков смогут снимать до 200 тыс. тенге за одну транзакцию и до 500 тыс. тенге в сутки в банкомате другого банка – участника соглашения

Банкиры делают ставки на электронное обращение денег, потому что оно существенно удешевляет их расходы, но и когда мы снимаем средства, обычно банк имеет от 0,3 до 1,5% от обналиченной суммы.

Конечно, финансисты жалуются на высокую цену подобных операций. Но когда они не жаловались на тяжелую жизнь, дороговизну подобных операций?!

Объединение ККБ и Народного вывело новый конгломерат на рынке электронных платежей и банкоматов на недосягаемый

для всех остальных БВУ уровень. Объединенная сеть терминалов Qazkom + Halyk составила 4659 устройств по всему Казахстану, то есть каждый второй банкомат в стране – это банкомат сети Halyk + Qazkom.

Просчитав все риски, четыре банка первой десятки – ДБ АО «Сбербанк», АО «Kaspi Bank», АО «Евразийский банк» и АО «ForteBank» – заключили соглашение о партнерских условиях снятия клиентами наличности в локальных сетях банкоматов.

«Договоренность позволяет повысить возможность клиентов каждого из банков – участников соглашения снимать наличные деньги. Теперь крупные суммы клиенты могут снимать не только

17,2 млн электронных кошельков находится в обращении, а количество их держателей составляет 15,6 млн человек

в банкоматах своего банка, но и в банкоматах банков-партнеров. Заключение партнерского соглашения, по сути, позволит банкам не так агрессивно увеличивать свою собственную сеть банкоматов», – отметил управляющий директор по операционной функции ДБ АО «Сбербанк» Сергей Губин.

Клиенты четырех банков смогут снимать до 200 тыс. тенге за одну транзакцию и до 500 тыс. тенге в сутки в банкомате другого банка – участника соглашения.

«Получилась объединенная сеть из 2500 устройств по Казахстану. Таким образом, у клиентов четырех банков, а это более 3,5 млн казахстанцев, теперь действуют «родные» условия по карточкам при снятии наличных», – подчеркнули в пресс-службе АО «Евразийский банк».

При этом для собственных клиентов у каждого банка – участника нового объединения сохранятся индивидуальные условия снятия наличных.

Это лишь первая четко проявленная реакция рынка на появление банковского холдинга. В финансовой истории есть примеры создания банковских картелей, сращиваний финансового и промышленного капитала для противостояния мегаконкуренту. В любом случае ближайшие несколько лет будут очень интересными для рынка и, скорее всего, окажут влияние на развитие экономики страны на несколько десятилетий вперед.

Рекорды объединения

Казком и Халык представили данные о консолидированных финрезультатах

Результат

Чистая прибыль Халык банка выросла на рекордные 44%. Кроме этого председатель правления Казкоммерцбанка также прокомментировал нынешнее состояние фининститута, отметив, что банк будет продолжать работать как «самостоятельный, полноценный банк», и намерение довести уровень NPL с 40 до 10%.

Ольга КУДРЯШОВА

АО «Народный банк Казахстана» за 9 месяцев 2017 года заработало на 44% больше, чем в прошлом году. Чистая прибыль составила 135,4 млрд тенге.

«Это рекордные цифры и для Халык банка, и для Halyk Group, но если бы мы отняли цифры Казкома из данной цифры, то чистая прибыль Халык Группы составила 118,1 млрд тенге. Эти цифры выросли на 25,6%», – рассказала председатель правления Halyk Bank Умут Шахметова.

Председатель правления АО «Казкоммерцбанк» Ульф Вокурка, комментируя состояние банка, заметил, что за три месяца, с июля по сентябрь текущего года, банк заработал порядка 16 млрд тенге. «Это дает нам основания полагать, что мы будем и дальше

работать в таком же формате как самостоятельный, полноценный банк, член группы Халык банка», – отметил он.

По данным г-жи Шахметовой, общий капитал банков составил 827 млрд тенге, ликвидные активы – 47,7%. Доля NPL 90+ на брутто-кредиты составила 13,4% на консолидированной основе.

Г-н Вокурка добавил, что в процессе due diligence Народный банк заметил не все детали судного портфеля Казкома, в частности по кредитам МСБ. «По состоянию на конец третьего квартала у нас более 40% проблемных активов NPL 90+». Это, конечно, означает, что по данному показателю Казкоммерцбанк не выполнял требования по пруденциальным нормативам. Соответственно, мы совместно с Халык банком обратились в Нацбанк и договорились о том, что до конца следующего года мы будем отрабатывать этот показатель и доведем его до норматива 10%», – резюмировал спикер.

Зампред правления Halyk Bank Мурат Кошенов в свою очередь упомянул, что активы ККБ снизились за квартал с 4,1 трлн до 3,3 трлн тенге, в основном снижении было связано с погашением стабилизационного займа перед Нацбанком в размере 625 млрд. Соответственно, займы на брутто и нетто-основе также снизились примерно на 2,4 трлн тенге.

Всего по консолидированному портфелю провизии составили 290 млрд, объем просроченных

займов – 456 млрд тенге. По данным Halyk Bank, рост NPL произошел не только в результате консолидации, но также из-за продолжения двух корпоративных заемщиков в сельскохозяйственном секторе.

Что касается других показателей Халык банка, то рост активов, который произошел в основном за счет приобретения активов ККБ, составил 62,2% по сравнению с данными на 31 декабря 2016 года. Глава банка также рассказала, что Казкоммерцбанк приобрел крупного инвестора в лице холдинговой группы «Алмэкс». Компания приобрела акции банка на сумму 65,2 млрд. По словам г-на Кошенова, благодаря этой инвестиции достаточность капитала банка составила 27%.

Чистая маржа на консолидированной основе составила 4,8%, без Казкома маржа была бы 5,3%. «Наша маржа, она лучше, но на консолидированной основе она немного снижается», – добавила банкир.

По словам г-жи Шахметовой, уровень капитала, который пришел из Халык в Казком, дал большую возвратность – 24,4%. Брутто-кредиты – 3,4 трлн тенге, если исключить Казком, то объем сложился в размере 2,630 трлн тенге, с приростом в 1%. Нетто-кредиты – 3,1 трлн тенге, у Халык это 2,337 трлн, прирост – 0,7% с начала года.

Операционные расходы Халык банка выросли на 40,5% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года, до 66,1 млрд тенге, что

помимо консолидации с Казкомом связано также с ростом заработных плат и расходов на профессиональные услуги.

Г-жа Шахметова резюмировала, что к концу 2017 года с учетом приобретения ККБ прирост по нетто-кредитам ожидается на уровне 35,4% с учетом кредитов объединенного банка, консолидированная чистая прибыль – на уровне 170 млрд тенге. Чистая маржа прогнозируется в 4,8%, средняя возвратность на капитал – 22,4%.

По данным о розничном бизнесе заместителя председателя правления Halyk Bank Марата Альменова, клиентская база Халык банка составляет 7,8 млн клиентов, из них 5 млн являются активными, они проводят минимум одну транзакцию в неделю. Кроме этого банк лидирует по объему эмитированных карт – 6,2 млн по состоянию на 1 октября.

Рыночная доля банка по депозитам составляет 20,66%. С начала года депозитный портфель вырос почти на 64 млрд тенге, или на 3,9%. Заметно изменилась структура валютных депозитов, уже практически 30% вкладчиков хранят деньги в национальной валюте.

Кредитный портфель розничного бизнеса вырос на 31 млрд тенге, или более чем на 5%. За 9 месяцев текущего года было выдано 242 тыс. розничных кредитов на сумму практически 250 млрд, это примерно на 20% больше, чем за аналогичный период 2016 года.

Особенности банковской тайны

<< 1

Владимир Ким заверил присутствовавших, что клиентам банка нечего опасаться и для них разработается специальная программа лояльности, которая, кстати, скорее всего, будет широко освещена в СМИ, и, конечно же, она не будет подчиняться нормам закона «О банковской тайне» в отличие от еще одной операции Национального банка.

Так, на пресс-конференции Данияра Акишева стало известно, что топ-менеджеры АО «Нурбанк» подали заявку на участие в Программе оздоровления банковского сектора РК. По словам главного финансиста страны, этот документ будет рассмотрен на правлении банка первого уровня.

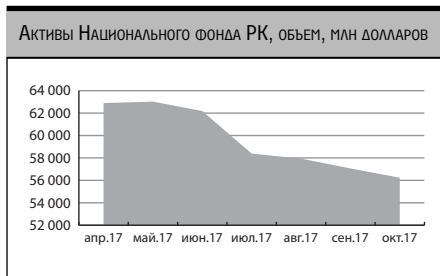
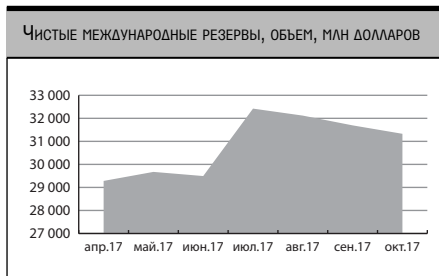
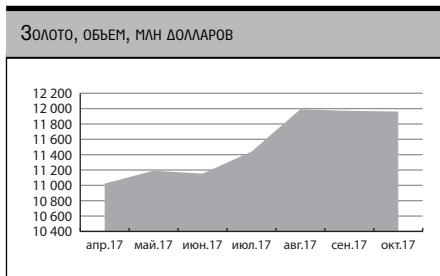
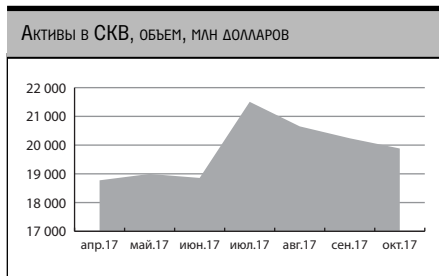
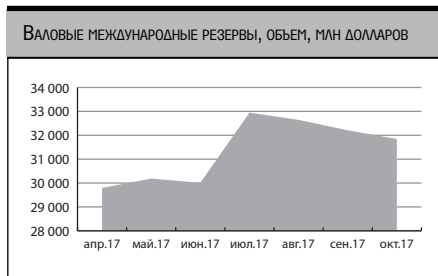
«Пока правление не рассмотрит, я ничего сказать не могу. Но скажу заранее, оценивается не только состояние этого института, но также оцениваются возможности акционеров по итогам капитализации банка, и если у акционеров существуют собственные значительные ресурсы, то тогда участие в этой программе нецелесообразно. Мы обязаны рассмотреть все нюансы и все вопросы по участию в программе финансовых институтов», – заключил Данияр Акишев.

Конечно же, АО «Нурбанк» не столкнется с проблемами RBK. Здесь нет оттока клиентов, и они не жалуются на отсутствие денег в банкоматах. Возможно, поэтому о работе банка второго уровня и регулятора по программе оздоров-

ления БВУ будет известно намного больше, чем о четырехстороннем договоре Bank RBK. Однако справедливости ради стоит отметить, что на пресс-конференции новые менеджеры RBK выглядели уверенными и спокойными кризисными менеджерами.

«До конца года мы окончательно пойдем, что было с банком. Сейчас уже видим, что банковская система RBK не была прозрачной. Мы сейчас создали группу аудиторов, чтобы по стандартам «Казхэмса», ведущих фондовых бирж все проверить. До конца года все данные получим, примем меры, чтобы все было прозрачно. Банк очищаем, будем обновлять рейтинг. Любое финансовое заведение требует порядка, который соответствует закону. Для нас, для компании, которая находится на фондовом рынке, где жесткие регулятивные условия, особенно в Лондоне, очень важно, чтобы банк контролировался не только Нацбанком, но и изнутри контролировалось управление, ведение баланса и выдача кредитов. То, что произошло, – это безнаказанно, разгильдяйство», – проинформировал Владимир Ким.

У нового менеджмента пока нет дорожной карты развития этого банка на ближайшие годы, скорее всего, финансисты работают в порядке, и как только будут решены основные проблемы, они ознакомят население и с деталями сделки, и с новой стратегией банка, а пока все стороны соблюдают банковскую тайну.



Кредит для роста

Общество

Правительство активно поддерживает предпринимательские инициативы населения в рамках Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы, прежде всего посредством предоставления микрокредитов на льготных условиях, с учетом ранее использованных в рамках программ «Дорожная карта бизнеса – 2020», «Агробизнес-2020» и «Дорожная карта занятости – 2020» инструментов кредитования.



За 9 месяцев 2017 года в РК выдано более 384 микрокредитов. Фото: Shutterstock.com

Мадина МАМЫРХАНОВА

На рынке труда Казахстана за последние 10 лет наблюдается положительная динамика. Так, по сравнению с 2006 годом вместе с ростом численности экономически активного населения на 11% (8,9 млн человек) число наемных работников увеличилось на 1,5 млн человек и составило 6,3 млн. При этом численность безработных снизилась на 178 тыс. человек, самозанятых – на 448 тыс.

Однако доля самозанятых по сравнению с развитыми странами (в Европе – 14,6%, в США – 6,3%) остается по-прежнему высокой и составляет почти четверть населения, или 24% (2,1 млн человек. – «Къ»). При этом 360 тыс. из числа самозанятых являются непродуктивно занятыми, то есть либо их деятельность никак не зарегистрирована, либо они имеют доходы ниже прожиточного минимума.

«Дорожная карта занятости – 2020», принятая в 2011 году, предусматривала принятие в первое время антикризисных мер по сдерживанию роста безработицы. Позже программа была переориентирована на задачи по созданию условий для вовлечения в продуктивную занятость именно безработного и самозанятого населения (продуктивная занятость – это вид деятельности, которая не является

фиктивной и приносит трудящимся доход, обеспечивающий достойные условия жизни. – «Къ»).

Эти же цели, но уже с комплексным решением проблемы ставятся и в новой Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства, ставшей продолжением «Программы занятости – 2020».

Главная цель новой программы – вовлечение непродуктивных и самозанятых в малый бизнес. «При разработке данной программы мы рассматривали вопросы и анализировали ситуацию по безработному и самозанятому населению. Изучали вопросы по реализации программ именно в рамках привлечения самозанятых и готовых к бизнесу людей, экономически активных. Поэтому по второму направлению массового предпринимательства у нас работают по реализации два госоргана. На селе – Министерство сельского хозяйства, а реализацию в городах администрирует Министерство национальной экономики. Нефинансовую часть в виде обучения предоставляет НПП», – сказала директор департамента по развитию предпринимательства Министерства национальной экономики РК Галия Джолдыбаева.

При этом она отметила, что конечный результат – привлечение максимум безработных и самозанятых к бизнесу – зависит от того, насколько эффективно будут

реализовываться инструменты по финансированию микрокредитования на селе и в городах.

Для этого в рамках новой программы правительством, в первую очередь, расширена география предоставления кредитов – микрокредитованием охватывается теперь не только сельское население (как то было в действовавшей ранее программе «Дорожная карта занятости – 2020». – «Къ»), но и городское.

Во-вторых, увеличена максимальная сумма кредита до 18 млн тенге вместо ранее предусмотренных 6 млн, сроком до 5 лет, а в случаях занятия животноводством или создания сельхозкооперативов – до 7 лет. Номинальная ставка кредита для конечного заемщика составляет не более 6% годовых.

В целях расширения доступности кредитов, в том числе из-за недостатка залогового обеспечения, введен механизм гарантирования кредитов – до 85% для начинающих и до 50% для действующих предпринимателей.

В-третьих, в новой программе расширен круг финансовых институтов, участвующих в микрокредитовании. Так, например, микрокредитование в городах будет осуществляться фондом «Даму» через банки второго уровня и микрокредитные организации. На селе и в малых городах наряду с Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства (ФФПСХ)

микрокредитованием будет также заниматься АО «Аграрная кредитная корпорация» через микрокредитные организации и кредитные товарищества. Тогда как еще одна дочерняя организация НУХ «КазАгро» – «КазАгроГарант» будет осуществлять гарантирование выданных микрокредитов.

Микрокредиты предоставляются в сельских населенных пунктах (вне зависимости от их административной подчиненности) и малых городах для открытия микробизнеса, расширения существующего бизнеса, создания сельскохозяйственных кооперативов, тогда как в городах (кроме малых городов) – для создания новых микропредприятий, расширения существующего бизнеса. При этом надо помнить, что микрокредиты для расширения существующего бизнеса и создания сельскохозяйственных кооперативов предоставляются только при условии создания новых постоянных рабочих мест.

Обязательным условием для получения микрокредита участником программы является его регистрация в налоговых органах в соответствии с налоговым законодательством.

Микрокредиты для открытия микробизнеса выдаются после прохождения курсов обучения основам предпринимательства в рамках проекта «Бастау Бизнес» или в рамках первого направления программы либо при наличии сертификата о прохождении курсов обучения основам предпринимательства в рамках других программ в течение последних двух лет.

Микрокредиты не предоставляются на потребительские цели, погашение предыдущих займов, приобретение и строительство жилой недвижимости, приобретение земельных участков, производство подакцизной продукции.

В-четвертых, сокращено число документов, необходимых для получения микрокредита гражданами, с 30 до 14, а юридическим лицами – до 9 документов.

Еще одним нововведением указанной программы является норма, согласно которой для лиц, впервые начинающих свой бизнес в рамках проекта «Бастау Бизнес» НПП «Атамекен», проводится обучение ос-

новам предпринимательства. Для прохождения обучения по «Бастау Бизнес», по данным Минсоцтруда, желающие должны обратиться в филиалы региональной палаты предпринимателей, акиматы сельских округов или центры занятости населения. Последние проведут проверку поданных заявлений и документов на предмет соответствия претендентов целевой группе проекта. Далее филиалы палаты предпринимателей посредством специальной методики проводят тестирование и отбор обучающихся. После этого участники программы проходят обучение в группах и индивидуально и под руководством опытных бизнес-тренеров работают над своей бизнес-идеей. По проектам, которые прошли успешную защиту, региональная палата предпринимателей будет ходатайствовать перед финансовыми организациями о возможности кредитования. Кроме того, палата будет осуществлять сопровождение бизнес-проекта в течение одного года.

В текущем году запланировано обучить 15 тыс. человек. На сегодня охвачено 4,9 тыс. человек, из них завершили обучение 4,1 тыс. человек. Основными сферами деятельности бизнес-проектов являются животноводство (68%) и услуги (6%).

В целом Министерством труда и соцзащиты населения РК запланирована выдача 5800 микрокредитов в городах и селах. Всего на мероприятия новой программы занятости на ближайшие 3 года предусмотрены средства в размере 237,4 млрд тенге с охватом около 370 тыс. человек, в том числе 105 тыс. человек в текущем году.

На 1 сентября выдано более 384 микрокредитов. Из числа получивших микрокредиты 45%, или 174 человека, стали предпринимателями, открыв собственное дело. Мультипликативным эффектом явилось то, что получателями микрокредитов на дополнительно созданные рабочие места трудоустроены через центры занятости населения 224 человека. Наибольшее количество выданных микрокредитов отмечается в Южно-Казахстанской (922 микрокредита) и Павлодарской (144 микрокредита) областях.

По данным МТиСЗН, на сегодняшний день людей, желающих получить микрокредит по Программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства, больше, чем предусмотрено на это средств. Вместе с тем ведомство уже проводит работу по увеличению охвата граждан, желающих получить микрокредиты, в том числе за счет выдачи кредитов в приоритетном порядке безработным и самозанятым, которым будет достаточно не 18 млн микрокредита, а 2 млн или 3 млн.

«Во-вторых, у нас в течение 5,5 лет реализовывалась «Дорожная карта занятости – 2020». По ней мы также выдавали микрокредиты. За 5,5 лет 99 млрд тенге было выдано в виде микрокредитов, и эти деньги сейчас понемногу возвращаются. Сегодня в Фонде поддержки сельского хозяйства есть средства, которые досрочно вернули заемщики, но срок их возврата в местный бюджет еще не наступил, – сказал вице-министр труда и социальной защиты населения Биржан Нурымбетов на заседании правительства о ходе реализации Программы продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы за 7 месяцев 2017 года. И добавил: – Достигнута договоренность о направлении Фондом поддержки сельского хозяйства около 3 млрд тенге на кредитование участников Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства. Мы необходимые поправки в программу внесли. Соответственно, в дальнейшем мы этот механизм нарабатываем, и это будет дополнительный источник средств для микрокредитования наших участников».

О верности выбранного правительства курса говорит то, что сегодня на рынке труда Казахстана наблюдается рост численности занятых на 0,8%, в том числе численности наемных работников – на 1,5%. Согласно официальным статистическим данным, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года общий уровень безработицы снизился на 5,1%, до 4,9%.

При этом, по данным местных исполнительных органов, в первом полугодии в стране создано 170 206 новых рабочих мест.

Блюстители спокойствия

<< 8

Отрицательный результат доходности за анализируемый период показали четыре компании, в том числе СК «ТрансОйл» (-158,56 млн тенге), СК «Альянс-Полис» (-148,34 млн тенге), КСЖ «Азия-Life» (-93,14 млн тенге) и АО «КК ЗиМС «Интертич» (-51,85 млн тенге). Причем последние две компании в прошлом году демонстрировали положительный финансовый результат.

Двум компаниям, которые в прошлом году показали отрицательный результат финансовой деятельности, удалось выйти в прибыль в текущем году. Так, прибыль КСЖ «Standard Life» за девять месяцев 2017 года составила 700,27 млн тенге, тогда как за аналогичный период 2016 года у компании был зафиксирован убыток в 636,99 млн тенге, сформированный согласно правилам формирования бухгалтерского баланса в результате осуществления выплаты дивидендов в 2016 году. По факту, по данным страховщика, за девять месяцев 2016 года компания имела прибыль в размере 863,02 млн тенге.

«В целом 2016 год стал для компании знаковым: пришли новые акционеры, произошли изменения в топ-менеджменте, была принята долгосрочная стратегия развития. В соответствии с ней деятельность компании в текущем году была в основном направлена на укрепление позиций на рынке, а также на автоматизацию бизнес-процессов, развитие риск-менеджмента», – рассказали в КСЖ «Standard Life».

Второй компанией, сгенерировавшей прибыль против убытка в прошлом году, стала СК «Салем», где по итогам трех кварталов чистый доход сложился в размере 684,29 млн тенге против отрицательного 521,74 млн тенге в предыдущем году.

Эффективность использования активов сектора по итогам девяти месяцев увеличилась до 8,3 с 0,63% за I квартал текущего года. Для справки: по итогам трех кварталов предыдущего года ROA страховщиков был на уровне 7%.

Наиболее эффективной за III квартал 2017 года стала самая маленькая по объему активов компания сектора СК «Trust Insurance» с коэффициентом ROA в 25,7% годовых. При этом компания занимает всего 0,2% рынка страхования. При среднем объеме активов 2,14 млрд тенге компания заработала за девять месяцев 413,86 млн тенге. Вторым по этому показателю оказалось АО «Kaspi Страхование» с коэффициентом эффективности использования активов 25,4% годовых, заработавшее 4,85 млрд тенге при среднем объеме активов за полугодие 25,42 млрд тенге. Замыкает тройку КСЖ «Европейская страховая компания», которая при среднем объеме активов в 12,41 млрд тенге заработала за рассматриваемый период 1,72 млрд тенге (ROA – 18,5% годовых).

За девять месяцев 2017 года совокупный объем страховых премий обозначился в размере 310,14 млрд тенге. Это на 7,5% больше, чем за тот же период предыдущего года. Рост показателя обеспечило добровольное личное страхование. По данному сегменту за три квартала было собрано 76,18 млрд тенге премий, что на 19,8% больше, чем годом ранее. Тем не менее добровольное страхование жизни и здоровья в Казахстане занимает лишь четверть всего страхового рынка.

Наибольший объем страховых премий собрала СК «Евразия» – 43,63 млрд тенге, что на 2% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Страховые премии СК «Казхмыс» обозначились в объеме 38,32 млрд тенге, показатель компании сократился на 1,9% по сравнению с результатом за три квартала 2016 года. «Объем собранных страховых премий сократился за счет снижения объемов страховых премий по классу ОГПО ВТС в связи с пересмотром страхового портфеля компании», – разъяснила начальник управления экономики и финансов Гулназ Укибаева.

Значительный рост объема собранных страховых премий показала компания «Халык-Life». По сравнению с результатом по-

310,14 млрд

тенге составил совокупный объем страховых премий за девять месяцев 2017 года

шлого года страховые премии СК увеличились на 10,10 млрд тенге, или 55,2%, и обозначились в размере 28,39 млрд тенге, что позволило компании войти в первую тройку списка.

Кроме «Халык-Life» ощутимый рост страховых премий можно было наблюдать у СК «Казкоммерц-Полис», где за девять месяцев 2017 года объем собранных компаний страховых премий вырос на 59,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил более 20 млрд тенге. Такой значительный рост в страховой компании связывают с усилением позиций по отдельным классам добровольного страхования.

Объем страховых выплат сектора за первое полугодие текущего года составил 64,68 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года уровень страховых премий сократился на 12,9%, или 9,60 млрд тенге. По добровольному личному страхованию компании за девять месяцев выплатили клиентам 24,85 млрд тенге, по обязательному страхованию – 22,73 млрд тенге. По добровольному имущественному страхованию – 17,11 млрд тенге, по данной категории страховщики выплатили клиентам на 41%, или 11,89 млрд тенге, меньше относительно того же периода предыдущего года.

Лидером по объему как страховых премий, так и страховых выплат стала СК «Евразия». За девять месяцев компания выплатила своим клиентам 9,92 млрд тенге, за тот же период 2016 года она произвела выплаты на 18,18 млрд тенге, показатель сократился почти в два раза. Следом идет «Халык-Казхынстрах» с объемом страховых выплат 6,80 млрд тенге, что соответствует по-

казателю за аналогичный период предыдущего года.

Тройку лидеров по страховым выплатам замыкает страховая компания «Казкоммерц-Полис», которая возместила клиентам за шесть месяцев текущего года 5,36 млрд тенге, что на 126,7% больше, чем годом ранее. Принимая во внимание значительное увеличение объемов продаж страховых полисов и приток клиентской базы, в указанный период произошел и рост страховых выплат, что также связано с наличием у СК партнерских соглашений о перестраховании рисков, отметили в компании.

По итогам трех кварталов 2017 года страховые выплаты двух компаний превысили объем премий, собранных за рассматриваемый период. Так, согласно данным НБ РК, расходы по осуществлению страховых выплат АО «ЗСК «KazakhExport» по итогам девяти месяцев текущего года составили 1,29 млрд тенге (за тот же период 2016 года – 65,64 млн тенге) при объеме страховых премий 1,02 млрд тенге. В итоге за первое полугодие текущего года объем страховых выплат компании превысил объем премий на 268,83 млн тенге.

АО «СК «Альянс-Полис» за первое полугодие выплатило клиентам 197,47 млн тенге, тогда как объем страховых премий, собранных компанией за шесть месяцев, достиг лишь 4,21 млн тенге. В итоге за первое полугодие текущего года превышение страховых выплат составило 193,27 млн тенге. Нацбанк неоднократно прерывал лицензию компании по осуществлению страховой (перестраховочной) деятельности за несоблюдение требований пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов, установленных законодательством Республики Казахстан. На сегодня страховой портфель СК передан страховой компании Standard.

Источник данных – официальная интернет-ресурс Народного банка Республики Казахстан.

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ РК

◆ ПО ИТОГАМ III КВАРТАЛА 2017 ГОДА ◆



ПРОЕКТЫ

Черное золото заставит думать о трубе

Нефтедобыча

Планы Казахстана по наращиванию нефтедобычи до 130 миллионов тонн в год после 2020 года заставляют уже сейчас нефтедобывающие компании и курирующий отрасль орган – министерство энергетики – задумываться о неизбежном наращивании транспортных возможностей страны. Ведь не секрет, что львиная доля добываемых в стране углеводородов идет на экспорт – и в будущем это соотношение изменится несущественно, поскольку для покрытия внутренней потребности Казахстана нужно не так уж много из добываемого объема.

Иван ВАСИЛЬЕВ

Чтобы было понятнее, почему нефтедобыча в Казахстане – это самая экспорториентированная отрасль, достаточно напомнить, что три крупных нефтеперерабатывающих актива в Павлодаре, Атырау и Шымкенте до модернизации, которая сейчас на них завершается, были способны переработать 13,8 млн тонн нефти. После модернизации этот объем возрастет до 16,5 млн тонн – и, по расчетам минэнерго, этого хватит для того, чтобы отказаться от массированных закупок бензина и авиакеросина в соседней России.

Понятно, что «точечные» закупки топлива за рубежом сохраняются и после окончания модернизации – хотя бы в периоды ремонтно-профилактических работ на трех НПЗ, когда они по очереди будут вывешивать из производственной цепочки на короткий срок. Но покрытие российским импортном этих краткосрочных разрывов на суть вопроса не влияет – Казахстану на самом деле для покрытия внутренней потребности нужна сейчас всего лишь пятая часть добываемой в стране нефти. При плане нефтедобычи в 84,5 млн тонн в этом году, как уже говорилось выше, для полного покрытия внутренних потребностей нам нужно всего лишь 16,5 млн тонн.

Понятно, что с годами внутренние потребности республики будут расти – но одновременно до 2030 года будет расти и объем нефтедобычи, с 86 млн тонн нефти в год в 2018 году до 130 млн тонн к 2030 году. И соотношение «общая добыча – обеспечение внутренней потребности» поэтому, как говорят эксперты, останется, скорее всего, тем же самым – Казахстану нужна



Прогноз нефтедобычи меняется в сторону увеличения – с 79,5 млн тонн в начале года до 85 млн тонн до конца года
Источник фото: Shutterstock

будет пятая часть добываемой в стране нефти для того, чтобы обеспечить свой внутренний рынок ГСМ. В расчет пока не берется возможное появление в стране новых проектов нефтехимии, которые потребуют для изготовления продуктов высокого передела новых объемов, – но и они существенно на это соотношение едва ли повлияют.

Иными словами, нефти мы производим в пять раз больше, чем потребляем, в обозримой перспективе это соотношение не изменится – а потому наша нефть в подавляющем большинстве объема своего обречена на экспорт. А потому вопрос функционирования и развития нефтетранспортной системы для Казахстана является отнюдь не праздным.

Действующей «трубы» хватит еще на семь лет

Как прогнозируют эксперты, примерно до периода 2020-2022 годов Казахстан может экспортировать добываемую нефть без каких-либо проблем. Транспортные мощности республики позволяют перенаправить почти 95 млн тонн нефти: нефтепровод Каспийского трубопроводного консорциума позволяет доставить 54,7 млн тонн, нефтепровод «Атырау-Самара» – 15 млн тонн, транспортировка морем через порт Актау – 10 млн тонн, нефтепровод «Казахстан-Китай» – 15 млн тонн. При этом данные мощности используются не на полную катушку: скажем, в 2017 году казахстанские производители планировали отправить на экспорт только 65 млн тонн сырья.

Правда, прогноз нефтедобычи в стране постоянно менялся в течение года в сторону увеличения – с 79,5 млн тонн в начале года до 84,5 млн и даже, как недавно заявил премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев, до 85 млн тонн до конца года. Но даже эти колебания в прогнозе заполняли суммарно «трубу» и танкеры на 70 млн тонн против озвученной потенциальной мощности в 95 млн. Таким образом, на данный момент у нефтяников существует профицит транспортировочных мощностей, а вот начиная с 2020-го или с 2022 года им придется задумываться наперед о наращивании транспортировочных мощностей.

Дефицит транспортировочных мощностей может возникнуть не в эти годы, а ближе к 2025-му, но трубу и танкеры однозначно надо будет строить (или расширять уже существующие трубопроводы) до наступления часа Х. Таким образом, акционеры большой нефтяной тройки – Карачаганак, Тенгиз, Кашаган – могут поднять вопрос о строительстве нового нефтепровода или транспортной системы уже через несколько лет. Таким проектом может стать Казахстанско-Каспийская система транспортировки (ККСТ), обсуждение которой началось еще в 2007 году.

Напомним, что проект ККСТ подразумевает наличие нефтесливных терминалов на казахстанском побережье Каспийского моря в порту Курык и танкерного флота, который обеспечивает доставку сырья до нефтепровода «Баку-Тбилиси-Джейхан». По системе ККСТ нефть будет транспортироваться до Каспия до

порта Баку и далее по экспортным нефтепроводам Азербайджана. Проект задумывался, в первую очередь, под нефть Кашагана, но предполагалось, что и другие недропользователи смогут пользоваться его свободными мощностями. Однако из-за неоднократного переноса запуска Кашагана, новый логистический проект был заморожен на неопределенный срок.

Кашаган реанимировал ККСТ

Однако специалисты по транспортировке, переработке и маркетингу национальной компании «КазМунайГаз» уверяют, что проект по выстраиванию системы ККСТ все еще не снят с повестки дня и в нацкомпании по-прежнему занимаются изучением возможностей выстраивания такой логистической схемы. К тому же, данный проект привязан к развитию Кашаганского месторождения – и в КМГ хотят понаблюдать, как будет развиваться добыча на нем в дальнейшем, чтобы понять, насколько актуальной для нефтяной отрасли становится проблема новых транспортировочных мощностей и главное – когда эта проблема обострится.

По расчетам сотрудников нацкомпании, эти расчеты можно будет вести примерно до 2020 года, сейчас же – и в ближайшие два-три года объем добываемой в Казахстане нефти будет полностью обеспечен системой транспортировки. Тут, правда, следует сказать, что речь идет о той нефти, которая идет на традиционные для Казахстана

европейские экспортные рынки: Италии (17,9 млн тонн в 2015 году), Нидерландов (8,8 млн тонн) и Швейцарии и Франции (по 5,9 млн тонн). Между тем, в ближайшие годы республика может стать еще и крупным транзитным игроком: с марта этого года Узбекистан ставит вопрос технической возможности транзита российской нефти через территорию Казахстана в Узбекистан на первом этапе в объеме 1 миллион тонн с последующим увеличением до 5 миллиона тонн.

Руководство главного нефте-транспортного оператора Казахстана – компании «КазТрансОйл», уже подтвердило, что может реализовать оба варианта. Причем объем транзита в 1 млн тонн не требует особых технических решений: при таком объеме российская нефть может наливаться в железнодорожные цистерны на нефтеналивной эстакаде Шагыр, а оттуда по железной дороге идти в Узбекистан. Если же «Узбекнефтегаз» договорится с Россией о поставках 5 млн тонн нефти в год, то становится очевидным, что в этом случае речь пойдет о больших долгосрочных поставках на 3-5 лет. При таком сценарии руководство КТО готово построить трубу в Узбекистан заново, поскольку старая советская магистраль в этом направлении, существовавшая раньше, сегодня уже не функциональна.

«С технической стороны КТО как таким мером готов, все зависит от наличия ресурсов у узбекской стороны, – утверждает генеральный директор АО «КазТрансОйл» Димаш Досанов. Есть также вопрос стоимости, но мы договоримся. Мы показали экономии транзита на примере транспортируемой российской нефти в КНР, показали стоимость \$11,36, а с 2019 года – \$15 за тонну», – добавляет он.

Азия, Океания и Черное море – в приоритете

Налаживание транзитных поставок российской нефти в Узбекистан – лишь начало диверсификации экспортных направлений казахстанской нефти с европейской вектора на вектор Азиатско-Тихоокеанского региона. Который, по мнению многих экспертов, станет главным экспортным рынком для Казахстана в следующие 10-20 лет главным экспортным рынком для казахстанской нефти. Для этого могут использоваться действующие пути, ведущие к Черному морю – нефтепроводы Каспийского трубопроводного консорциума и «Атырау-Самара», который протянут до морского порта в Новороссийске.

В КМГ не скрывают, что, исходя из существующих транспортных мощностей и стратегии компании, считают приоритетным для себя

рынок сбыта регион Черного моря, в котором есть такой быстрорастущий потребитель углеводородов, как Турция. Но логистически казахстанскую нефть транзитом через Черное море можно транспортировать в Средиземное море и дальше в Японию, Китай и другие морские страны. И тогда основным потребителем казахстанской нефти может стать уже не Европа, а быстрорастущие страны Азиатско-Тихоокеанского региона, например, Индия, которая еще в 2015 году потребляла 195,5 млн тонн нефти в год. При этом ожидается, что к 2040 году на Индию будет приходиться до четверти всей покупаемой на планете нефти.

Индийский рост составил, по данным Международного энергетического агентства (IEA) почти 30% от мирового роста потребления нефти в январе-марте прошлого года. Спрос на нефть разогнал стремительно растущий автомобильный рынок Индии. Продажи машин в 2016-м финансовом году, закончившемся в марте, выросли на 5,6% по сравнению с прошлым годом и превзошли 20-миллионную отметку. Автомобилисты обеспечили рост потребления бензина на 14,5%. И уже сейчас Индия, обладающая собственными небольшими (по сравнению с объемами внутреннего потребления) нефтедобывающими активами, покупает за границей более 75% потребляемой ею нефти и около 40% газа. И уже сейчас ясно, что для утоления своего энергетического голода этой стремительно растущей экономике придется продолжить поиски нефти и газа на разных континентах и в разных странах. В одиночку Казахстан, понятное дело, индийские «аппетиты» не утолит, но вот войти в индийское энергетическое «меню» в качестве постоянной его составляющей Астана вполне по силам.

Но если даже в мире произойдет снижение использования нефти в производстве топлива, это невелируется ростом нефтехимической промышленности: эксперты предсказывают, что потребление нефти будет расти ежегодно, но будет меняться структура баланса этого потребления. Если сегодня большая часть нефти поступает на нефтеперерабатывающие заводы, на производство топлива, то в дальнейшем больше сырья будет уходить на нефтегазохимию. С этой точки зрения ни Казахстану, ни миру в целом проблема перепроизводства в нефтедобывающей отрасли явно не грозит. А потому стоит уже сейчас начинать просчитывать, куда и сколько нефти мы сможем транспортировать в случае достижения существующих прогнозов относительно выхода за добычу в 130 млн тонн в год.

Правила для всех одинаковы – исключения разные

Предписание

Правила ценообразования, разработанные для нефтяников, поставят под контроль затраты и доходы экспортеров. Однако, с точки зрения экспертов, если раньше все подчинялось одним экономическим законам, то сегодня многое вызывает вопросы.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Министерство энергетики РК подготовило проект постановления «Об утверждении правил (методики) ценообразования на экспортную сырую нефть и газовый конденсат», в которых предлагаются формулы расчета цены сделки по реализации сырой нефти и газоконденсата, при этом экспортерам установлены границы по потерям и марже.

Интересный документ

По всей видимости, документ планируется принять либо в конце текущего, либо в начале 2018 года. Однако правила не распространяются на сделки с сырой нефтью, добытой недропользователями по соглашениям (контрактам) о разделе продукции (СРП), заключенным с Правительством РК или компетентным органом до 1 января 2009 года и прошедшим обязательную налоговую экспертизу.

Документ регламентирует расчет цены на сырую нефть, отгружаемую восьмью разными способами: – терминал КТК-Р с использованием трубопровода КТК (трубопроводная система Каспийского Трубопроводного Консорциума – единая трубопроводная система, начинающаяся на Тенгизе (Казахстан) и проходящая через Атырау (Казахстан), Астрахань, Комсомольск и Кропоткин до Терминала в районе Новороссийска (Россия)). На этом направлении действуют условия FOB (Условия FOB предусматривают, что продавец обязан доставить товар в порт и погрузить на указанное покупателем судно; расходы по доставке товара на борт судна ложатся на продавца);

– через порты Черного моря на условиях FOB (за исключением терминала КТКО);

– с использованием портов Средиземного моря по маршруту железнодорожная станция РК и (или) порт Актау – Баку/Сангачал – Джейхан;

– продажи с использованием портов Каспийского моря, также на условиях FOB;

– с использованием портов Балтийского моря;

– по магистральному нефтепроводу «Дружба» (в Словакию, Чехию, Венгрию, Польшу и Германию);

– железнодорожным видом транспорта;

– в направлении Китая и стран Средней Азии.

В список способов отгрузки ничего экологического не включено. Однако такие направления, как отгрузка в Среднюю Азию, если верить официальным данным, пока у нас не реализована. Также, поскольку мы не эксплуатируем на данный момент направление Баку-Тбилиси-Джейхан, то и средиземноморские порты можно рассматривать в качестве перспективных. То же, видимо, касается и портов Балтийского моря.

В формулу ценообразования вошел ряд важных параметров. В частности, регламентируется цена из официального источника информации на товар, рассчитываемая как средняя из средних котировок на товар на каждую отгрузку с учетом котировального периода. Также обозначен «спрэд», то есть одна или средняя от нескольких последовательных средних котировок, публикуемых в официальных источниках информации. Кроме того, корректировка цены рассчитывается в виде премии либо скидки, в случае если качество сырой нефти выше, либо ниже стандартного промежутка базовых пределов плотности по условиям контракта купли-продажи сырой нефти. При этом в формуле расчета цены учитывается так называемый дифференциал, включающий в себя различного рода расходы, такие как фрахт судна, страховка судна, банковские расходы, маржа покупателя, экологические сборы в зоне контроля над выбросами серы, размеры потерь при транспортировке и прочее.

Примерно те же правила касаются и ценообразования при экспорте газоконденсата.

«Заморочки» в формулах

Редакция «Къ» попросила прокомментировать действующую систему ценообразования доктора экономических наук, профессора института экономики МОН РК Олега Егорова:

– Раньше все было просто – все подчинялось экономическим законам. То есть цена составлялась в основном из тех затрат, которые складывались при добыче, транспортировке, переработке и так далее. Все было понятно. Сегодня мы наблюдаем «заморочки» в формулах. Есть даже формула, в которую включается стоимость перевозки нефти из итальянских портов к нам. Есть такая формула, по которой мы определяем стоимость одного литра бензина. И в составе этой формулы есть такая составляющая. Я на заседаниях спрашивал, при чем тут итальянские порты, если мы свою нефть продаем той же Италии? Мне никто ответить не мог. Говорят, это общепринятая методика, используемая в европейских странах. И это не только двойная накрутка. Ценообразование в нефтяной отрасли, это, скорее всего, завуалированная спекуляция на разных этапах. Идет спекулятивное взаимодействие разных игроков. Поэтому, когда мы говорим об экспортных ценах, трудно сказать что-то конкретное.

– В документе по новым правилам ценообразования, естественно, есть оговорка, что эти правила не распространяются на сделки недропользователей, которые работают по СРП, заключенных до 2009 года.

– Когда речь идет об СРП, это особые условия взаимодействия недропользователей и государства. А там самые крупные объемы. По СРП из крупных проектов у нас работает Карачаганак, Кашаган. На Тенгизе организовано СП, и как в 1993 году были подписаны договорные условия, так они и действуют.

– То есть, в основном, эти правила не касаются большей части объемов экспорта?

– Да. Представьте, на Карачаганак добывается около 16 млн тонн жидких углеводородов. Из них 10% – наши. Остальное – собственность консорциума. На Кашагане наших

около 17%, остальное опять же – собственность членов консорциума. И они сами регулируют процесс и по ценам, и по объемам добычи, и по направлениям экспорта.

– А структуры КМГ подпадают под эти правила?

– КазМунайГаз вошел тогда, когда СРП было узаконено и работало больше десяти с лишним лет. Поэтому КМГ просто имеет свою долю. И они экспортируют и сырую нефть, и газоконденсат на своих условиях. В основном же мы экспортируем сегодня сырую нефть в двух направлениях – через новороссийский порт, это КТК и Атырау-Самара. В Китай, в основном, идет та нефть, которую добыл Китай. По направлению Баку-Тбилиси-Джейхан наши поставки были временно прекращены. Но с вводом Кашагана, скорее всего, они возобновятся. Немного идет торговля с Ираном. Но значительные объемы экспортной нефти – это иностранные компании, которые работают на наших нефтяных месторождениях.

– Почему в новых правилах речь идет о российском трубопроводе «Дружба», который идет в Европу?

– Мы поставляем нефть в КТК. А этот трубопровод собираются в ближайшее время расширить до 67 млн тонн в год. А сейчас Казахстан примерно поставит 30-32 млн тонн. Это тенгизская нефть, карачаганакский конденсат, которые опять же экспортируют иностранные компании. То, что мы поставляем в Самару, это тоже тенгизская нефть, карачаганакский конденсат, которые смешиваются с российской нефтью и по нефтепроводу «Дружба» идут в Европу.

– А по направлению в Среднюю Азию и Китай?

– В Среднюю Азию мы ничего не поставляем. А вот в китайскую трубу идет, в основном, нефть из Актобинской области с Жанажолы и ряда других месторождений, плюс Кумколь. Кроме того, поставляется российская нефть по нефтепроводу с Западной Сибири на Павлодар. У России с Китаем было подписано обязательство по поставке 7 млн тонн.

– Можно предположить, какой процент нефти и конденсата от общего экспорта уйдет от недропользователей, работающих по СРП?

– Мы перерабатываем на наших заводах примерно 14,5 млн тонн нефти. Пока по контракту 7 млн тонн поступает из России. Эта нефть идет в объеме около 4,2 млн тонн на Павлодарский завод. Какая-то часть идет на Шымкентский завод.

Наша доля в общей добыче на казахстанских месторождениях около 28 млн тонн. Если мы добываем 80 млн тонн, значит, 52 млн тонн – это собственность иностранных компаний. При этом они на внутренний рынок почти ничего не поставляют. Немного тенгизской нефти идет Атыраускому заводу. Туда, вообще, идет гремячая смесь из сернистой нефти с Тенгиза, парафинистой нефти с Мангышлака. Поэтому когда речь идет о качестве нефтепродуктов, говорить сложно – там и парафин, и меркапан, различные сернистые соединения. То есть, иностранные компании нам ощутимой поддержки не оказывают в том, чтобы давать объемы на переработку.

– То есть, то, что идет на внутренний рынок – это обязательные поставки к КМГ?

– Это 7 млн тонн российской нефти и частично наша доля. Также китайцы поставляют кумкольскую нефть на Шымкентский завод в пределах 4,3 млн тонн, поскольку там собственность 50 на 50.

– Тогда давайте все же посчитаем, какова доля «привилегированных» экспортеров...

– В этом году мы добудем, наверное, 80 млн тонн (в прошлом году было 79,6 млн тонн). Из них 28% принадлежит Казахстану (примерно 22,4 млн – «Къ»). Получается, 72% приходится на иностранные компании. На Тенгиз и Шелворл приходится 27 млн тонн нефти, но это не СРП. Если на Кашагане выйдут на уровень 2 млн тонн, а на Карачаганак 15-16 млн тонн жидких углеводородов, то 17-18 млн тонн связаны с СРП. Это чуть меньше трети иностранной добычи. Но все равно это солидный объем. Кроме того, если верить деятелям из министерства энергетики и КазМунайГаза, на Кашагане

доведут в ближайшие годы добычу до 10-15 млн тонн, то представьте, что доля добычи по СРП увеличится значительно.

– Насколько выгодно сейчас экспортировать казахстанские углеводороды?

– Сейчас цена более-менее подходящая. Она колеблется на уровне \$60-62 за баррель, это гораздо лучше, чем то, что было раньше – \$45-50.

– А если учитывать логистику, российские трубопроводы, все равно выгодно?

– Конечно, выгодно. Нефтепроводный транспорт считается самым дешевым. А тут как раз доступна труба, которая модернизируется, и будет увеличена прокачка до 67 млн тонн.

Вопросов больше, чем ответов

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что правила, разработанные Минэнерго по ценообразованию, касаются большей части нефти, которая будет экспортироваться. То есть «привилегированные» контракты по СРП – это меньше трети добываемой в Казахстане нефти. Однако существует крупнейший в стране проект – ТОО «Тенгизстрой» («Шеврон» – 50%, «ЭксонМобил» – 25%, «КазМунайГаз» – 20%, «ЛукАрко» – 5%), который только в первые девять месяцев 2017 года добыл 21,4 млн тонн сырой нефти. Это 26,75% от общей планируемой в стране добычи в этом году. Подпадает ли этот проект под правило по СРП – не ясно.

Дело в том, что изначально между правительством и ТШО изначально было заключено концессионное (лицензионное) соглашение. Судя по тому, что 5-6 лет назад компания активно отбивалась от действия на нее экспортно-таможенной пошлины (ЭТП), в неопубликованном по сей день договоре с ней может не оказаться положений об общей стабильности контракта. Согласно этому положению, любые изменения, внесенные в законодательство РК после подписания контракта на недропользование или СРП и ухудшающие положение инвестора, не будут применяться к его деятельности.

Экспорт химической продукции увеличился на 26%

Нефтегазохимия

С началом второго этапа индустриализации – государственной программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы химическая промышленность Казахстана показала рост как в денежном, так и в натуральном выражении. Объем производства за 2015 год составил около 250 млрд тенге, в физическом объеме производство выросло на 2,6%. Сегодня, по данным КС МНЭ РК, наблюдается увеличение ИФО на 4,2% в сравнении с аналогичным периодом 2016 года, в стоимостном выражении объем производства вырос на 13%.

Салим САКЕНОВ

Химическая промышленность — одна из ведущих отраслей индустрии, которая наиболее быстро обеспечивает внедрение достижений научно-технического прогресса во все сферы хозяйства и способствует ускорению развития производительных сил в каждой стране. Казахстану, с его богатейшими природными ресурсами, казалось, сама судьба велела развивать именно этот сектор промышленности. В недрах страны обнаружены 99 из 105 химических элементов периодической таблицы Менделеева, и более 60 из этих элементов находятся в коммерческом использовании. Поэтому не случайно химическая промышленность была включена в число приоритетных направлений государственной программы индустриально-инновационного развития.

Сравнительный анализ мировой и отечественной химической отрасли показывает, что данная отрасль в условиях Казахстана обладает большим потенциалом для развития, широкий спектр продукции отрасли может быть использован практически во всех отраслях народного хозяйства, а также в повседневном быту. Химическая отрасль во всем мире является одним из крупнейших поставщиков сырья, полупродуктов, материалов для других отраслей реального сектора экономики.

Особенность современной химической промышленности заключается в ориентации главных наукоёмких производств (фармацевтического, полимерных материалов, реактивов и особо чистых веществ), а также продукции парфюмерно-косметической, бытовой химии и других на обеспечение повседневных нужд человека и его здоровья. Именно эта отрасль промышленности включает в себя производство продукции из углеводородного, минерального и другого сырья путём его химической переработки.

Сейчас химпром является одним из крупнейших поставщиков сырья, полупродуктов, материалов для других отраслей реального сектора экономики: электронной промышленности, производства аккумуляторов, энергоэффективных строительных материалов, машиностроения, легкой промышленности и так далее. Около 26 процентов всей продукции химической промышленности потребляется отраслью.

Химическая промышленность играет существенную роль в мировой экономике, оказывая значительное влияние на ключевые отрасли промышленности, строительства и сельское хозяйство. История развития многих государств показывает, что кризисные потрясения в мировой экономике не раз становились хорошим стимулом для более интенсивного развития химических и нефтехимических предприятий.

По сути, аналогичная ситуация сложилась и в Казахстане. В период мирового экономического кризиса и резкого падения цен на основные экспортные товары Казахстана – нефть и металлы – в стране была объявлена масштабная модернизация экономики, нацеленная на ее диверсификацию и отход от сырьевой зависимости. Был сформирован перечень ключевых направлений, куда вполне логично вошла и химическая промышленность. Учитывая ее потенциал для получения продукции с высокой добавленной стоимостью из имеющихся запасов сырья и развития смежных отраслей экономики, отрасль была определена, как одна из приоритетных для развития.

Первые шаги

Если взглянуть на период начала независимости Казахстана, можно увидеть устойчивое снижение химпрома. Удельный вес химической промышленности без учета нефтехимии в структуре промышленного производства сократился с максимального значения в 5,2 процента в 1992 году до 1,1 процента в 2004



По данным КС МНЭ РК за 8 месяцев 2017 г. импорт химической продукции увеличился на 30%. Источник фото: Shutterstock

году. В дальнейшем изменение удельного веса химической промышленности происходило в рамках одной десятой процента и по состоянию на 2010 год составила 0,9 процента. Переломным для развития химической промышленности стал 2010 год, когда было объявлено о начале первой пятилетки индустриализации – государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы.

Именно первая пятилетка индустриализации заложила прочный фундамент для развития отрасли. Как отмечается в обзоре рейтингового агентства «РФЦА», в течение десяти лет, в период с 2004 по 2014 годы наблюдалось неравномерное изменение индекса физического объема (ИФО) отрасли. Например, резкое сокращение производства в 2009 году – до 75,7 процента (в 2008 году ИФО химической промышленности составлял 107,4 процента), с последующим восстановлением до 130,1 процента в 2011 году. В последующем индекс в среднем составлял 102,6%.

В стоимостном выражении объемы производства продукции химической промышленности увеличились в 5,2 раза, с 44 млрд тенге в 2004 году до 230,3 млрд тенге в 2014 году. При этом за первую пятилетку индустриализации наблюдалось существенное увеличение объема производства химической промышленности. Средняя динамика роста объемов продукции химической промышленности в стоимостном выражении составила 22,5 процента.

Согласно данным по количеству предприятий химической промышленности, рост наблюдался в 2004-2006 годах, когда их число увеличилось с 274 в 2004 году до 283 предприятий в 2006 году. Начиная с 2008 года, наоборот, началось сокращение количества предприятий – с 276 до 202 в 2010 году, то есть сокращение составило 74 предприятия. Однако с 2011 года количество предприятий возросло с 214 до 242 в 2014 году. Увеличение количества предприятий произошло за счет появления мелких предприятий химической промышленности.

Серьезной проблемой отрасли был значительный износ основных фондов. Устаревшее оборудование и технологии, применявшиеся еще в 70-80-х годах прошлого столетия, не позволяли предприятиям осуществлять глубокую и комплексную переработку сырья.

Однако, начиная с 2010 года, благодаря ГПФИР началось значительное увеличение ввода основных фондов в химической отрасли. Так, в 2012 году осуществлена модернизация павлодарского химического предприятия АО «Каустик». В 2013 году проведена модернизация джамбульского предприятия ТОО «Казфосфат». В 2013 году осуществлена реконструкция завода по выпуску серной кислоты в Степногорске. И это – лишь несколько предприятий, обновление же производилось практически на каждом.

Таким образом, благодаря государственной поддержке химическая промышленность сформировала технологически современные основные фонды, которые обеспечивают не только рост конкурентоспособного экспортного потенциала отрасли в рамках Евразийского экономического союза и в рамках ВТО, но также способствуют более глубокой интеграции химической промышленности в смежные и зависимые от нее отрасли экономики.

Становление

Заложный таким образом фундамент достаточно быстро начал приносить и результаты, внося свой вклад в ВВП страны. Конечно, до сравнения с мировыми лидерами химической промышленности отечественным предприятиям еще далеко: устоявшиеся крупные мировые компании-лидеры химической и нефтехимической

промышленности со столетней историей развития, такие как BASF, DOW Chemical, LyondellBasell Industries, DuPont демонстрируют средний ежегодный прирост объемов реализации продукции в 8 процентов, показатель рентабельности компаний также составляет порядка 8 процентов, а их годовой оборот превышает четверть триллиона долларов.

Казахстанский химпром такими масштабами похвастаться, конечно, не может. Однако показатели также весьма неплохи: в период с 2012 по 2014 годы доля продукции химической промышленности в валовой внутренней продукции Казахстана оставалась на уровне 0,6 процента, при этом наблюдался рост его доли в обрабатывающей промышленности с 3,3 процентов до 3,9 процентов. В 2014 году объем производства продукции химической промышленности составил 230,3 миллиардов тенге, что в 2,1 раза выше показателя 2008 года и на 23,8 процента выше показателя 2013 года.

В результате первой пятилетки индустриализации объем производства в химической промышленности Казахстана вырос на 32 процента. За это время введено в строй 39 новых производств и создано более 4 тысяч рабочих мест.

Если учесть, что эти показатели были достигнуты буквально в течение пяти лет, то результат смело можно назвать успешным. С такими показателями отрасль завершила первую пятилетку индустриализации. В 2015 году, то есть с началом второго этапа индустриализации – государственной программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы, химическая промышленность Казахстана показала рост как в денежном, так и в натуральном выражении. Объем производства за 2015 год составил около 250 млрд тенге, в физическом объеме производство выросло на 2,6 процента.

Устойчивый рост

С момента старта второй пятилетки индустриализации химическая промышленность демонстрирует устойчивый рост. В 2016 году объем производства отрасли составил 284,6 млрд тенге, за девять месяцев 2017 года – 236,5 млрд тенге. При этом, если сравнить с показателем аналогичного периода 2016 года, рост налично – тогда объем производства отрасли составил 208,4 млрд. За период январь-сентябрь 2017 года наблюдается увеличение индекса физического объема отрасли на 4,2 процента (в сравнении с аналогичным периодом 2016 года), в стоимостном выражении объем производства вырос на 13 процентов.

Рост объемов производства в натуральном выражении показывают сразу несколько секторов химической промышленности. Так, фосфорные удобрения увеличились на 72 процента, азотные удобрения – на 8 процентов, сода каустическая – на 8 процентов, серная кислота – на 6 процентов, полимеры стирала в первичных формах – на 6 процентов, аммиак – на 5 процентов, краски и лаки на основе полимеров – на 3 процента.

При этом растут и объемы экспорта. Так, за 8 месяцев 2017 года экспорт химической продукции увеличился на 26 процентов в сравнении с 2016 годом. Стоит отметить, что экспорт минеральных удобрений увеличился в 2 раза. К примеру, согласно данным статистики, в стоимостном выражении увеличился экспорт желтого фосфора на 24 процента. При этом его основным покупателем является Европа – Германия, Чехия, Польша, Франция).

В числе региональных лидеров по развитию отрасли остаются крупные промышленные центры, как Жамбылская, Карагандинская и Актобинская области, которые выпустили продукцию на 63,8 миллиардов, 39,3 млрд и 35,5 млрд тенге, соответственно.

Химическая промышленность является одной из наиболее капиталоемких отраслей промышленности, условно ее можно разделить на несколько секторов: агрохимия, нефтегазохимия, базовая химия и потребительская химия. В структуре производства химической промышленности Казахстана 64% занимает базовая химия, в которую входит производство неорганических кислот, щелочей и их солей, взрывчатые вещества, а также лаки и краски, агрохимия (минеральные удобрения и пестициды) занимает около 21%, нефтегазохимия представлена одним крупным предприятием и составляет 10% в общем объеме производства химической промышленности. Потребительская химия, представленная предприятиями по производству моющих и чистящих средств, составляет 5%.

Будущие перспективы

На достигнутых результатах в Казахстане останавливаться не планируют. В прогнозе социально-экономического развития страны на 2018-2022 годы развитие химической промышленности выделено в отдельное направление. Так, отрасль продолжит развиваться по уже обозначенным приоритетам – агрохимии и химикатов для промышленности. Развитие агрохимического сектора будет обеспечено через реализацию приоритетных направлений по производству сложных (НРК-удобрения), калийных удобрений и средств защиты растений. В рамках дальнейшего развития химического кластера запланирована реализация проектов по производству экстракционной фосфорной кислоты с последующим производством кормовых фосфатов, производство химической продукции на основе метанола и аммиака. Будут реализованы и проекты по производству комплексных минеральных удобрений в Жамбылской области ТОО «Еврохим-Удобрения» и калийных удобрений в Западно-Казахстанской и Актобинской областях ТОО «Батыс Калий».

Активно продолжит развитие и нефтехимический сектор. Сегодня в стране уже существует производство полипропилена небольшой мощности, которое покрывает потребности нескольких областей. Модернизация Атырауского нефтеперерабатывающего завода (АНПЗ) позволит производить базовую продукцию для производства пластиковых бутылок и искусственных волокон, а строительство интегрированного газохимического комплекса по производству полипропилена и полиэтилена даст

сырьевую базу для производства пищевой упаковки, пластиковых труб, тем самым снизив себестоимость конечной продукции.

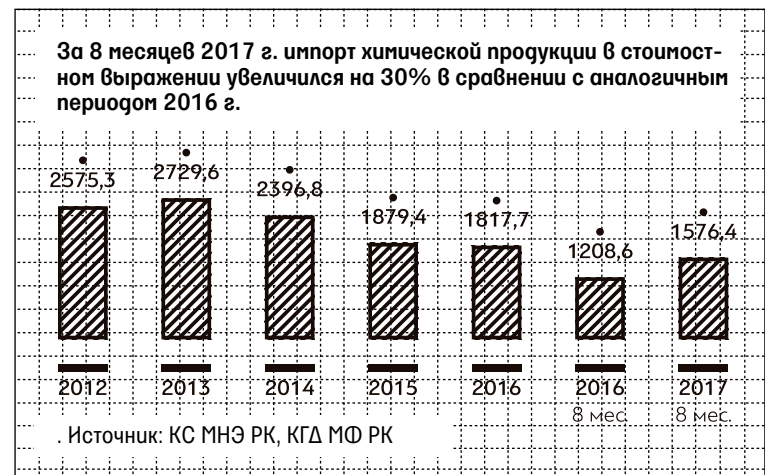
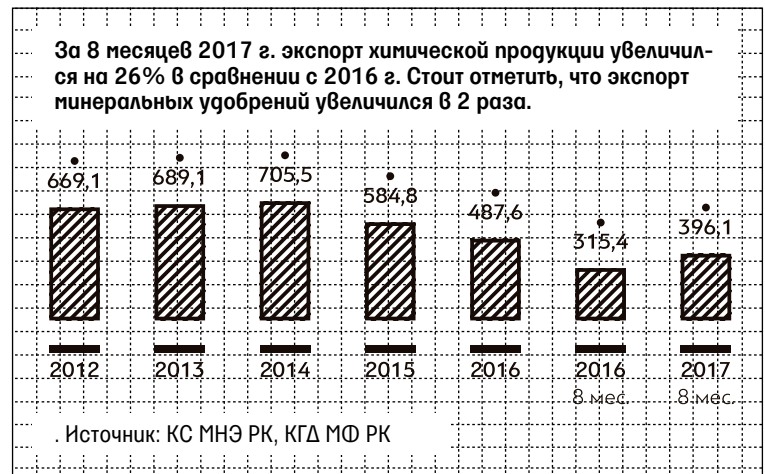
Согласно прогнозам, в процентном соотношении отрасль будет набирать темпы ежегодно – от 1 процента в 2018 году до 2,8 процента к 2022 году. Такие планы вполне оправданы. Причем, если учесть, что традиционно за основу в своих прогнозах правительство берет консервативный сценарий развития мировой экономики, то у отрасли есть все шансы превзойти нынешние планы.

Перспективы химической промышленности очень велики в связи с тем, что эта отрасль развивается весьма динамично и этим порождает развитие научно-технического прогресса. Химическое производство обеспечивает практически все отрасли народного хозяйства своими товарами. Сейчас сложно представить жизнь человека без машин, бытовой химии, различного рода удобрений для сельского хозяйства и других материалов. Химическая промышленность – огромный комплекс, который играет большую роль в производстве стран. К примеру, уже сегодня развитие обрабатывающей промышленности привело к пятикратному увеличению потребления

Наиболее широкие перспективы открываются перед приоритетным сектором химической промышленности Казахстана – агрохимии. До 2035 года мировой рынок минеральных удобрений будет расти ежегодно на 3,3 процента, пестицидов – на 4,7 процента, в результате роста населения земли и увеличения потребления продуктов питания.

Еще одним перспективным сектором химической промышленности Казахстана является сектор нефтегазохимии. Но если в секторе агрохимии Казахстан имеет и сырьевую базу и компетенции, то нефтегазохимия – новый для отечественной промышленности сектор, серьезным конкурентным преимуществом которого является наличие собственной сырьевой базы. При этом сектор этот весьма перспективный: один доллар, вложенный в нефтехимию, создает 2,3 доллара для экономики страны, а одно рабочее место в нефтехимии создает до 7,2 рабочих мест в смежных отраслях. Очевидно, что развитие нефтегазохимии также остается приоритетом для страны.

Эксперты напоминают и о научной составляющей отрасли. Сегодня передовые научные разработки открывают новые перспективы развития для химической отрасли



полимеров в мире за последние 30-40 лет. Полимерами заменяют даже традиционные материалы, такие как дерево, металлы, ткани и другие. Такие показатели, как растущий потребительский спрос и высокая производительность труда определяют перспективное будущее химической отрасли. Уже сегодня мировой среднестатистический потребитель приобретает только нефтехимическую продукцию в среднем на \$600 в год. Одних только полимеров в странах Западной Европы и США потребляется ежегодно 140 килограмм на 1 человека.

Этот тренд будет продолжаться. Согласно экспертным оценкам, мировой рынок химической продукции, к 2025 году вырастет в 1,5 раза в основном за счет увеличения производства пестицидов и специализированных полимеров. Основными игроками на этом рынке останутся развивающиеся страны.

— нанотехнологии. Композитные материалы, покрытия из керамики, поликристаллический кремний и изделия на его основе, нано-мембраны и многие другие новинки позволяют химической промышленности начать выпуск принципиально иной продукции, обладающей немислимыми ранее свойствами. Поэтому в перспективе химические предприятия будут трансформироваться в безопасные многофункциональные объекты, выпускающие продукцию, востребованную в самых разных отраслях промышленности.

Таким образом, Казахстан, имея необходимые конкурентные преимущества в виде собственного сырья, сегодня фактически находится на переходной стадии – переходя к развитию собственной научной базы на основе производства минеральных удобрений и созданию новых компетенций в секторе нефтехимии.

flyqazaq.com

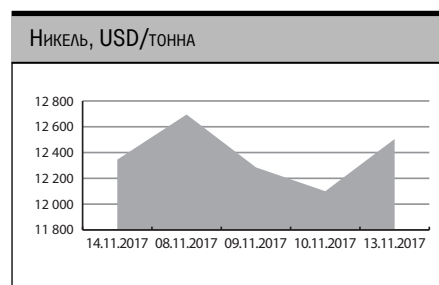
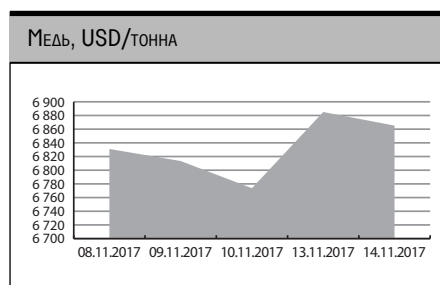
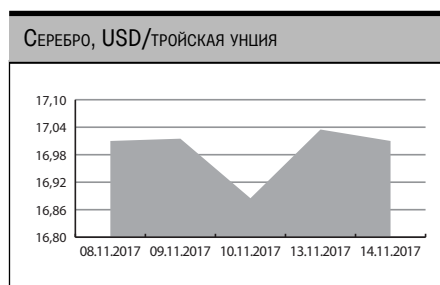
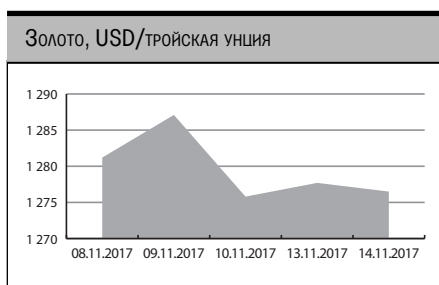
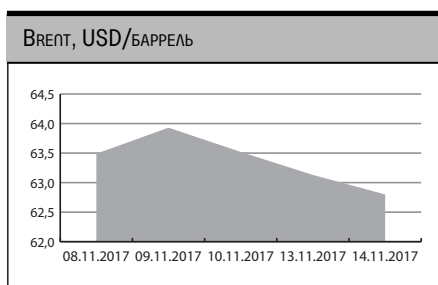
Колайлы рейстерді орындаңыз: Совершайте удобные перелеты:

АЛМАТЫ → ТАРАЗ

Два раза в неделю по ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ Аптасына екі рет, ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты, +7 (727) 356 14 14 нөміріне қонырау шалу немесе қала агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар. Забронировать и приобрести билеты на рейсы QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

ИНДУСТРИЯ



Эпоха «нелегкой» нефти – эпоха новых технологий

Энергетика

Казахстан уже сейчас сталкивается с тем, что ряд действующих месторождений углеводородов подходит к исчерпанию своих запасов. Между тем, в планах министерства энергетики – планомерное наращивание нефтедобычи как минимум до 2030 года и поддержание ее на уровне свыше 100 миллионов тонн в год на протяжении ряда лет после этого «пикового» срока. Наращивание нефтедобычи планируется за счет открытия новых месторождений, между тем, эксперты – как зарубежные, так и отечественные – уверены в том, что старые месторождения рано списывать со счетов: в мире постоянно появляются новые технологии, позволяющие продлевать им «жизнь».

Иван ВАСИЛЬЕВ

Напомним, что в 2016 году Казахстан повысил нефтедобычу – до 78 миллионов тонн против ранее прогнозируемых 77 миллионов тонн (годом ранее в стране было добыто 74 миллиона тонн), а в этом году изначально прогнозировали добыть 79,5 миллиона тонн, которые позже переросли в 81 миллион тонн. Однако затем эта цифра была скорректирована до показателя в 84,5 миллиона тонн, а в октябре премьер-министр республики Бакытжан Сагынтаев, выступая в парламенте, спрогнозировал по итогам текущего года превышение и этого показателя – до 85 миллионов тонн. По его словам, в первую очередь увеличение произойдет за счет добычи на месторождении Кашаган, в дальнейшем же это месторождение также будет давать наибольший прирост добычи, поскольку с нынешних 6 миллионов тонн в год на нем к 2020 году будут добывать 13 миллионов тонн нефти.

К 2018 году в стране планируется добывать уже 86 миллионов тонн нефти в год, в 2022 – 88,6 миллиона тонн, а пика мы достигнем к 2030 году, когда ежегодное извлечение углеводородного «черного золота» в республике превысит 130 миллионов тонн. При этом министерство энергетики Казахстана давно предупреждает о том, что более половины скважин на западе республики, где собственно и сосредоточена основная часть казахстанской нефтедобычи, эксплуатируется более 20 лет: часть из них подходит к конечной выработке, часть требует модернизации оборудования. У добывающих компаний Кызылординской группы, среди которых Эмба и проекты КазМунайГаза, объем добычи по тем же самым причинам снижается.

Пока три «кита» казахстанской нефтедобывающей отрасли – Карачаганак, Тенгиз и Кашаган – с легкой покрывают потери от постепенной выработки старых скважин. Но в долгосрочной перспективе Казахстану необходимо думать о замещении «потерянных» на этих месторождениях объемов добычи. Либо за счет открытия новых запасов, либо за счет новых подходов к старым скважинам: здесь следует помнить о том, что эпоха «легкой нефти» подходит к концу во всем мире. Она закончилась даже в Саудовской Аравии, где находится более четверти известных мировых извлекаемых запасов: чтобы в следующем году освоить Хураис – крупнейшее в мире месторождение нефти – компании Saudi Arabian Oil Co., больше известной как Aramco, пришлось начать самый масштабный проект в своей истории.

Aramco потратит до \$15 миллиардов на разветвленную сеть труб, оборудование для обработки пластов, глубокие горизонтальные скважины и системы нагнетания воды. Кроме того, осуществляя этот проект, Aramco распечатывает один из своих последних крупных резервуаров нефти. После Хураиса у Саудовской Аравии останется лишь одно неосвоенное гигантское месторождение – еще менее доступное месторождение Манифа на шельфе Персидского залива. Помимо них резервы королевства в основном находятся на старых или мелких месторождениях. Очевидно, что даже после разворачивания в Казахстане полномасштабных проектов



К 2018 году в стране планируется добывать уже 86 миллионов тонн нефти в год. Фото: Shutterstock.com

геологоразведки и открытия новых месторождений, официальная Астана не может быть уверена в том, что себестоимость нефтедобычи на них будет прежней, а не сопоставимой с затратами на Хураис.

Каков выход из этой ситуации? Экс-министр нефти и газа Казахстана Узакбай Карабалин считает, что помимо усиленной разведки, казахстанским нефтяникам следует попробовать «реанимировать» списанные было месторождения с помощью новых технологий и серьезного научного сопровождения, разумеется.

Нефть может быть повсюду

«Сейчас нефть надо искать на основе глубоких научных исследований с использованием последних технических достижений. Нефтяная отрасль сегодня «обречена» на научное сопровождение», – считает Узакбай Карабалин. Такой подход, по его мнению, способен преподнести республике не менее интересные и сенсационные открытия в отечественной «нефтянке», чем те, что были сделаны ранее. При этом, по мнению экс-главы нефтегазового ведомства, новую нефть при серьезном подходе можно обнаружить не только в традиционных для нее западных регионах республики, но и на севере Казахстана.

Когда г-н Карабалин работал в Казахстанском институте нефти и газа (КИНГ), он возглавлял масштабную работу по выявлению в Казахстане перспективных нефтегазовых структур и научному сопровождению нефтяных операций. В это же время национальная компания «КазМунайГаз» и правительство страны получили новое видение перспектив нефтегазовости всего Казахстана. По утверждению Узакбая Карабалина, КИНГ основывал этот документ на полномасштабных исследованиях доступных геологических материалов по всей территории Казахстана, на которой выделяют 15 осадочных бассейнов: Прикаспийский, Мангышлакский, Устюрт-Бозашинский, Аральский, Северо- и Южно-Тургайский, Сырдаринский, Чу-Сарысуыйский, Зайсанский, Илийский, Балхашский, Алакольский, Северо-Казахстанский, Прииртышский и Тенизский.

«Мы обследуем их полностью, и уже на этой стадии выявляются новые интересные направления», – говорит г-н Карабалин. – Так, Мангышлакский бассейн, который с точки зрения новых открытий считался малопривлекательным, сейчас дает надежду на новые находки, особенно в шельфовой части. Перспективы обнаружения нефти с определенной долей оптимизма можно прогнозировать не только в западных и южных, но и северных регионах республики, например, в Прииртышском бассейне», – утверждает он. Всего, по его сведениям, в республике открыто около 220 нефтегазовых месторождений, больших и малых, но новые открытия уже не будут поверхностными: по мнению г-на Карабалина, сегодня нефть придется искать на основе глубоких научных исследований.

Кроме этого, считает экс-министр, который ныне работает в ассоциации «Казэнерджи», еще один резерв для наращивания добычи таят в себе так называемые «неперспективные» месторождения. По словам г-на Карабалина, он сам был свидетелем того, как не когда закрытые структуры впослед-

ствии радовали положительными результатами. Сейчас, используя новые технологии, можно вернуться ко многим месторождениям, которые в свое время были оставлены без должного внимания. «Будущее – за наукой и технологиями. И для нефтегазовой отрасли Казахстана это актуально сегодня, как никогда», – считает Узакбай Карабалин.

У соседей – те же проблемы. Как уже говорилось выше, проблема выработки «легких» месторождений характерна не только для Казахстана, но практически для всех нефтедобывающих государств мира. В том числе – и соседних, с которыми Казахстан вполне мог бы объединить усилия для нахождения совместных решений в этой отрасли. Речь идет о Российской Федерации и одном из субъектов Российской Федерации – Татарстане, президент которого Рустам Минниханов в сентябре этого года констатировал окончание эпохи «легкой нефти» в России и в Татарстане в частности.

«Добыча нефти в Татарстане становится все более наукоемким и интеллектуальным процессом», – подчеркнул он, выступая 21 сентября этого года с посланием Госсовету Республики Татарстан. – Нефтяной отрасли нужен технологический прорыв, так как в нефтяной индустрии страны остается значительная степень импортозависимости от иностранных технологий при разработке трудноизвлекаемых запасов. На следующем этапе стоит задача стать безоговорочным технологическим лидером в нефтяной индустрии России по созданию и внедрению инноваций», – обозначил цель для нефтяников региона г-н Минниханов.

По его данным, основной нефтедобывающий актив Татарстана – «Татнефть», уже вышла на промышленную высокотехнологичную нефтедобычу. Что же касается нефтепереработки, то тут задача остается прежней: к 2018 году объем перерабатываемой на территории республики нефти должен превысить 23 миллиона тонн, а глубина переработки должна составить 98 процентов. «Предприятия нефтепереработки являются базовыми поставщиками сырья для нефтехимических производств республики. При всем этом нужно интегрировать нефтепереработку и нефтехимию», – заключил президент Татарстана.

Тут стоит отметить, что ПАО «Татнефть» является общепризнанным лидером в Роспатенте по количеству полученных патентов за последние 18 лет в сфере разработки нефтяных месторождений: в последние годы компания получает более 200 патентов в год. Ее новые технологии направлены на увеличение добычи нефти, снижение затрат при этом, разработку месторождений тяжелой, сверхвязкой нефти и природных битумов, сбор и переработку попутных нефтяных газов. Это позволяет компании в условиях высокой выработанности запасов расширить сырьевую базу и улучшить экологическую ситуацию. Особое значение в «Татнефти» придается повышению коэффициента нефтеизвлечения (КИН): в компании широко применяются различные технологии методов увеличения нефтеотдачи, при этом доля добычи третичными методами достигла 25,1%.

Как «Татнефть» выжимает недра по максимуму
«Татнефть» обладает знаниями и технологиями для развития направ-

ленности: выравниванием профиля приемистости, доизвлечением остаточной нефти, тепловыми методами. Важным направлением интенсификации добычи нефти является солянокислотная обработка. Инновационные импортозамещающие методы струйно-кислотной обработки призабойной зоны и кислотного туннелирования внедрены на 130 скважинах в карбонатных коллекторах. В результате прирост добычи нефти составляет от 2,5 до 5 тонн в сутки. Технологическая успешность метода доведена до 90%.

23 млн тонн составит объем перерабатываемой нефти к 2018 году, а глубина переработки – 98%

Еще одна технология – направленной кислотной стимуляции горизонтальных скважин с использованием высоковязких гидрофобных эмульсий – позволяет производить избирательную обработку любого участка скважины. Имеется возможность обрабатывать по интервалу несколько участков ствола, несколько последовательно расположенных участков в любой части ствола и даже всю скважину любой длины в циклическом-направленном режиме. Технология позволяет избирательно обработать продуктивный пласт кислотой (при целесообразности) как под регулируемым давлением, так и без давления (кислотная ванна).

Помимо этого в «Татнефти» успешно внедряются технологии водоизоляционных работ. Так, например, разработанная технология ремонтно-изоляционных работ в условиях низкой приемистости с использованием микроцемента применяется для герметизации колонн, ликвидации заколонных перепоков, где обычный цемент физически не может быть закачан из-за большого размера частиц. Кроме того, компания является лидером в области разработки и применения технологий расширяемых труб, которые позволяют не только значительно сократить затраты при строительстве скважин, но и могут быть успешно использованы при ликвидации зон обвалов и водопритоков.

Внедряется технология интеллектуального заканчивания скважин с использованием электроуправляемых клапанов. Данная технология позволяет регулировать отбор жидкости из участков горизонтальных скважин и отключать обводненные интервалы, не прерывая процесса эксплуатации. При эксплуатации обводненных скважин имеют место большие затраты электроэнергии, но в Татарстане нашли способ для их снижения – речь идет о применении устройств внутрискважинной сепарации нефти и воды, использование которых непрерывно расширяется. Разработаны различные варианты, которые позволяют поднимать на поверхность продукцию различными потоками или сразу закачивать в пласты без подъема воды на поверхность.

В результате, несмотря на увеличение обводненности продукции скважин и доли тяжелой высоковязкой нефти, «Татнефть» удается сдерживать удельную величину затрат энергии на добычу нефти,

хотя в последнее время все же наметилась тенденция к росту удельного расхода электроэнергии. Это лишь малая часть примеров того, как в Татарстане, с которым у Казахстана достаточно тесные связи, решают многочисленные проблемы, возникающие при эксплуатации месторождений нефти – и опыт, и наработки «Татнефти» вполне могли бы быть использованы и в нашей республике.

«Евразия» – окно в мир новых технологий разведки

Еще одним источником новых технологий в нефтедобыче для Казахстана обещает стать предствленный в октябре 2013 на форуме KAZENERGY проект создания международного нефтяного консорциума «Евразия», который будет заниматься разведкой глубоководных горизонтов Прикаспийской впадины. Еще в 2012 году один из первооткрывателей Кашагана Юрий Волож в ходе конференции «АтырауGeo» выступил с докладом, из которого следовало, что в центральной части Прикаспийской впадины (между Атырау и Уральском) может находиться шесть-семь подсоловых структур с извлекаемыми запасами более 200 миллионов тонн нефти. Причем, с достаточной хоршей по нынешним временам исчерпания «легкой нефти», себестоимостью порядка \$20 за баррель.

Отметим, что столпы нынешней казахстанской нефтедобычи – Тенгиз и Кашаган – являются аналогичными по характеристикам месторождениями, только находятся гораздо ближе к поверхности земли. Однако, по мнению г-на Воложа, сейчас нет смысла искать большие запасы на глубине до 5 тысяч метров – они уже исчерпаны. И надо бурить глубже, а такая работа для казахстанских специалистов – в новинку. Ситуация осложняется тем, что промышленные запасы нефти могут концентрироваться в узких конусах, что осложняет задачу по их поиску. С этим мнением соглашаются и многие казахстанские эксперты. Если в середине прошлого столетия ресурсы находили на глубинах в 1–2 километра, затем на глубине 1,5–2,5 километра, а позже – на 3–5 километров, то сегодня углеводороды добывают и на глубине свыше 7 километров, так что углеводороды вполне могут залегать и на глубине до 10 километров.

Понятно, что такой проект требует крупных инвестиций, которые одно государство или одна компания потянуть не сможет. Помимо этого специалисты утверждают, что бассейн Прикаспийской впадины необходимо изучать как единый целостный географический комплекс, а каждую нефтегазовую провинцию – как единый структурный элемент земной коры без учета административных единиц. Поэтому Казахстан и намерен создать консорциум с участием России, которой также принадлежит существенная часть Прикаспийской впадины. Проект «Евразия» планируется разбить на три больших этапа. На первом будут проведены работы по сбору, обработке и перенеперации архивных данных, полученных в ходе проведения региональных геологоразведочных работ и бурения параметрических скважин еще в советское время.

Вторым этапом станет проведение масштабных геофизических исследований по выделенным новым региональным профилям. И лишь на третьем намечено бурение новой опорно-параметрической скважины. Предполагается, что в результате этого удастся получить информацию по глубинам до 20–30 километров, то есть практически полностью, до фундамента, охватить Прикаспийскую впадину, общей протяженностью 3,2 тыс. км. Примерная стоимость геологоразведочных работ по всем трем этапам составит около \$500 миллионов. Такие затраты связаны с планируемым применением сложных высокотехнологичных методов и программных продуктов, а также организацией обработки и интерпретации геофизических данных на территории Казахстана, с привлечением лучших международных экспертов. Специально для этого предполагается создать современный центр компетенции по геологии Прикаспийской впадины.

При этом Казахстан намеревается стать управляющей интерпре-

тация геофизических данных будет вестись в Алматы на базе имеющихся лабораторных комплексов и будущего центра компетенции по геологии Прикаспийской впадины. Потенциальные места расположения глубоководных конусов, ради которых затевается проект, примерно известны. В частности, к ним относится структура Озинская в Саратовской области России (где предполагается обнаружить месторождение, сопоставимое с Карачаганом), а также структуры на Соль-Илецком выступе, что на стыке Прикаспийской впадины и Уральского прогиба. В Казахстане это 11 подъятий между Атырау и Уральском, самыми перспективными из которых можно назвать Кушумскую, Карабекскую и Сахарную зоны.

Создание «Евразии» – на финишной прямой

Отметим, что в прошлом году для реализации этого проекта было зарегистрировано ТОО «КазМунайГаз – Евразия», а в сентябре этого года заместитель председателя ассоциации Kazenergy Узакбай Карабалин сообщил, что до конца текущего года потенциальные участники консорциума «Евразия» должны согласовать график ведения переговоров, выработать принципы сотрудничества и управления проектом, гарантии и обязательства для участников, рабочую программу и бюджет проекта, которые лягут в основу соглашения о консорциуме.

Напомним, что намерение участвовать в проекте изъявили такие компании, как Eni (Италия), «КазМунайГаз – Евразия» (Казахстан), Роснефть (Россия), CNPC (Китай), SOCAR (Азербайджан), NEOS Geosolutions (США). «На сегодня работа по проекту «Евразия» вышла на финишную прямую. Около 25–30% Каспийской впадины находится на территории соседней страны. Поэтому планируется использовать российские разработки в области обороны и космоса. Между заинтересованными госорганами уже подписан ряд соглашений о сотрудничестве, особенно по части передачи геологических материалов Российской Федерации. Также достигнута договоренность о привлечении ведущих геологов из соседней страны. В России будет создана операционная компания, аналогичная «КазМунайГаз – Евразия». Мы надеемся на дальнейшее тесное сотрудничество с Россией по реализации этого проекта», – пояснил г-н Карабалин.

По его словам, консорциум будет пользоваться определенными льготами, к числу основных из которых относится возврат в полном объеме подтвержденных сумм превышения НДС по товарам, работам и услугам, используемых для геологической разведки недр. Кроме того, предусматривается освобождение от НДС на импорт ввозимого оборудования, комплекующих и запасных частей к нему, а также сырья и материалов и признание расходов на геологическое изучение недр в рамках проекта в качестве относимых на вычеты при заключении последующих контрактов на недропользование в рамках одного проекта. В случае коммерческой добычи в рамках последующих контрактов налоговый режим должен позволить его участникам достичь реальной нормы рентабельности – не ниже 15%.

По оценке г-на Карабалина, разработка и введение проекта «Евразия» в действие займет примерно шесть лет. По его словам, проведение крупных масштабных биофизических исследований, включающих новые дистанционные, аэромагнитные, гравитационные виды исследований в рамках проекта, должны «дать картину того, какие породы на каких глубинах залегают, где имеются тектонические нарушения». «Фаза третья – это бурение новой опорной глубокой скважины до 15 км, она станет стержнем всего проекта, по результатам этого будет определяться перспективность осадочного комплекса всей Прикаспийской впадины», – объяснил заместитель главы Kazenergy. И подчеркнул, что в целом Казахстан находится на стадии завершения всех подготовительных работ и практически готов приступить к реализации проекта «Евразия», который внесет свою лепту как в расширение запасов извлекаемой нефти в республике, так и даст казахстанским ученым и нефтяникам новые инструменты и знания в области обнаружения новых месторождений.

Риторический вопрос неразрешенных споров

«КазАвтоПром»: с начала года казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей \$893,1 млн

Авто

По данным Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», спрос на продукцию казахстанских автозаводов растет на протяжении 12 месяцев, существенно опережая общерыночную динамику. Однако, с точки зрения независимых экспертов, местный автотрибунал приукрашивает реальное положение дел на авторынке РК.

Мадия ТОРЕБАЕВА

По данным «КазАвтоПром», по итогам января-октября официальными дилерами был реализован 36 961 автомобиль, что на 5,3% выше аналогичного показателя 2016 года. В отчетный период казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей \$893,1 млн, что на 33,7% больше аналогичного показателя 2016 года.

Итоги октября превысили сентябрьские продажи лишь на один процент. Однако на фоне прошлогодних результатов отчетный месяц был отмечен гораздо более внушительной динамикой — сбыт официальных дилеров вырос на четверть. Но главный итог октября — в формальном завершении рыночной рецессии, которое мы можем констатировать сегодня: рынок продолжает свой восстановительный рост на протяжении двух кварталов подряд. Наряду с другими факторами, стабилизации потребительского спроса в августе-октябре способствовал умеренный рост нефтяных цен. Как результат — месячные расходы казахстанцев на приобретение новых легковых автомобилей в течение этого периода стабильно превышают отметку в \$100 млн. При сохранении текущей инерции роста мы рассчитываем, что продажи по итогам года преодолют рубеж в 46 тыс. автомобилей на общую сумму \$1,1 млрд», — отмечает председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов.

Активность на рынке

Сбыт по итогам октября текущего года (4 780 единиц) превзошел прошлогоднее значение на 24,7%. Объем рынка в стоимостном выражении по результатам октября достиг \$107,7 млн, превысив показатель годичной давности на 18,2%. 24 450 автомобилей (66,2%), реализованных по итогам десяти месяцев, пришлось на импорт, 12 511 покупатель (33,8%) остановил выбор на продукции казахстанских автозаводов.

Рейтинг наиболее востребованных казахстанцами брендов по итогам отчетного периода возглавляет Toyota: за январь-октябрь 2017 года на территории республики продано 7 619 автомобилей японской марки. Сбыт моделей Lada составил 6 774 единицы. Третью позицию занял



За 10 месяцев 2017 года был реализован 36 961 легковой автомобиль, что на 5,3% выше аналогичного показателя 2016 года. Фото: Shutterstock.com

Ravon с показателем 3 393 реализованных автомобилей. Пятерку лидеров замыкают Hyundai (2 802 единицы) и Renault (2 147 единиц). В топ-10 наиболее успешных марок вошли также GAZ (2 012 единиц), KIA (1 919 единиц), UAZ (1 515 единиц), Nissan (1 373 единицы) и Chevrolet (1 292 единицы).

В рейтинге легковых моделей лидируют седан Toyota Camry (2 842 единицы), внедорожник Lada 4x4 (2 344 единицы) и Ravon Nexia (1 892 единицы). Замыкают топ-5 моделей Lada Granta (1 400 единиц) и Lada Largus (1 284 единицы).

В первую двадцатку потребительских предпочтений вошли также Toyota Rav4 (1 247 единиц), Toyota Land Cruiser 200 (996 единиц), Ravon R4 (980 единиц), Renault Duster (975 единиц), Toyota Land Cruiser Prado (974 единицы), Toyota Corolla (837 единиц), Volkswagen Polo (828 единиц), Hyundai Creta (750 единиц), Lada Vesta (726 единиц), Hyundai Elantra (720 единиц), Hyundai Tucson (688 единиц), Renault Sandero (617 единиц), Lexus LX (450 единиц), Hyundai Accent (442 единицы), Toyota Hilux (442 единицы) и Chevrolet Cruze (417 единиц).

Статус крупнейшей дилерской группы на рынке Казахстана сохраняет за собой холдинг «БИПЭК АВТО — АЗИЯ АВТО». По итогам отчетного периода 29,1% всех покупателей новых легковых автомобилей (включая LCV) остановили выбор на предложениях этой группы. 16,9% рынка пришлось на сбыт КМК Astana Motors. В десятку наиболее заметных участников казахстанского авторитейла вошли также «Вираз» с долей 8,9%, Toyota City Алматы (5%), Allur Auto (4,3%), Mercur Auto (3,2%), Тойота Центр Жетысу» (2,3%), Aster Auto (2,2%), «Урал-Кров» (1,8%) и «Лексус Алматы» (1,3%).

Основную активность в приобретении легковых автомобилей в

январе-октябре текущего года продемонстрировали жители городов Алматы (9 320 единиц), Астана (6 873 единицы), Шымкент (2 536 единиц), Атырау (2 509 единиц), Костанай (2 298 единиц), Караганда (2 066 единиц), Уральск (1 874 единицы), Усть-Каменогорск (1 829 единиц), Актау (1 429 единиц) и Актобе (1 382 единицы).

Иная точка зрения

Между тем далеко не все эксперты авторынка видят позитив в цифрах. Некоторые из спикеров «Къ» довольно скептически относятся к заявленной выше информации. «Местные функционеры от автотрибунала уже привычно приукрашивают реальное положение дел на авторынке РК. Да, в этом году есть положительная динамика по сравнению с низкими продажами 2016 года. Это в процентах. Но в количественном выражении объем продаж по-прежнему в несколько раз меньше, чем в пиковых для нашего рынка 2013–2014 годах. Почему информация подается в таком «розовом» свете? Наверное, лучше спросить у этих функционеров, — отмечает автоблогер Диас Абылкасов. — Наш рынок никогда не был большим (и не может им быть по определению с 17 млн населения), а сейчас он и вовсе усок из-за экономического спада и государственных мер регулирования в угоду «отечественным» автопроизводителям». Почему оба слова в кавычках? В продукции львиной доли казахстанских автопредприятий очень низок процент местного содержания (автомобили в основном собираются из практически готовых импортных машинокомплектов — без штамповки, сварки и окраски кузова, без казахстанских комплектующих — это так называемая «отверточная» сборка).

Впрочем, эксперт согласен с тем, что иногда доля казахстанского содержания в продукции действитель-

но растет, но в основном это, по его мнению, относится к коммерческой технике — грузовикам и автобусам. «Если в нашей стране нет полноценного автопрома (производства, а не сборки), включая производство комплектующих, почему государство должно его поддерживать? Зачем направлять деньги казахстанских налогоплательщиков на поддержку досборки импортных автомобилей? По-моему, вопрос риторический. Осталось, чтобы наши чиновники правильно на него ответили», — считает автоблогер.

«По моему мнению, автодилерам надо, чтобы государство не дуло рынок, чтобы они могли работать и развиваться на прозрачном, цивилизованном и открытом рынке. Это и будет лучшей поддержкой как дилеров, так и казахстанских потребителей. Разве нормальна нынешняя ситуация, когда в небольшой по населению стране (члене ВТО, напомню) без реальной автомобильной промышленности существуют высокие таможенные пошлины и другие обязательные сборы, повышающие цену импортных автомобилей в целях защиты досборщиков таких же импортных автомобилей? Где логика и здравый смысл? Почему за чей-то сомнительный бизнес из своего кармана должны платить рядовые казахстанцы?», — недоумевает Диас Абылкасов.

Динамика рыночного спроса

В свою очередь Олег Алферов подчеркивает, что в оценке динамики рыночного спроса участники автомобильной отрасли руководствуются тремя основными источниками статистических данных: отчетностью управления административной полиции МВД РК о регистрации автотранспортных средств; внутренней статистикой сбыта официальных дилеров и статистикой производства автотранспортных средств, которая публикуется заводами-производителями и Комитетом по статистике МНЭ РК. «Какими данными руководствуются неназванные «независимые эксперты» — нам неизвестно, поэтому прокомментировать корректность их оценок не представляется возможным. Однако три вышеозначенных источника недвусмысленно свидетельствуют о выходе автомобильной отрасли на траекторию посткризисного восстановления.

Его темпы умеренны, но наметившийся рост носит устойчивый характер: общерыночные продажи демонстрируют позитивную динамику на протяжении двух кварталов подряд, сбыт автомобилей казахстанского производства растет на протяжении четырех кварталов, производство на отечественных предприятиях показывает рост в течение семи месяцев», — парирует Олег Алферов.

По его данным, по итогам 10 месяцев текущего года число автотранспортных средств, поставленных органами адмполиции на первичный учет, составило 54 231 единицу, что на 9,7% выше значения января-октября 2016 года.

«94% новой легковой техники жители республики приобретают в центрах официальных дилеров. В их шоурумах за 10 месяцев 2017 года был реализован 36 961 легковой автомобиль, что на 5,3% выше аналогичного показателя 2016 года. Октябрь 2017 года стал шестым месяцем непрерывного роста в казахстанском авторитейле, завершился с результатом 4 780 проданных единиц и тем самым превзошел прошлогоднее значение на 24,7%. По оценке аналитиков Союза «КазАвтоПром», с начала года казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей \$893,1 млн, что на 33,7% выше аналогичного показателя 2016 года. Месячные расходы казахстанцев на приобретение новых легковых автомобилей в августе-октябре стабильно превышают отметку в \$100 млн», — говорит г-н Алферов.

Он также отмечает, что 12 511 клиент официальных дилеров (33,8%) в январе-октябре остановил выбор на продукции казахстанских автозаводов. По итогам девяти месяцев текущего года (данные за октябрь пока не обработаны — «Къ») на территории Казахстана было произведено 13 312 единиц автотранспортных средств, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецмашины и прицепы, общей стоимостью 101,4 млрд тенге. Объемы выпуска в натуральном выражении превзошли прошлогодние цифры в три раза: по итогам июля-сентября этот показатель вернулся к значениям IV квартала 2015 года.

По словам главы ОЮЛ «Союз предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», «спрос на продукцию казахстан-

ских автозаводов растет на протяжении 12 месяцев, существенно опережая общерыночную динамику. Устойчивое восстановление отрасли обеспечено прежде всего расширением линейки моделей, выпускаемых отечественными предприятиями, и стабилизацией макроэкономического фона. Вклад автопрома в ВВП по итогам трех кварталов показал прирост на 39% и сегодня значительно превосходит аналогичные цифры фармпроизводства и легкой промышленности. В IV квартале эта динамика сохранится, а объемы производства в натуральном выражении по итогам года будут удвоены (до уровня 16 тыс. автомобилей локального происхождения). Мы рассчитываем, что общерыночные продажи по итогам года преодолют рубеж в 46 тыс. автомобилей на общую сумму \$1,1 млрд».

«Следует напомнить, что в течение первой пятилетки индустриализации выпуск автомобилей в стране вырос пятикратно. По итогам 2014 года автопроизводители обеспечили пятую часть выпуска в отечественном машиностроении. Вклад автопроизводства в ВВП республики приблизился к значениям таких отраслей, как химпром и угольная промышленность.

Но, как известно, эквивалентом платежеспособного спроса на товары долговременного пользования в нашей стране — в том числе автомобили — служит объем сырьевой выручки. Это не секрет. Поэтому откат стоимости главного экспортного продукта казахстанской экономики к семилетнему минимуму в начале 2015 года спровоцировал сокращение потребления и на автомобильном рынке», — поясняет Олег Алферов.

Также, по его данным, спустя квартал после февральской девальвации 2014 года вслед за курсом ввоз пошла и кривая рыночного спроса. Спад коснулся как импортных автомобилей, так и моделей локальной сборки.

Во второй половине того же года в игру вступил фактор ослабления рубля по отношению к тенге. Спрос сместился в «серый» сегмент рынка. К тому же в январе 2015 года был отменен НДС на ввоз товаров из стран ЕАЭС. Это ускорило уход рынка «в тень». Только в течение минувшего года по стихийным каналам было ввезено свыше 68 тыс. новых легковых автомобилей, или 38% совокупной емкости нашего рынка.

В результате по итогам 2015 года продажи официальных дилеров в нашей стране сократились на 40%, до отметки 94,9 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей.

Сопоставимые темпы снижения сбыта сопровождали и деятельность казахстанских автопроизводителей: объем реализации легковых автомобилей локальной сборки сократился с 31 723 единиц в 2014 году до 16 450 единиц по результатам 2015 года — на те же 48%, что упали среднегодовые котировки Brent в этот период.

В 2016 году сокращение объемов рынка и производственных показателей продолжилось. Выпуск автомобилей на отечественных предприятиях упал на 27%.

Несмотря на сложность отраслевой ситуации, в 2016–2017 годах казахстанские автозаводы вели особенно активную работу по расширению линейки выпускаемых автомобилей. И эти усилия принесли свои результаты — в 2017 году впервые за двухлетний период намечается устойчивый переход к росту производства.

Топ-20 моделей: легковые авто

№	Модель	Продажи, в единицах	Доля, в %
1	Toyota Camry	2 842	7,7
2	Lada 4x4	2344	6,3
3	Ravon Nexia	1892	5,1
4	Lada Granta	1400	3,8
5	Lada Largus	1284	3,5
6	Toyota Rav4	1247	3,4
7	Toyota Land Cruiser 200	996	2,7
8	Ravon R4	980	2,7
9	Renault Duster	975	2,6
10	Toyota Land Cruiser Prado	934	2,5
11	Toyota Corolla	837	2,3
12	Volkswagen Polo	828	2,2
13	Hyundai Creta	750	2,0
14	Lada Vesta	726	2,0
15	Hyundai Elantra	720	1,9
16	Hyundai Tucson	688	1,9
17	Renault Sandero	617	1,7
18	Lexus LX	450	1,2
19	Hyundai Accent	442	1,2
20	Toyota Hilux	442	1,2
21	Chevrolet Cruze	417	1,1

Топ-10 дилерских групп

№	Модель	Продажи, в единицах	Доля, в %
1	«БИПЭК АВТО»	10 737	29,1
2	Astana Motors	6 232	16,9
3	«Вираз»	3 277	8,9
4	Toyota City Алматы	1 855	5,0
5	Allur Auto	1 582	4,3
6	Mercur Auto	1 195	3,2
7	«Тойота Центр Жетысу»	850	2,3
8	Aster Auto	811	2,2
9	«Урал-Кров»	664	1,8
10	«Лексус Алматы»	485	1,3

Продажи автомобилей в разрезе брендов

№	Модель	Продажи, в единицах	Доля, в %
1	Toyota	7 619	20,6
2	Lada	6 774	18,3
3	Ravon	3 393	9,2
4	Hyundai	2 802	7,6
5	Renault	2 147	5,8
6	GAZ	2 012	5,4
7	KIA	1 919	5,2
8	UAZ	1 515	4,1
9	Nissan	1 373	3,7
10	Chevrolet	1 292	3,5
11	Volkswagen	1 203	3,3
12	Lexus	981	2,7
13	Lifan	752	2,0
14	JAC	496	1,3
15	BMW	402	1,1
16	Subaru	383	1,0
17	Ford	255	0,7
18	SsangYong	247	0,7
19	Skoda	236	0,6
20	Mercedes-Benz	236	0,6
21	Mitsubishi	230	0,6
22	Peugeot	151	0,4
23	Audi	128	0,3
24	Mazda	114	0,3
25	Land Rover	103	0,3
26	Infiniti	80	0,2
27	Geely	34	0,1
28	Porsche	28	0,1
29	Jaguar	21	0,1
30	Mini	20	0,1
31	Suzuki	13	0,03

БИРГЕ 20 ЛЕТ ВМЕСТЕ

Ақтау → Шарджа

Жаңа тұрақты бағыт!
Новое регулярное направление!

Астана, Алматы, Шымкент және Ақтобе қалаларынан ауысып отыруға ыңғайлы (бейсенбі мен жексенбі сайын)
Ашылуы 29 қазан күні!

С удобной стыковкой для Астаны, Алматы, Шымкента и Актобе (по четвергам и воскресеньям)
Открытие 29 октября!

8 (7252) 99 88 80
scat.kz

Плавал Грека в Москва-реке



Кино

«Мифы» — дебютная режиссерская работа актера Александра Молочника. И получилась она масштабной и... странной. Очень странной. Во всяком случае, ничего подобного российский кинематограф еще не выпускал.

Елена ШТРИТЕР

Во-первых, «Мифы» — это совершенно сюрреалистический конгломерат жанров: здесь тебе и комедия, и драма, и мюзикл (причем совершенно неожиданно!), и Бог знает что еще. Сюжет понять, а тем более описать его — крайне сложно просто из-за его отсутствия. Набор причудливых ситуаций, шуток, гэгов и музыкальных номеров связывает между собой главный герой.

Так вот, поклонник древних мифов из далекой Эллады (Янис Пападопулос — к слову, греческий актер до съемок не знал ни одного слова на русском, язык он выучил буквально за два месяца) однажды решил повторить подвиг Одиссея и отправился в путешествие на плоту, который каким-то невероятным образом прибило к московским берегам (ну да, Москва-река — она такая... неожиданная). И вот здесь, оказавшись на богемной тусовке, грек понимает, что нашел Олимп. Разумеется, с традиционно пирующими и устраивающими разборки богами. В современном, так сказать, воплощении.

В роли богов мы увидим известных актеров, играющих самих себя или не менее известных политиков. К слову, актерский состав более чем впечатляющий — здесь даже эпизоды исключительно звездные. Причем никакого пинетета. Все герои показаны с изрядной иронией.

Начиная с «надежды русского кино» режиссера Федора (Федор

Бондарчук), который еще с 90-х «торчит» криминальному авторитету (Максим Суханов) за клип, заканчивая актером Сергеем (Сергей Безруков), который «сыграл все роли (ага, от Белочки до Христа), и ему больше нечего играть». Да, есть еще шоумен Иван (Иван Ургант), который так вжился в образ коми-

ные персонажи. Дочки-близняшки Горгоны (обеих девушек блестяще исполнила Паулина Андреева), потесса-нимфоманка в исполнении Ксении Раппопорт (просто восторг) и странная пара (к слову, эти персонажи, пожалуй, одни из самых искренних и запоминающихся во всей этой фантазмагории) в



ка, что шутит даже на похоронах, и братья Игорь и Вадим (Игорь Верник и Вадим Верник), которые никак не могут разобраться с братской любовью...

Это, собственно, если говорить о тех, кто играет самих себя. Причем издеваются они над собственными персонами с явным удовольствием. Но по-доброму.

А есть ведь еще политики, которым повезло меньше. В смысле иронии тоже выше крыши, а вот с «по-доброму» явный недостаток. В частности, за местным Зевсом — градоправителем Курковым (Милош Бикович) — четко прослеживается образ бывшего руководителя департамента культуры Москвы Сергея Капкова, который здесь выглядит, мягко говоря, не-презентабельно. Впрочем, как и местная Горгона Медуса — тетка из Госдумы в исполнении Ирины Розановой (депутат Елена Мизулина?), покровительница хороводов, упорно не замечающая влюбленного телохранителя.

Ну и до кучи имеются совсем уж вымышленные, но не менее занят-

исполнении Надежды Маркиной и Андрея Смолякова.

И все это мелькает на экране как узоры в калейдоскопе. А между ними плывет на своем плоту по Москва-реке наивный добрый грек, который рассказывает мифы и хочет, чтобы все у всех было хорошо. Но не учитывает, что за бортом Россия, а потому получается как всегда.

И все это производит очень странное впечатление. «Мифы», пожалуй, бьют все рекорды по нелепости, но в то же время смотрятся на одном дыхании. Смешно, временами очень, однако шуток вряд ли будут разобраны на цитаты. Песни, которые герои начинают петь совершенно неожиданно, тоже вроде неплохи. Но найти их и послушать еще раз вряд ли захочется. В конце концов, фильм определенно заслуживает внимания, хотя пересмотра — не думаю.

В общем, назвать дебют Александра Молочника блестящим, пожалуй, нельзя. А вот напоминающим — можно точно!

Цифровой арт-менеджмент: pro et contra

Арт-рынок

Цифровые технологии с каждым днем играют все большую роль в современном мире. Будь то экономика, здравоохранение, наука или творческий процесс. Алмадинские арт-менеджеры обсудили вопросы влияния цифровых технологий на искусство.

Анна ЭМИХ

Обсуждение прошло в рамках семинара-тренинга для практикующих арт-менеджеров, проведенного доктором экономических наук Лидией Варбановой на VIII международном фестивале творческой молодежи ЖасStar-2017.

Впервые ключевая для развития культуры тема арт-менеджмента была поднята на предыдущем, VII фестивале ЖасStar. Управление — важное направление работы культурных учреждений, творческих проектов, оно делает их деятельность эффективной и конкурентоспособной, влияет на качество межкультурного обмена.

Поэтому в 2017 году центр творческих инициатив Cultural Dialogue и «Фонд Первого Президента Республики Казахстан — Елбасы» организовали лекцию для студентов «Цифровые технологии для арт-проектов» и семинар-тренинг для практикующих арт-менеджеров «Цифровое искусство. Цифровой маркетинг».

Лидия Варбанова — опытный специалист из Канады, международный консультант и тренер по стратегическому управлению в культурных и творческих индустриях.

Тема обучающих встреч была выбрана организаторами не случайно. По оценкам западных экспертов, в ближайшем будущем сотрудничество цифровых технологий и креативного и культурного потенциала станет источником новых рабочих мест, новых рынков и конкурентоспособности стран. Уже сегодня культурная и креативная индустрия является третьим по величине работодателем в Евросоюзе и обеспечивает работой больше молодежи, чем иной сектор экономики.

В настоящее время цифровая революция трансформирует культуру, как и другие аспекты нашей жизни. Благодаря цифровым технологиям вырос уровень культуры и креативной активности, появились новые формы взаимодействия с аудиторией, изменились процессы производства и распространения творческих продуктов. В Великобритании, стране-лидере мировой культурной индустрии, доход от креативного сектора экономики вырос на 22 млрд евро с 2003 по 2013 год, и этот рост напрямую связан

с цифровыми технологиями. 51% организаций в этой стране, занимающихся культурой и искусством, отмечают, что цифровые технологии имеют важное или существенное значение для их бизнес-моделей — они используют интернет для повышения стоимости творческого продукта и создания дохода, который вырос на 17% по сравнению с 2013 годом. Также культурные и творческие учреждения получают доход посредством онлайн-деятельности через пожертвования и краудфандинг. А такие виды искусства, как кино и телевидение, издательское дело, благодаря цифровым медиа стали первопроходцами получения доходов через монетизацию своих продуктов в интернете.

Да, человечество не стоит на месте. И прогресс не может обойти стороной ни одну из сфер нашей жизни. Однако, говоря об «оцифровке» искусства, необходимо учитывать множество подводных камней.

«Как менеджер джазового фестиваля, я «за». Как музыкант я понимаю, что присутствие непосредственно в зале не идет ни в какое сравнение с цифровым форматом мероприятия. Потому что когда ты сидишь в зале, эмоциональное восприятие намного сильнее, чем когда ты смотришь ту же программу на экране. Я за цифровые технологии в плане продвижения и рекламных технологий, но в то же время я против оцифровки самого искусства — уходя в цифровое пространство, оно теряет душу. Я думаю, театралы меня здесь поймут. Сравнить эмоции в зрительном зале и эмоции при просмотре того же спектакля на экране просто невозможно», — считает одна из участниц тренинга Карлыгаш Макатова.

«Время диктует свои правила. А зритель в конечном итоге сам выберет, что ему нравится», — заявил другой участник семинара.

Администратор ГАТОБ им. Абая Екатерина Ченцова считает цифровые технологии скорее благом: «Конечно, цифровые технологии стремительно развиваются. Хотелось бы, чтобы их было больше в плане модернизации самих спектаклей на сцене. Это европейский зритель более аскетичен. Наш же зритель требователен и к качеству исполнения, и к зрелищности спектакля. Он хочет видеть красоту. Он хочет удивляться. Поэтому необходимо, чтобы у театров была возможность пользоваться последними технологическими достижениями. Впрочем, это скорее вопрос финансирования. Кроме того, цифровые технологии позволяют зрителям распланировать свои поездки и из любой точки мира заранее через интернет приобрести билеты на спектакли в любой театр. Цифровые технологии также очень помогают нам расширить свое информационное поле. Конечно,

спектакли и музыка в цифровом воспроизведении теряют свое качество. Качество звучания. Но ведь «живое» исполнение никуда не исчезает».

По словам директора фонда Cultural Dialogue Жанны Мамбетовой, digital-технологии открывают театрам, галереям, музеям, библиотекам, фестивалям новые интересные возможности в самых различных аспектах — в финансировании, продажах, поиске аудитории.

Впрочем, вспоминая о подводных камнях цифрового арт-менеджмента, нельзя не сказать о том, что цифровое искусство нуждается в хорошей законодательной базе. В частности, в области авторских прав. Правда, по словам Лидии Варбановой, пока в этой сфере очень сложно что-то предпринять: «На данный момент это невозможно регулировать. И не только в Казахстане. Пиратство существует во всем мире. Защита авторских прав и интеллектуальной собственности включает в себя патенты, торговые марки и так далее. Все это делает пиратство нелегальным, но не может его предотвратить. Даже в США, где авторское право рассматривается очень серьезно. Я занимаюсь многими проектами в области искусства и вижу, что такие проблемы есть по всему миру. Особенно, когда речь заходит о цифровых технологиях. А вот решения на данный момент нет. Авторское право имеет четкие региональные рамки. Если я зарегистрировала свою интеллектуальную собственность в США и Канаде, это не значит, что это действительно во всем мире. Единственный способ борьбы с пиратством я вижу в том, что авторы, к примеру писатели или музыканты, должны выставлять свои произведения на таких ресурсах, которые предоставляют ограниченный доступ к моему контенту. То есть только тем, кто его оплатил, технически делая невозможным копирование или перенос контента на другой компьютер».

Несмотря на все подводные камни, все «за» и «против», цифровые технологии уже пришли в наш мир. И в мир искусства тоже. Глобальные инновационные процессы, происходящие в мировой культуре, в большей или меньшей степени оказывают влияние на развитие независимых творческих проектов и в Казахстане. Сейчас любая стратегия, реализуемая арт-менеджерами казахстанских культурных учреждений, должна включать как офлайн-, так и онлайн-каналы.

Организованные двумя фондами обучающие встречи позволили участникам получить самый передовой опыт в этой области, что способно положительно повлиять на развитие культуры и искусства РК.

«Кселл» открыл предзаказы на iPhone X

Официальный дистрибьютор iPhone в Республике Казахстан — АО «Кселл» 17 ноября открыло доступ к предзаказу на iPhone X за полную стоимость. iPhone X за полную стоимость доступен от 445 000 тенге.

Арман БУРХАНОВ

Apple называет свое творение смартфоном будущего: «Мы всегда мечтали сделать iPhone одним большим дисплеем, — говорится на сайте компании. — Настолько впечатляющим дисплеем, чтобы вы забывали о самом физическом устройстве. И настолько умным устройством, чтобы оно реагировало на прикосновение, слово и даже взгляд. iPhone X воплощает мечту в реальность».

Заявку на предзаказ iPhone X можно оставить на официальном сайте «Кселл» по ссылке http://kcell.mobi/preorder_iPhoneX, а также, обратившись в магазины Kcell/Activ. Адреса магазинов указаны на сайте www.kcell.kz. iPhone X обладает рядом преимуществ, таких как:

Полное погружение в контент: Экран нового смартфона занимает 81,5% лицевой поверхности — больше никаких кнопок на нем, только Вы и сверхчувствительный сенсорный дисплей с отличной цветопередачей вкупе с водонепроницаемым корпусом из стекла.

Безопасность: iPhone десятой серии — это продолжение Вашего «я» с инновационной функцией разблокировки Face ID. Вашим паролем становится ваше лицо. Нейронная система процессора A11 Bionic сохраняет



уникальную топографию лица из 30 тысяч точек и подстраивается под изменения Вашей внешности, будь Вы в очках, головном уборе или с шарфом. Смартфон узнает Вас даже в темноте, а по фотографии лица не разблокирует.

Анимированные эмодзи: Общение с близкими становится еще интерактивнее с анимированными эмодзи, которые в точности повторяют мимику лица пользователя. Видеть их можно будет в iMessage на любом смартфоне Apple, а создавать только на iPhone X.

Фотографии, как в студии: Режим «Портрет» с имитацией персонального студийного света фотографирует с красивым

эффектом выделения лица и размывания фона на основную камеру и в режиме селфи. Запоминающиеся фотографии теперь делаются легко.

Корпус флагмана представлен в двух цветах: серебристый и «серый космос» со встроенной памятью 64 ГБ и 256 ГБ.

Если iPhone X — это смартфон Вашей мечты, оставьте заявку на предзаказ и получите возможность одним из первых оценить его преимущества.

В продажу iPhone X поступит 1 декабря в магазины Kcell/Activ и будет доступен в первую очередь тем покупателям, которые своевременно оформили предзаказ на сайте компании http://kcell.mobi/preorder_iPhoneX.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

MYSEAT ВЫБОР ВАШЕГО МЕСТА НА БОРТУ

Воспользуйтесь услугой MYSEAT и зарезервируйте лучшие места с дополнительным пространством для ног и удобным расположением у выхода, начиная от 3000 тенге.

air astana

airastana.com