АЙДАР АРИФХАНОВ, ПРЕД. ПРАВЛЕНИЯ АО «НУХ «БАЙТЕРЕК»: «ХОЛДИНГ ЭФФЕКТИВНО РЕШАЕТ ВСЕ ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №37 (761)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 37 (761), ЧЕТВЕРГ, 20 СЕНТЯБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: УРОЖАЙ ТРЕБУЕТ ПОДСУШКИ 02

ИНВЕСТИЦИИ: ЗОЛОТО НА НИЗКОМ СТАРТЕ 04

ИНВЕСТИЦИИ: У ДОЛЛАРА КОНЧАЕТСЯ ЗАПАЛ 04

ТЕНДЕНЦИИ: ЭЛЕКТРИЧЕСТВО КАК РОСКОШЬ 06

* Бриф-новости

ООН приравнял Казахстан к США

В конце минувшей недели Программа развития ООН, сокращенно ПРООН, опубликовала свой давно ожидаемый доклад об Индексе человеческого развития за 2017 год. Этот стандартный инструмент для сравнения уровня жизни в различных странах мира регулярно составляется с 1990 года. Создается он на основе трех видов показателей: ожидаемой продолжительности жизни, грамотности населения и времени, затраченного на его обучение, а также покупательной способности жителей каждой из рассматриваемых стран.

>> 2

Казахстан примет низкообогащенный уран уже в 2019 году?

В ходе 62-й Генеральной конференции МАГАТЭ с Россией подписан договор о транспортировке через российскую территорию низкообогащенного урана и оборудования для работы Банка ядерного топлива в Казахстане. Ожидается, что материал для создания топлива атомным реакторам на легкой воде поступит на Ульбинский металлургический завод уже в будущем году.

>> 3

Несладкая история

Интересная сложилась ситуация: промышленные потребители сахара в панике – в стране назревает дефицит сырья, в министерстве сельского хозяйства уверяют – все под контролем. Так или иначе, вступившее в силу в конце июля постановление об отмене беспошлинного ввоза сахара, низкий урожай сахарной свеклы в России, остановка в августе работы Центрально-Азиатской сахарной корпорации ставит в затруднительное положение ряд бизнесменов.

>> 7

Где? В Караганде!

Ликвидация в законодательстве лжепредпринимательства как понятия и «класса» породила неожиданную проблему для налоговиков, судебных органов и экономики страны. Теперь «явление, которого нет», стало причиной многомиллиардных недоимок по налогам. Появилась мода на перерегистрацию предприятий на так называемых лиц с пониженной социальной ответственностью с параллельной сменой адреса юрлица в другом регионе республики.

>> 8

Будут ли расширены полномочия комитета госдоходов?

КГД предполагает внести поправки в Налоговый кодекс. Изменения должны облегчить работу фискалов при доказательстве вины недобросовестных предпринимателей. Сегодня это можно сделать только через суд. «Къ» попытался разобраться с доводами за и против.

>> 8

Минтруда никого не слышит

Скандальные поправки об обязательных пенсионных отчислениях предпринимателей и фрилансеров вызывают вопросы не только у самозанятых и бизнесменов. Так, фискальные органы критикуют документ за сложность администрирования, а депутаты обвиняют чиновников в формализации проблем.

>> 9

Путь «китайской угрозы»

Эксперт назвал вызовы межгосударственной инициативы «Один пояс – один путь»

Главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при президенте Республики Казахстан Константин Сыроежкин считает, что экономическая инициатива Китая по выстраиванию цепочки производств вдоль Шелкового пути содержит как минимум пять острых вопросов, из-за которых уже сейчас с ее продвижением начались проблемы. Главный из них – страны-участницы начинают понимать, что КНР не занимается благотворительностью.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Участникам инициативы нужно помнить, что китайские кредиты придется возвращать. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

В ходе Тяньшанского форума Великого шелкового пути большинство участников китайской инициативы предпочитали говорить о ее очевидных успехах: за пять лет реализации Китай, как инициатор «Одного пояса», так или иначе вовлек в его орбиту 100 стран мира, подписав с ними соглашения о сотрудничестве в рамках своей инициативы. Более того, Китай «вбухал» в экономики этих подписантов более $60 млрд, увеличив свой товарооборот с ними до $5 трлн. А количество новых рабочих мест на открывшихся вдоль Шелкового пути производствах зашкалило за 200 тыс.

В Пекине постоянно подчеркивают, что инициатива «Один пояс – один путь» появилась как нельзя вовремя – именно сейчас, когда по всему миру разворачиваются торговые войны и процветает протекционизм. А взаиморасчет в национальных валютах между странами-участницами помогает сглаживать курсовые скачки, наблюдающиеся практически во всех развивающихся экономиках мира. Наконец, сопряжение «Одного пояса – одного пути» с национальными стратегиями вроде казахстанской новой экономической политики «Нурлы жол» дает синергетический эффект для экономик обеих сторон. И теперь речь идет уже не о распространении инициативы на большее количество стран, а о ее качественном улучшении на уже охваченном ею пространстве.

Кабала без пиара

Однако качественное улучшение едва ли возможно без разрешения целого ряда вопросов, которые уже сейчас стоят перед инициаторами и участниками проекта. Главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при президенте РК **Константин Сыроежкин** насчитал их как минимум пять, начав самого очевидного: о проблемах «Одного пояса» никто не хочет говорить вслух. А когда проблемы не признаются, они неизбежно усугубляются.

2 >>

Бизнес хочет сам распределять субсидии

Национальная палата «Атамекен» говорит о необходимости введения в состав региональных комиссий, занимающихся вопросами субсидирования той или иной отрасли, представителей самого бизнеса. По словам управляющего директора департамента правовой защиты предпринимателей НПП Олега Савеленко, речь идет о сельском хозяйстве, но если общественные комиссии докажут свою состоятельность, то можно распространить опыт и на другие отрасли.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В АДГСПК считают, что участие самих предпринимателей в распределении средств из бюджета внутри отрасли является предупреждающей коррупцию мерой.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

О необходимости пересмотреть подходы к распределению субсидий представитель Национальной палаты предпринимателей заявил в Агентстве по делам госслужбы и противодействию коррупции на совещании, в ходе которого рассматривался процесс реализации Дорожной карты сотрудничества антикоррупционного ведомства и предпринимательского союза. **Олег Савеленко** отметил, что проведенный его департаментом анализ выявил наличие серых схем в механизме взаимодействия бизнеса и государства при реализации госуслуг и осуществлении контрольных и разрешительных функций.

При этом сфера субсидирования сельхозтоваропроизводителей, по его словам, является одной из самых высокорисковых с точки зрения коррупционных преступлений, поскольку в ней вращаются достаточно большие объемы бюджетных средств. И в ней же существуют уже годами наработанные схемы хищения бюджетных средств путем завышения фактических объемов сельхозпроизводства, подлежащего субсидированию. При этом чиновники на местах делают сельчан соучастниками своих преступлений. «Должностными лицами оказывается содействие в положительном рассмотрении заявки предпринимателей с завышенными объемами засеянных площадей», – говорит представитель НПП, уточняя, что отказ от участия в противоправной схеме влечет для бизнеса значительные риски остаться без субсидий. В стране зачастую субсидируются ложные производства, одним из ярких примеров является схема с использованием подлога документов в Туркестанской области: по сведениям Савеленко, должностное лицо управления сельского хозяйства этого региона в 2017 году оказало помощь крестьянскому хозяйству в получении субсидии, выдав ложное положительное заключение.

«Данное хозяйство получило из государственной казны 409 млн тенге по следующей схеме: его представитель покупает на баланс старое здание за 20 млн тенге, ранее принадлежавшее другому хозяйствующему субъекту, и оформляет его на себя, – поясняет представитель НПП. – По фиктивному договору подряда, подделав акты выполненных работ и платежные поручения, перечисляет с расчетного счета хозяйства на расчетный счет якобы подрядчика определенную сумму. Приложив поддельные документы к заявке на получение инвестиционного субсидирования, подает их оператору программы, который, в свою очередь, перенаправляет их в управление сельского хозяйства. Комиссия, выехав на место, фиксирует соответствие приложенных документов требованиям правил субсидирования, в результате выдается ложное положительное заключение. Затем комиссией по вопросам инвестиционного субсидирования, созданной при акимате, рассматривается и принимается положительное решение о субсидировании 50% затрат инвестора», – добавляет он.

По его словам, этот пример не единичен, но гораздо чаще встречаются более мелкие прегрешения, когда чиновники закрывают глаза на то, что реальные объемы засеваемых тем или иным претендентом на субсидии сельхозкультур меньше, чем это указывается в документах, подаваемых в местные акиматы. «Указанные факты свидетельствуют о том, что комиссии, созданные при акимате, как правило, принимают одностороннее решение, – говорит Савеленко. – Мы считаем, что решение комиссии должно быть сбалансированное, а для этого в ней должны принимать участие представители заинтересованных сторон», – подчеркивает собеседник.

В этой связи, по его данным, Министерство сельского хозяйства для исключения коррупционной составляющей уже предусмотрело возможность делегирования ряда полномочий общественной комиссии – на примере механизма субсидирования животноводства. Под начало такой комиссии, в состав которой войдут представители региональной палаты предпринимателей НПП, отраслевого союза или ассоциации и управления акимата, будет отдано рассмотрение заявок откормочных площадок и птицефабрик. В дальнейшем же эта практика может быть перенесена и на субсидирование растениеводства, так что здесь предприниматели способны разрешить проблемы с акиматами без прямого вмешательства антикоррупционного ведомства.

Но только в том случае, разумеется, если Агентство по делам госслужбы поможет им убедить правительство растиражировать этот опыт участия предпринимательства в распределении субсидий – заместитель председателя АДГСПК **Олжас Бектенов** пообещал оказать бизнесменам такую поддержку, поскольку его ведомство заинтересовано прежде всего в превентивной борьбе с коррупцией. А участие самих предпринимателей в распределении средств из бюджета внутри отрасли в агентстве считают как раз такой предупреждающей коррупцию мерой.

ООН приравнял Казахстан к США

В конце минувшей недели Программа развития ООН (ПРООН) опубликовала свой давно ожидаемый доклад об Индексе человеческого развития (HDI) за 2017 год. Этот стандартный инструмент для сравнения уровня жизни в различных странах мира регулярно составляется с 1990 года. Создается он на основе трех видов показателей: ожидаемой продолжительности жизни, грамотности населения и времени, затраченного на его обучение, а также покупательной способности жителей каждой из рассматриваемых стран.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

58-е место в рейтинге HDI позволило РК оказаться в группе стран с очень высоким уровнем развития.

Фото: Shutterstock.com/ SAPhotog

Надо заметить, что, в отличие от предыдущих аналогичных документов, доклад ПРООН-2018 преподнес очень хороший подарок официальной Астане.

Гонка за лидерами

На протяжении последних 15 лет первая десятка стран с наиболее высоким уровнем развития, а значит, и качеством жизни, остается практически неизменной. Комфортнее всего, по данным ПРООН, ныне живут граждане Норвегии, Швейцарии, Австралии, Германии, Гонконга, Сингапура, Нидерландов, Швеции, Исландии и Ирландии. Кстати, три последние из перечисленных стран в период 2010–2014 годов совершили стремительный рывок в своем развитии, вытеснив из условной десятки Human Development Index (HDI) очень популярные у мигрантов Канаду, Данию и США. Особенно отличилась Ирландия, которая за минувшие пять лет поднялась сразу на 13 позиций и уже второй год подряд занимает четвертую строчку престижного рейтинга ПРООН.

Впрочем, согласно докладам Программы развития ООН, достаточно стремительно развивался и Казахстан. На протяжении нескольких лет наша страна ежегодного демонстрировала прирост индекса человеческого развития в среднем на 0,77%. Это сопоставимо с показателями той же Ирландии, и даже несколько выше того, что демонстрировали Норвегия, Швейцария, Германия или Австралия. В результате к 2010 году Казахстан оказался на 66-м месте индекса из 148 рассматриваемых стран, входящих в ООН. И казалось, что при таких темпах своего развития уже в ближайшие годы обгонит не только находящуюся на тот момент на 65-й позиции Российскую Федерацию, но и как минимум догонит Беларусь, которая в 2010 году была на 61-м месте. Вот только что-то пошло не так. В соответствии с докладами ПРООН, Индекс человеческого развития Казахстана в 2011 году был понижен до 68-й позиции, в 2013 – до 69-й, а в 2014-м нашу страну и вовсе переместили на 70-е место. Тогда как показатели партнеров по уже созданному Таможенному союзу как-то и не снижались. В том же 2014 году HDI по итогам 2013 года ставил Беларусь на 53-е место, а Россию – на 57-е.

Невероятный рывок

Зато на следующий год Республика Казахстан сделала прямо-таки невероятный рывок. В соответствии с докладом ПРООН, который был представлен в столице Эфиопии Аддис-Абебе 15 декабря 2015 года, Казахстан улучшил свой рейтинг сразу на 14 позиций, заняв сразу 56-ю строчку Human Development Index из 188 стран мира. Этот факт позволил нашей стране вновь почти догнать Беларусь и Россию, которые оказались на 50-й позиции, продемонстрировав схожие показатели. В частности, у официального Минска чуть лучше было с продолжительностью жизни и уровнем грамотности населения, а у Москвы – с покупательной способностью граждан.

Кстати, свое 56-е место Республика Казахстан подтвердила в соответствии с отчетом ПРООН за 2016 год, который появился 21 марта 2017 года и почему-то оперировал показателями за 2015 год. Тем самым ключевой не только для нашей страны, но и для всего мира 2016 год (вспомним хотя бы избрание президентом США Дональда Трампа) по неизвестным причинам оказался за бортом. Что где-то помогло Российской Федерации, которая, несмотря на санкции со стороны США и стран Западной Европы, по итогам 2015 года, оказавшись на 49-й позиции HDI, вошла в число стран с очень высоким уровнем развития. В то время как Беларусь откатилась на 53-ю строчку индекса, оказавшись лишь в шаге от списка стран самой престижной из четырех категорий HDI.

В самой лучшей группе

Новый же доклад ПРООН с крайне важным для каждой страны мира Индексом развития человеческого потенциала появился лишь 14 сентября 2018 года. И соответственно, по мнению экспертов **«Къ»**, он должен понравиться официальной Астане. «Эта информация для властей Казахстана очень хорошая. Ведь наша страна впервые вошла в число стран с очень высоким уровнем развития, а не просто с высоким уровнем развития, в группе которых все время находилась», – отметил в беседе **«Къ»** бывший высокопоставленный сотрудник казахстанского МИДа **Казбек Бейсебаев**, одновременно указав на ряд деталей. По его наблюдениям, в отличие от прошлых докладов ПРООН, по итогам исследований за 2017 год группу стран с очень высоким уровнем развития увеличили до 58 стран, в то время как в рейтинге HDI общее число стран вместо прежних 188 стало лишь 189. «Два года назад в этом рейтинге мы занимали 56-ю позицию, а по итогам новых замеров как раз оказались на 58-й строчке. Следовательно, наши позиции ухудшились и есть большой риск, что в следующий раз мы можем выпасть из первой группы стран», – заметил Казбек Бейсебаев.

Не сомневается в том, что властям Казахстана должно согреть душу новое ранжирование нашей страны в Индексе человеческого развития, и экономист **Рахим Ошакбаев**. «Любой рейтинг имеет ограниченную эффективность, но в целом, я думаю, новый индекс ПРООН отражает те усилия, которые делает страна, делает правительство по развитию человеческого капитала. И, несмотря на весь пессимизм и критицизм, который мы зачастую заслуженно имеем внутри страны, на мой взгляд, у нас наблюдается достаточно серьезный прогресс. Можно перечислить достаточно много программ, направленных на улучшение уровня развития страны. Это «Болашак», Назарбаев Интеллектуальные школы и Назарбаев Университет, дополнительные бесплатные гранты для поступления в вузы», – заметил в своем комментарии **«Къ»** Рахим Ошакбаев. При этом он подчеркнул, что, несмотря на то, что казахстанские вузы пока не котируются на мировом уровне, они несут очень важную функцию социализации молодежи, ее когнитивных навыков и расширения кругозора.

Особо слабое место

Вместе с тем в беседе с **«Къ»** Рахим Ошакбаев указал и на самое слабое место Казахстана, которое оказывает непосредственное влияние на положение нашей страны в Индексе человеческого развития ПРООН. Речь идет о таком очень важном показателе, как продолжительность жизни граждан Республики Казахстан, которая в настоящий момент составляет всего 70 лет. Это значит, что по данному пункту наша страна находится в одном ряду с Фиджи, Монголией, Белизом, Туркменистаном, Ираком, Габоном, Бутаном или ЮАР, которые даже близко не находятся к группе стран с очень высоким уровнем развития. По словам Рахима Ошакбаева, в прошлом году, когда он готовился к дебатам с министром здравоохранения РК **Елжаном Биртановым**, ему так и не удалось найти информацию о ситуации с продолжительностью жизни населения как по стране в целом, так и по регионам. Все оказалось закрыто. «Более того, по вопросу о продолжительности жизни Биртанов ничего не смог ответить мне ни во время прямого эфира, ни после него», – констатировал экономист Ошакбаев, особо подчеркнув, что улучшение этого показателя должно быть самым главным приоритетом Министерства здравоохранения.

Между тем каждый, кто внимательно изучит опубликованный 14 сентября 2018 года очередной Индекс человеческого развития от ПРООН, наверняка обратит внимание на тот факт, что если Россия и Беларусь остались на своих местах, то Турция, а также Тринидад и Тобаго или Сент-Китс и Невис могут легко вернуть Республику Казахстан из группы стран с очень высоким уровнем развития в число стран с просто высоким развитием. Тем более что уступают они Казахстану лишь по одному показателю – уровню грамотности населения и ожидаемой продолжительности обучения граждан. Что касается наших соседей по Центральной Азии, то от Казахстана они пока далеко: Узбекистан находится на 105-й позиции, Туркменистан на 108-м месте, Кыргызстан на 122-м, а Таджикистан на 127-м. Кстати, ниже Казахстана в Индексе человеческого развития ПРООН расположилась и Китайская Народная Республика, которой отвели 86-е место.

Спартакиада «Жұлдызай»: пример стойкости и храбрости

В Астане в спортивном комплексе Назарбаев Университета во второй раз стартовала единственная в стране республиканская спартакиада «Жұлдызай» для детей с особыми образовательными потребностями. Генеральным спонсором проекта является строительный холдинг BI Group.

Мадина МАМЫРХАНОВА

Соревнования проходят параллельно в нескольких местах: в спортивном центре Назарбаев Университета, Паралимпийском центре, легкоатлетическом зале Дворца школьников и плавательном бассейне Дворца «Жастар». В течение двух дней 411 детей из всех регионов страны соревнуются по пяти видам спорта: мини-футбол, легкая атлетика, плавание, забег на 50 и 100 метров, настольный теннис, а также национальным играм асык ату и бес тас. Впервые в программу соревнований включена игра «Гол бол» для незрячих детей. Кроме того, в рамках спартакиады состоялся мастер-класс для тренеров по игре «Боча» для колясочников.

«Отборочные соревнования прошли в 16 городах Казахстана с 6 по 24 апреля. Если в прошлом году у нас было 1500 участников на региональных отборах, то в этом году приняло участие почти четыре тысячи юных спортсменов с особыми потребностями по всему Казахстану. В финальную стадию спартакиады вышли 411 детей. Это вторая наша спартакиада. В прошлом году провели I Республиканскую спартакиаду в Алматы при поддержке акимата. В этом году эстафету приняла Астана», – рассказала директор корпоративного фонда «BI-Жұлдызай» **Гульхан Исабаева**.

С ней солидарен первый заместитель председателя партии «Нур Отан» **Маулен Ашимбаев**. По его мнению, развитость любого государства измеряется рядом критериев. Один из наиболее важных – отношение к людям с особенными потребностями. Если их права полностью защищены и созданы все необходимые условия и возможности для их самореализации, тогда можно говорить, что такое государство является развитым. В этом плане последние годы в Казахстане проводится очень большая работа по поддержке людей с ограниченными возможностями: идет системное внедрение инклюзивного образования в стране, создается безбарьерная среда для лиц с особыми потребностями, ведется работа по их трудоустройству.

«Но в то же время в нашей стране очень многое еще нужно сделать, и здесь очень важно объединение в рамках большой, ответственной и благородной деятельности госорганов, НПО, политических партий и бизнес-структур. Хорошим примером в этом плане является корпоративный благотворительный фонд «BI-Жұлдызай». В последние годы им проводится очень большая работа по поддержке детей с особыми потребностями, и об этом нужно говорить. Сегодняшняя спартакиада является свидетельством этому. Этот праздник спорта – возможность социализировать детей, проявить себя, мотивировать их на большее и, конечно же, это хорошая возможность для всех наших юных спортсменов, которые приехали из регионов, посмотреть наш прекрасный город», – отметил первый зампред партии «Нур Отан» и выразил уверенность в том, что все участники покажут хорошие результаты.

«Вы все являетесь победителями, олицетворением таких принципов, как стойкость, смелость, жизнеутверждающие ценности. Поэтому мы все вами гордимся и желаем новых побед, достижений как на этой спартакиаде, так и в вашей жизни», – резюмировал Маулен Ашимбаев, обращаясь к юным спортсменам.

В свою очередь победительница Паралимпийских игр в Рио-де-Жанейро-2016 по плаванию **Зульфия Габидуллина** призвала детей стараться, работать над собой, заниматься спортом.

«Очень рада видеть, что команды расширяются. В этом году участников больше, чем в прошлом году. Увеличилось и число дисциплин для соревнований. Я вам желаю благополучия. Знайте, что нет неудачливых детей, в каждом ребенке есть свой талант, а взрослым нужно его раскрыть. А вы, ребята, старайтесь, работайте над собой, занимайтесь. У вас все получится! Нет вершин, которых невозможно было бы достичь. Надо только не отступать, идти вперед», – обратилась она к участникам соревнований.

Корпоративный фонд «BI-Жұлдызай» создан в 2004 году для помощи детям с особыми потребностями по инициативе строительного холдинга BI Group. Фонд реализует в стране социально значимые и медицинские проекты, направленные на улучшение качества жизни детей с особыми образовательными и физическими потребностями на средства, выделенные холдингом и добровольным ежемесячным отчислениям сотрудников компании и сторонних доноров. На сегодня фонд насчитывает более

Путь «китайской угрозы»

<< 1

«Для меня, например, странно, почему до сих пор не поднят вопрос, в том числе и в Китае, о пиар-сопровождении реализуемых проектов, об их маркетинговых исследованиях, которые бы показали эффективность или неэффективность. Нельзя же постоянно закапывать деньги в песок, – говорит Сыроежкин. – При этом и в странах-участницах, и особенно в Китае мозговых центров, в названии которых содержатся термины «пояс и путь», штук 200, наверное. Только в Казахстане я пять таких центров знаю. И никто не ставит вопрос: а в чем угроза, в чем риски, почему тот или иной проект не реализуется? Я считаю, что это не совсем верно», – заметил он.

Впрочем, по его словам, основной вызов инициативы связан вовсе не с нежеланием озвучивать ее проблемы – западные критики «Одного пояса» в первую очередь акцентируют внимание на возможности попадания стран Юго-Восточной и Центральной Азии в долговую зависимость от Китая. И это чревато проблемами не только для Таджикистана и Кыргызстана, которые, по оценке эксперта, не в состоянии не только оплачивать взятые кредиты, но и обслуживать долг. Проблемы могут возникнуть и у Пекина, потому что залоговое обеспечение вложенных в инициативу средств в этих странах явно не покрывает все риски – и тут представитель КИСИ убежден: Китай уже сейчас должен во всеуслышание заявить о главной цели своей инициативы, которая расходится с заявляемой доктриной «Один пояс» полезен всему миру».

«Я считаю, что давно пора открыто сказать, что инициатива «Пояс и путь» – это не благотворительный проект, главная ее задача – это поддержка китайской экономики и развитие западных регионов Китая, – считает г-н Сыроежкин. – Для всех остальных участников здесь никакого альтруизма быть не должно, и получая китайские кредиты, нужно четко осознавать, что их рано или поздно придется возвращать», – добавляет он.

Отметим, что после возвращения на пост премьер-министра Малайзии **Махаткира Мохамада** эта страна уже отказалась от нескольких проектов в рамках инициативы, в том числе от строительства железнодорожной линии стоимостью $20 млрд: новый старый премьер Малайзии посчитал, что стоимость проекта завышена в несколько раз. То есть проблема, о которой говорит казахстанский эксперт – чем та или иная страна будет рассчитываться в перспективе за эти проекты и как будет вести себя Китай, требуя возврата денег, уже становится очевидной на национальных уровнях. О ней пока не говорят во всеуслышание, но она уже находит свое подтверждение в виде отказов от предлагаемых Пекином проектов.

Пекин не с теми договаривается?

Еще одна группа проблем – это явное наличие политической нагрузки в подписанных контрактах: дело в том, что Китай при их подписании ориентируется на своих проверенных партнеров – на старых лидеров. И тут заложен уже риск политический: в случае смены руководства той или иной страны проекты могут быть признаны нецелесообразными и вложенные в них средства окажутся под угрозой.

«О чем свидетельствуют те проблемы, о которых говорилось выше? С одной стороны, они говорят о высоком уровне коррупционной составляющей в проектах, реализуемых на китайские кредиты, а с другой – о недостаточной проектной подготовке технико-экономических обоснований этих проектов, – говорит эксперт. – Вопрос: нужно ли обвинять в этом Китай? Ответ – нет, потому что борьба с коррупцией и контроль за качеством реализуемых инвестпроектов – это ответственность национальных правительств. Китай дает только деньги и предлагает – ребята, давайте либо участвуйте, либо не участвуйте», – добавляет он.

Вот в чем Китай отчасти можно обвинить, так это в непрозрачности условий сделок: во всяком случае ни в Китае, ни в странах – участницах инициативы открытых данных по этим контрактам нет. А любая закрытость ведет к различным домыслам и к фобиям, что также бьет по эффективности проектов. Хотя бы потому, что их реализация вызывает чувство отторжения у населения, которое не знает ответов на вопрос, кто и как за эти проекты будет рассчитываться.

Поясу стоит расширить границы

Отметим, что российские эксперты давно критикуют отсутствие критериев эффективности реализации проектов «Одного пояса», а главное – критериев, по которым двусторонние договоренности можно отнести к проектам, реализуемым именно в рамках инициативы. Сыроежкин заявляет, что солидарен с российскими коллегами в этих претензиях.

«Яркий пример – прошедший накануне в Пекине форум, посвященный инициативе, и принятая по его итогам бумага – реестр проектов. Туда включено всё: что было сделано до инициативы, что будет сделано и что есть – это, с моей точки зрения, тоже не совсем правильно, нужно определиться с какими-то критериями», – отмечает он.

Ну и, наконец, по его мнению, участники «Одного пояса – Одного пути» не должны запираться в своих границах и им уже сейчас надо определяться, как они могли бы встроить в нее участие глобальных игроков мирового рынка – США, Евросоюз и Россию.

«Почему Россия немного отошла в сторону? – она не видит себя в этом проекте, просто не видит, поэтому нужно подумать и над этим тоже, – убежден представитель КИСИ. – И наконец, еще одна проблема связана с изменением отношения к инициативе со стороны Запада. Еще два года назад те же США, Европа готовы были участвовать в «Одном поясе», сейчас там началась критика инициативы. Почему? Вопрос риторический – война торговая с Китаем, все ясно. То есть надо задуматься, сосредоточиться на аналитических исследованиях, потому что сама инициатива интересна, и если ее нормально реализовывать, то она принесет всем государствам только плюсы», – считает Сыроежкин.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz
Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz
Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВЦОВ, i.klevtsov@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШТРИТЕР, Жанболат МАМЫШЕВ, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Ольга КУДРЯШОВА
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Татьяна ТРОЦЕНКО, Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Представительство в Астане: г. Астана, пр. Кунаева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водно-зеленом бульваре». Тел. +7 (7172) 28-00-42, E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ, d.pokidaev@kursiv.kz
Руководитель представительства в Астане: Азамат СЕРИКБАЕВ, Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz

Коммерческий директор: Аина ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ, Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz
Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ

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 РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 14 350 экз.

Урожай требует «подсушки»

В этом году проблем с зерновозами в Казахстане не намечается, потому что Россия соберет зерна меньше, чем планировала Фото: Офелия ЖАКАЕВА

Более половины намолоченного этой осенью в Казахстане зерна имеет повышенную влажность и требует дополнительной просушки на элеваторах, сообщил на заседании правительства министр сельского хозяйства Умирзак Шукеев. Из всех проблем, которые сваливались в последние годы на головы казахстанских аграриев в период уборки, это, пожалуй, наименьшая и вполне решаемая, но за счет ресурсодержателей дизельного топлива.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

На сегодняшний день, по данным Министерства сельского хозяйства, зерновые убраны с площади в 8,9 млн га при общей площади посевов в 15 млн га: таким образом, урожай убран с 59% площадей, еще с 6,1 млн га хлеборобам предстоит намолотить зерно. Скорость уборки, по признанию аграрного ведомства, в 1,4 раза ниже прошлогодней: по состоянию на 18 сентября 2017 года в Казахстане было убрано 12,6 млн га. Министр сельского хозяйства связывает это с погодными условиями – дожди в первой половине сентября притормозили уборку в основных зерносеющих районах страны.

Так, в южных областях (Алматинская, Жамбылская, Кызылординская, Туркестанская области) уже убрано 86% зерновых культур, в западных (Актюбинская и Западно-Казахстанская области) – 89%, а в северных, центральных и восточных регионах, на которые и приходится большая масса посевов зерновых (это Акмолинская, Восточно–Казахстанская, Карагандинская, Костанайская, Павлодарская и Северо-Казахстанская области, урожай собран всего лишь на 56% площадей. Шукеев большой беды в затягивании сроков из-за непогоды не видит: по его словам, при производительности нынешней техники, способной ежесуточно обрабатывать до 800 тыс. га, хлеборобы вполне могут наверстать упущенное время в пришедшие на север страны солнечные дни.

В принципе, Казгидромет дает достаточно оптимистичный прогноз относительно продолжительности такой погоды в основных житницах республики – на сегодняшний день в Костанайской, Северо-Казахстанской и Акмолинской областях, а также в северной части Восточно-Казахстанской области месячное количество осадков предполагается около нормы. Проблема в том, что зерно в них уже изрядно подмочено: по словам министра, на местах констатируют повышенную влажность поступающего на элеваторы зерна. И это требует дополнительного проведения сушки урожая зерновых и масличных культур и, соответственно, затрат на закуп дизтоплива для проведения сушки.

«По данным акиматов областей, более 50% намолоченного урожая имеет повышенную влажность – свыше 20% при базисной 13,5%, на сегодня поступили заявки от 6 областей на выделение дополнительного объема дизтоплива на период октябрь–ноябрь на сушку зерна в количестве 85 тыс. тонн», – сказал глава аграрного ведомства. И попросил министерство энергетики рассмотреть вопрос выделения дополнительного объема дизтоплива областям на проведения сушки зерна и семян на период октябрь-ноябрь с фиксированной ценой отпуска с НПЗ на уровне установленных на уборочные работы сентябрьских цен – 181 тыс. тенге за тонну.

Министерство энергетики в лице его главы **Каната Бозумбаева** на заседании по этому поводу скромно отмолчалось – и было отчего: не так давно энергетическое ведомство республики совместно с МСХ вело с прессой разъяснительную работу относительно употребления термина «удешевленное ГСМ» в разгар посевной и уборочной. Выяснилось, что никакого удешевленного ГСМ в природе не существует, а объемы в 360 – 390 тыс. т, которые поставляются сельчанам по цене ниже рыночной, – это не что иное, как добровольное волеизъявление ресурсодержателей солярки. И теперь, когда они уже в добровольном порядке обязались поставить на рынок более 390 тыс. дизтоплива по средней цене 165 тенге/л при стоимости дизтоплива 191 тенге/л на АЗС, разговор о дополнительных 85 тыс. т потребует от ресурсодержателей изыскания новых запасов альтруизма.

А договариваться об этих объемах придется, поскольку премьер-министр **Бакытжан Сагинтаев** на этом же заседании правительства поручил запросы акиматов в этой части удовлетворить. Правда, при этом вполне справедливо заметил, что если уборочную страду завершить вовремя (Шукеев ранее сообщил, что при благоприятных погодных условиях уборку можно будет завершить уже в первой декаде октября), то и проблем с сушкой зерна будет на порядок меньше. Что касается объемов будущего урожая, то он будет примерно на уровне прошлогоднего – минсельхоз планирует намолоть 20 млн т зерна против 21 млн тонн осенью 2017 года.

Это позволит Казахстану сохранить экспортный потенциал на уровне как минимум 9 млн т зерна и муки в эквиваленте, но на самом деле речь может идти о гораздо большем объеме – в прошлом маркетинговом году аграрное ведомство также не спешило задирать прогнозную планку выше 9 млн т, а в итоге экспорт с лета 2017-го по лето 2018 годов превысил 9,5 млн т. И это при всех проблемах прошлого года, когда у казахстанских трейдеров привычно не хватало вагонов-зерновозов, а «Продкорпорация» просто провалила осенний закуп и лишь к декабрю вышла на рынок с деньгами из резерва правительства.

В этом году проблем с зерновозами в Казахстане не намечается хотя бы потому, что эти проблемы напрямую связаны с большим урожаем в соседней России – там в связи с летней засухой валовый сбор зерна прогнозируется на уровне 100 млн т против рекордных 135 млн т в 2017 году, при этом в российском минсельхозе не исключают потери еще части этого прогнозного объема во время уборочной. При этом в казахстанском минсельхозе утверждают, что в вопросе подвижного состава под свое зерно на экспорт готовы сработать на упреждение.

«В прошлом году мы наблюдали ситуацию с нехваткой зерновозов, в этом году совместно с другими государственными органами работаем на опережение и ведем системную работу по решению вопросов логистики, – заверил Шукеев. – Более того, по проблеме высоких тарифов на транзитные перевозки казахстанских товаров через территорию других стран ведется работа как по снижению таких тарифов, так и по проработке новых альтернативных маршрутов», – добавил он.

Резкое снижение объемов урожая в России должно способствовать увеличению спроса на казахстанское зерно и одновременно избавить казахстанских фермеров от прошлогоднего завоевания внутреннего рынка российской пшеницей, хлынувшей осенью прошлого года в приграничные с РФ регионы страны. «Продокорпорация», правда, пока, как и в прошлом году, еще не объявила о закупе, но, учитывая нынешние экспортные возможности сбыта, в ее закупках, в отличие от 2017 года, казахстанские фермеры столь остро могут и не нуждаться. Так что пока заботы производителей пшеницы в Казахстане сводятся к двум основным действиям: убрать урожай вовремя и получить возможность его просушить.

По утверждению Шукеева, к приему зерна нового урожая сейчас готовы 196 лицензированных хлебоприемных предприятий с общей емкостью хранения порядка 13,6 млн т, кроме того, у самих производителей имеются емкости хранения на 13,1 млн т зерна. Таким образом, общий объем имеющихся емкостей хранения зерна составляет 26,7 млн. т, что достаточно для его хранения с учетом как ожидаемого нового урожая, так и остатков прошлого года.

Казахстан примет низкообогащенный уран в 2019 году?

В ходе 62-й Генеральной конференции МАГАТЭ с Россией подписан договор о транспортировке через российскую территорию низкообогащенного урана и оборудования для работы Банка ядерного топлива в Казахстане. Ожидается, что материал для создания топлива атомным реакторам на легкой воде поступит на Ульбинский металлургический завод уже в следующем году.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Под низкообогащенным ураном (НОУ) подразумевается гексафторид урана с обогащением изотопа урана-235 не более 4,95%, который находится в собственности Международной организации по атомной энергии (МАГАТЭ). По информации генерального директора этой организации **Юкия Амано**, которой он поделился в своем докладе совету управляющих МАГАТЭ еще 11 сентября текущего года, процесс закупок НОУ продвигается и, вероятно, будет завершен уже концу года.

Ожидания и странности

В понедельник 17 сентября 2018 года СМИ, внимательно отслеживающие ход начавшейся в тот день 62-й Генеральной конференции МАГАТЭ, с пометкой «молния» сообщили, что Россия и Международное агентство по атомной энергии подписали имплементирующее соглашение о транспортировке НОУ и оборудования для Банка ядерного топлива в Казахстане. При этом было подчеркнуто, что свои подписи под документом поставили заместитель генерального директора по логистике российского АО «Техснабэкспорт» **Олег Козин** и руководитель проекта по созданию банка НОУ МАГАТЭ в Казахстане **Марк Бассет**.

Казалось бы, все хорошо. Тем не менее в этой истории есть ряд моментов, которые несколько настораживают. Дело в том, что соглашение о транспортировке через российскую территорию НОУ и оборудования в Казахстан МАГАТЭ и Российская Федерация подписали еще 18 июня 2015 года в Санкт-Петербурге. При этом аналогичный договор с Китаем МАГАТЭ подписал только в апреле 2017 года. Официально в июне 2017 года соглашение с Россией вступило в силу. Но если так, то зачем потребовался новый договор?

Большая политика и здесь?

Судя по всему, в ситуацию вмешалась большая политика, а вернее особая точка зрения 45-го президента США Дональда Трампа по «ядерной сделке» с Ираном. Следует напомнить, что идея о создании специального банка НОУ, где под надзором МАГАТЭ будут храниться до 90 т гексафторида урана, которые смогут обеспечить гарантированные поставки топлива для атомных электростанций в случае дестабилизации рынка или других форс-мажорных ситуаций, появилась еще в 2006 году. Соответственно есть достаточно распространенная точка зрения, что связана она была непосредственно с ядерной программой Исламской Республики Иран, которая вызывала особую обеспокоенность стран – членов ООН. Идем дальше. В ходе последующего давления на Иран в виде введения экономических санкций и длительных переговоров о судьбе ядерной программы ИРИ, которые завершились лишь 15 июля 2015 года, между Ираном с одной стороны и США, Францией, Великобритании, Германией, Китаем и Россией – с другой была заключена так называемая ядерная сделка. Эта сделка, в частности, предусматривала, что в обмен на снятие масштабных экономических санкций Тегеран будет обогащать свой уран за пределами своей страны и в случае необходимости получать топливо для атомных электростанций из создаваемого банка НОУ МАГАТЭ. Здесь как раз следует обратить внимание, что договор о размещении банка низкообогащенного урана на территории Казахстана Астана и МАГАТЭ подписали 27 августа 2015 года.

Между тем, став президентом, **Дональд Трамп**, начиная с января 2017 года, стал все чаще подвергать критике «ядерную сделку» с Ираном. «Все, что касается этого соглашения, приводит в ужас. Как бизнесмен я умею отличать хорошую договоренность от плохой. Это соглашение понять невозможно. Это выше моего разумения», – заметил президент США, например, в интервью израильской газете «Испаэль ха-Йом» 10 февраля 2017 года. И в мае 2018 года Дональд Трамп официально объявил о выходе США из ядерной сделки с Ираном. В ответ Тегеран уже в августе сообщил о своем решении вывезти из России партию высокообогащенного урана, которую передал на хранение Москве по условиям шестистороннего договора 2015 года, и возобновил с Кремлем переговоры по строительству на своей территории новой АЭС.

Будем ждать

А вот теперь самое интересное. Смеем предположить: если создание банка НОУ МАГАТЭ, торжественное открытие которого состоялось 29 августа 2017 года, никак не связано с «ядерной сделкой» с ИРИ, то в 2019 году на территории Ульбинского металлургического комбината близ Усть-Каменогорска действительно появятся запасы низкообогащенного урана, о чем 11 сентября сообщил Юкия Амано. Если да, то уже в ближайшее время имплементирующее соглашение о транспортировке НОУ и оборудования для Банка ядерного топлива в Казахстане МАГАТЭ подпишет и с Китаем. И в этом случае мы можем оказаться свидетелями захватывающего политического «триллера». Ведь согласно информации от МАГАТЭ, на финансирование деятельности Банка ядерного топлива $50 млн выделил фонд «Инициатива по сокращению ядерной угрозы» со штаб-квартирой в Вашингтоне, $49,5 млн – власти США, $25 млн – Европейский союз, по $10 млн – ОАЭ и Кувейт, $5 млн – Норвегия и $400 тыс. Казахстан, который должен содержать банк НОУ в соответствии со стандартами Международного агентства по атомной энергии. В общем, поживем – увидим.

Энергетика понемногу «зеленеет»

Возобновляемые источники энергии (ВИЭ) постепенно увеличивают свою долю в общем объеме производимой в Казахстане энергии. Инвесторов привлекает возможность гарантированной продажи выработанной электроэнергии единому закупщику – ТОО «Расчетно-финансовый центр по ВИЭ».

Жанболат МАМЫШЕВ

По оценкам специалистов, доля ВИЭ в общей генерации достигнет в 2018 году 1,26%, или 800 млн кВт*ч. Согласно утвержденным целевым индикаторам, Министерство энергетики Республики Казахстан планирует достичь доли ВИЭ в 3% к 2020 году и 10% – к 2030 году.

Председатель правления АО «KEGOC» **Бакытжан Кажиев** отметил, что по итогам весеннего аукциона, на который было выставлено 245 МВт, аукционные цены сложились на 23–25% ниже предельных уровней. Бакытжан Кажиев особо отметил вопрос интеграции ВИЭ в единую энергосистему. «Как системного оператора нас волнует проблема интеграции переменных возобновляемых источников энергии в единую энергосистему Республики Казахстан. Крайне важным является обеспечение устойчивости ее работы и надежность электроснабжения потребителей. В настоящее время в Казахстане наблюдается дефицит маневренных источников электроэнергии», – сказал он.

Как отметил генеральный директор Расчетно-финансового центра **Жандос Нурмаганбетов**, в настоящее время специалистами ведутся соответствующие исследования в области интеграции возобновляемых источников энергии с учетом различных сценариев развертывания новой «зеленой» генерации. Промежуточные результаты показывают необходимость задействования существующих тепловых электрических станций для компенсации отклонений по выработке, свойственных электростанциям, использующим ВИЭ, а также необходимость создания рыночных механизмов для реализации этой цели.

В целях обеспечения планомерного сбалансированного развития ВИЭ необходимо сформировать четкое видение по будущей структуре генерации, учитывающей перспективный энергетический баланс и наличие первичных ископаемых и возобновляемых энергоресурсов.

Другой значимой, по мнению приглашенных экспертов, проблемой является отсутствие заинтересованности в развитии ВИЭ у региональных энергопередающих организаций. Здесь в основном вопросы связаны с тарифообразованием и безвозмездным оказанием услуг по передаче электрической энергии ВИЭ. Эксперты отметили, что эта проблема в перспективе будет сдерживать увеличение доли возобновляемой энергетики.

За пять лет существования РФЦ обеспечена полная оплата по всем обязательствам перед инвесторами, отметила директор департамента ВИЭ Министерства энергетики **Айнур Соспанова**. Из 19 компаний, победивших в весеннем аукционе, 16 уже подписали контракты с РФЦ. По ее словам, инвесторы имеют год-полтора на подготовительные работы по возведению объектов, после чего они должны будут выслать уведомления о начале строительно-монтажных работ на объекте.

«Сейчас победители занимаются получением земельных участков, проектированием, подключением к сетям и привлечением стороннего финансирования. Проблем по земле у них нет, поскольку они были в большинстве решены до аукциона», – сказала г-жа Соспанова, отметив возможность последующего приглашения в эти проекты зарубежных партнеров.

Второй аукцион пройдет 3–18 октября, сообщила Айнур Соспанова, напомнив, что в целом отрасль привлекла около $500 млн в создание мощностей свыше 420 МВт.

«Цель перехода к аукционам достаточно простая: нам нужны более дешевые возобновляемые источники энергии. Поскольку все затраты на возобновляемую энергетику ретранслируются на конечных потребителей, то нам важно снижать эти затраты. Поэтому весенние аукционы, на которые были выставлены 245 МВт установленных мощностей, прошли достаточно успешно. Мы получили первый опыт по применению электронной торговой системы и организации аукционов, которой было определено АО «КОРЭМ», – сказала Айнур Соспанова.

По ее мнению, потенциал снижения стоимости солнечной энергии еще сохраняется.

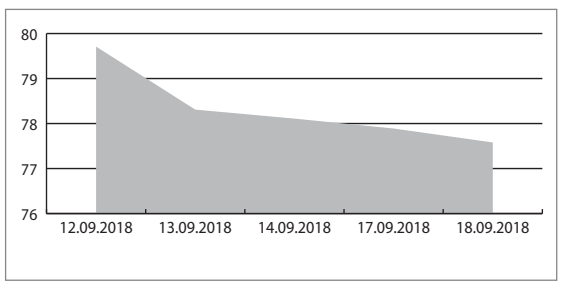
«Снижение стоимости технологий по «ветру» примерно на 1–1,5% происходит каждый год. По «солнцу» было активное (снижение стоимости. – «**Къ**») в прошлые годы на 6–7%, сейчас чуть-чуть снижается, там же тоже потенциал ограничен по снижению. Это как стоимость мобильной связи – вначале было резкое падение, сейчас уже снижать некуда, поэтому установилась некая цена, ниже которой не будет. По «солнцу» еще потенциал снижения есть, но там скорее нужно смотреть технологичные вещи: повышение производительности, коэффициента использования установленной мощности – сейчас это на уровне 16–18%, а технологии НИОКР дают уже 22–25%, скорее всего, в эту сторону будет двигаться», – сказала Соспанова, отметив возможность снижения стоимости энергии, выработанной ВИЭ.

В свою очередь генеральный директор ассоциации возобновляемой энергетики, заместитель председателя правления НАО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов» Арман Кашкинбеков отмечает привлекательность аукционной системы. «Новая система аукционов отвечает глобальным трендам и в Казахстане надолго», – сказал он.

Между тем, считает председатель Комитета атомного и энергетического надзора и контроля Министерства энергетики **Сунгат Есимханов**, значимость РФЦ будет возрастать. «Как вы знаете, с 1 января (2019 года. – «**Къ**») вводится рынок электрической мощности и РФЦ будет на том рынке очень большим единым оператором, единым закупщиком», – сказал он.

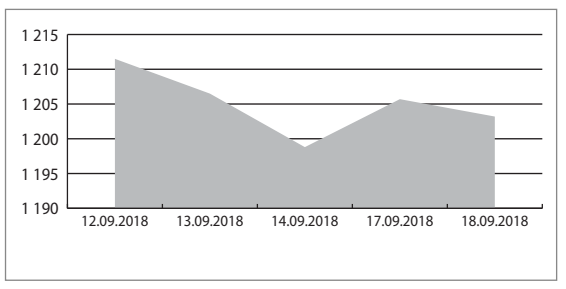
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (12.09 – 18.09)



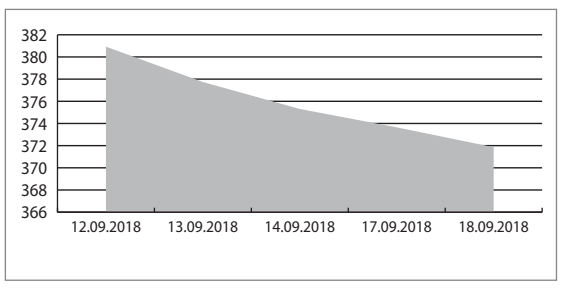
Цены на нефть незначительно снижаются, участники рынка опасаются усиления торговых споров США и Китая.

GOLD (12.09 – 18.09)



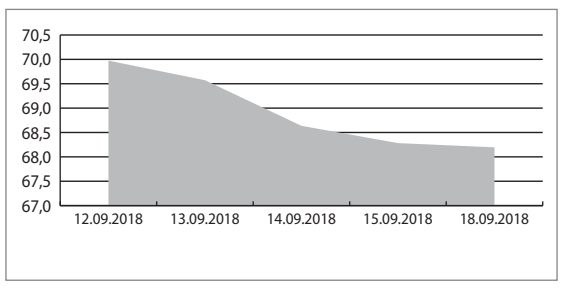
Инвесторы обратились к доллару в качестве актива тихой гавани, золото в минусе.

USD/KZT (12.09 – 18.09)



Тенге укрепился в рамках коррекции после резкого падения на прошлой неделе.

USD/Rub (12.09 – 18.09)



Поддержку рублю оказывает решение ЦБ РФ не покупать валюту для Минфина на открытом рынке.

Валютный обзор

У доллара кончается запал

Сергей ЛЫСАКОВ, руководитель Центра аналитической информации ГК TeleTrade

Желания иногда сбываются, особенно если желать очень сильно и настойчиво. Так и настойчивое желание президента США Дональда Трампа увидеть «слабый» доллар постепенно начинает обретать более четкие очертания. Конечно, этот процесс будет сильно растянут во времени. И пока доллар показывает лишь определенную неуверенность. Но в среднесрочной перспективе позиции доллара уже не выглядят столь устойчиво.

Основной причиной слабости доллара является агрессивная политика США в торговых взаимоотношениях с другими странами. Очередной атакующий удар Трамп произвел 17 сентября, повысив пошлины на экспорт из Китая на 10% по товарам общим объемом $220 млрд с 24 сентября с увеличением ввозных пошлин с 1 января 2019 года до 25%. Ранее планировалось повышение тарифов сразу на 25%. Вместе с повышением пошлин американский президент пригрозил в случае ответных действий Китая ввести дополнительные сборы на импорт товаров еще на сумму $267 млрд, то есть фактически обложить пошлинами весь импорт из КНР. Китай в ответ собирается синхронно повысить тарифы на импорт товаров из США на $60 млрд.

Союзников в этой борьбе у США практически нет, и многие страны, включая Евросоюз, Россию, Турцию, тот же Китай, в срочном порядке задумываются о переходе в расчетах на альтернативные американскому доллару валюты. Более того, и внутри самих США растет недовольство такой политикой.

Пессимизма для доллара прибавляет и снижающаяся инфляция в США, сначала цен производителей, а затем и потребительских цен.

Пока это не означает сворачивания цикла подъема процентных ставок в США в 2018 году, но заставляет всерьез задуматься над этим уже с начала 2019 года.

Доллар сдается британскому фунту и евро

Судя по всему, евро начинает набирать силу и может подрасти до 1,18. В дальнейшем возможно движение и до отметки в 1,19. Основной причиной движения евро вверх является определенная слабость доллара из-за торгового противостояния с Китаем, а также призывы со стороны главы Еврокомиссии Жан-Клода Юнкера снизить долю доллара в торговых операциях с другими странами. Ожидаемое повышение процентной ставки в США 24 сентября уже заложено в ценах и вряд ли способно радикально переломить тенденцию к укреплению европейской валюты. Любые намеки в сопроводительном заявлении на возможное замедление инфляции и риски для дальнейшего роста американской экономики могут быть восприняты рынком как сигнал к дальнейшей распродаже американской валюты.

Экономическая статистика по Великобритании, в том числе данные по ВВП, скорее всего, не окажет значительного влияния на курс британской валюты. В то же время накопленный позитив в переговорах по Brexit с ЕС и возможное заключение сделки могут серьезно подстегнуть рост «британца».

Японская иена идет своим путем

Рост доходности по американским гособлигациям играет против японской иены. Дополнительно инвесторы демонстрируют возрастающий аппетит к рискам. В этом случае иена как защитный актив пользуется меньшим спросом. Поэтому ее ослабление до диапазона 112,80–113,00 выглядит логичным. Однако дальнейшее ее снижение против доллара ограничено обеспокоенностью инвесторов возможным снижением доходов крупных компаний из-за нового витка торговых войн. Позитив японской валюте могут придать хорошие данные по промышленному производству и инфляции, которые будут опубликованы в последний рабочий день сентября.

Праздник развивающихся валют заканчивается

Тем временем на рынках развивающихся стран период стабилизации и укрепления курсов национальных валют, вероятнее всего, завершается. Наиболее впечатляющую динамику коррекции показала турецкая лира, отступив от своих максимумов середины августа более чем на 4%. Решение по резкому повышению Банком Турции процентных ставок на 625 пунктов, до 24%, укрепило лиру. Но уже сейчас эффект от этого решения практически сведен к нулевой отметке. Решение Банка России о скромном подъеме ключевой ставки на 0,25 процентного пункта, до 7,5%, позволило рублю также укрепиться почти до 67 рублей за доллар. Однако угроза дальнейших санкций, продолжающаяся распродажа российских облигаций нерезидентами, замедляющиеся темпы роста экономики, растущая инфляция и рост объемов вывоза капитала создают негативный фон для российской валюты с тенденцией к ее ослаблению. Среди стран БРИКС наиболее негативную динамику показывает индийская рупия, которая находится на минимальных значениях.

Казахстанский тенге демонстрирует похожую на российский рубль динамику. Некоторое укрепление тенге на фоне коррекции рубля к доллару может сменяться возвратом к снижению казахстанской валюты. После достижения уровней 360–362 тенге за доллар возврат курса к уровням 375–380 представляется вполне реальным. Поэтому стратегия постепенного пополнения валютных запасов на текущих благоприятных уровнях как для российских граждан, так и для граждан Казахстана является вполне оправданной.

Обзор сырьевого рынка

Золото на низком старте

Оле ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

В целом сырьевые товары торгуются почти без изменений, при этом рост цен на энергоносители и металлы компенсируется снижением цен на зерно. Ослабевание доллара, оказавшегося под давлением останавливающихся валют развивающихся рынков, способствовало как минимум временному повышению общего уровня риск-аппетита.

Ожидаемой эскалации торговой войны между Китаем и США не произошло, поскольку Трамп воздержался от применения тарифов на дополнительные $200 млрд китайского импорта. Запланированы новые переговоры между двумя странами с участием более чем 85 американских промышленных групп, объединившихся для открытого противодействия тарифам.

Черное золото по-прежнему торгуется с оглядкой на многочисленные проблемы с поставками и ураган «Флоренс», создающие потенциальный краткосрочный риск для нефтепроводной сети. Золото практически застыло в ожидании сильного импульса для закрытия позиций «медведей» и уже пятую неделю подряд находится в ценовом канале $1200 за унцию. Медь показала наилучший результат среди промышленных металлов, но непрекращающаяся обеспокоенность в отношении роста, особенно в Китае, способствовала удержанию индекса металлов Bloomberg Commodity ближе к 13-месячному минимуму.

Нефть

Нефть марки Brent снова практически достигла психологической отметки в $80 за баррель, но не смогла пройти ее. Резкий рост был вызван многочисленными проблемами, связанными с поставками; основным драйвером роста остаются санкции США против Ирана, которые уже начали отражаться на способности Тегерана продавать свою нефть за рубежом.

Причина, по которой цена сырой нефти изо всех сил пыталась прорваться выше $80, заключается в скрытой угрозе будущему спросу, исходящей из экономик стран развивающихся рынков, в которых был зафиксирован резкий рост стоимости топлива в местной валюте. Это произошло вслед за резким ростом доллара в течение месяца, при котором индекс фондовых рынков развивающихся стран Morgan Stanley снизился с апреля на 8%.

Ежемесячные обзоры рынка нефти от ОПЕК, МЭА и Управления энергетической информации США говорили о потенциальном риске для спроса, но в то же время не предусматривали подобных событий в своих прогнозах на 2019 год. Вместо этого они, как и рынок, выражали растущую озабоченность краткосрочными перспективами предложения. В отчете МЭА было написано: «Мы вступаем в крайне важный период для нефтяного рынка. Ситуация в Венесуэле может ухудшиться еще быстрее, в Ливию могут вернуться беспорядки, а в течение 53 дней, оставшихся до 4 ноября, мы увидим новые решения, принятые странами и компаниями в отношении закупок иранской нефти».

Сельхозтовары

Все три основных культуры – кукуруза, соевые бобы и пшеница – отреагировали отрицательно на сентябрьский отчет по оценке спроса и предложения в мировом сельском хозяйстве от Министерства сельского хозяйства США. Прогноз по урожаю кукурузы в докладе был поднят до 181 бушеля с акра, что стало выше ожиданий аналитиков.

В докладе также подтвердили данные по прогнозу на беспрецедентный урожай сои, который, как ожидается, с учетом китайских импортных тарифов приведет к скоплению на складах рекордных 845 млн бушелей к концу сезона-2018/19.

Мощный трехнедельный рост цен на сахар-сырец с 10-летнего минимума в 10 центов за фунт выдыхался по мере того, как трейдеры фиксировали прибыль. Резкий рост произошел на фоне увеличения признаков возврата фундаментальной поддержки, которая поставила под угрозу почти рекордные короткие позиции. Поддержка была обусловлена обеспокоенностью по поводу урожая в Бразилии, более низким европейским экспортом после засушливого лета и предположениями о том, что Индия может снять ограничения на сахарный тростник, двигаясь в сторону производства этанола вместо сахара.

Золото

Золото торговалось выше $1200 за унцию, но пока еще не показало достаточно сил для борьбы с уровнем сопротивления, при этом и хедж-фонды, державшие рекордную короткую позицию в размере 7,9 млн унций, до начала сентября играли на понижение. Будучи постоянными продавцами с мая, инвесторы Биржевого индексного фонда пока еще не продемонстрировали новый интерес к золоту. Несмотря на то что в последние недели этот драгоценный металл показал стабилизацию, общий объем активов тем не менее снизился до годового минимума в 2105 тонн. Трейдеры будут продолжать отслеживать движение доллара, особенно по отношению к юаню, поскольку золото в последнее время демонстрирует высокую положительную корреляцию с китайской валютой.

У тех, кто продал золото, не должно быть причин для беспокойства, а с технической точки зрения рынку нужно преодолеть отметку в $1220 и даже 1238 за унцию, чтобы с большей долей вероятности говорить о начале «бычьего» ралли.

Лидеры роста и падения (12.09 – 18.09)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Банк ВТБ	2,49%	KCEL	-2,22%
БАСТ	2,09%	RU_SBER	-2,14%
KAZ Minerals	0,77%	KZTO	-1,85%
Газпром	0,68%	CCBN	-1,56%
Bank of America	0,02%	HSBK	-0,95%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Tesla	5,51%	Wells Fargo&Co	-5,35%
Boeing	3,10%	Amazon.com	-3,98%
AT&T	2,91%	Facebook	-3,23%
Chevron	2,16%	Apple	-2,67%
Citigroup	2,09%	Home Depot	-2,55%
Comcast	1,82%	Alphabet A	-2,53%
Pfizer	1,65%	Walmart	-1,88%
Intel	1,09%	Bank of America	-1,85%
UnitedHealth	1,08%	Netflix	-1,57%
J&J	1,05%	JPMorgan	-0,52%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Aoxin Tianli	53,29%	Agile Thrpe	-44,78%
Champions Oncology	41,10%	Atrimmune	-44,18%
China Internet Financial	36,92%	Auris Medical	-32,87%
Coda Octopus	27,99%	Atossa Genetics	-23,53%
China Bak Battery	25,42%	Bio Path	-20,77%
Celcuity	23,15%	Amedica	-19,72%
Catasys	20,89%	AquaBounty Tech	-19,69%
AVROBIO	16,56%	Alliance MMA	-19,44%
Cleantech Solutions	15,60%	Avenue Therapeutics	-18,64%
3Pea Intl	14,79%	Capstone Turbine	-17,43%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Glencore	6,36%	SSE	-9,96%
Antofagasta	5,78%	Relx	-6,08%
Anglo American	5,69%	Mediclinic Int	-5,17%
Tui	4,24%	Babcock International	-3,31%
DCC	3,88%	Intertek	-3,31%
Rio Tinto PLC	3,86%	Pearson	-3,28%
Reckitt Benckiser	3,72%	Morrison Supermarkets	-3,26%
Carnival	3,67%	ITV	-2,91%
Merlin Entertainments PLC	3,55%	Marks & Spencer	-2,91%
Shire	3,28%	Ashtead Group	-2,67%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
РУСАЛ	41,14%	Полюс	-4,87%
Сбербанк	11,75%	РОС АГРО ПЛС	-4,41%
Сбербанк (прив.)	10,55%	Татнефть	-3,96%
Мечел	9,76%	Сургутнефтегаз (прив.)	-2,95%
X5 Retail Group	9,72%	Роснефть	-2,72%
Транснефть (прив.)	9,18%	ЛУКОЙЛ	-2,04%
Интер РАО ЕЭС ОАО	8,92%	НОВАТЭК	-1,76%
МТС	8,22%	Сургутнефтегаз	-1,61%
Система	7,17%	Татнефть (прив.)	-1,42%
Россети	6,11%	Юнипро	-1,36%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Nissan Chemical Industries	11,32%	Pioneer Corp.	-15,50%
JGC Corp.	9,59%	Alps Electric	-5,68%
Mitsui O.S.K. Lines	9,41%	Taiyo Yuden	-5,19%
Takara Holdings Inc.	9,36%	Tokyo Electron	-5,00%
Inpex Corp.	9,00%	SUMCO Corp.	-4,94%
Konica Minolta, Inc.	8,85%	Kyocera Corp.	-3,65%
JX Holdings, Inc.	8,84%	Advantest Corp.	-3,23%
Shionogi	8,32%	Otsuka Holdings Ltd	-3,06%
Nippon Express	8,31%	Dainippon Screen Mfg.	-2,34%
Aeon	8,17%	TDK	-1,75%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen VZO	8,19%	Ahold Delhaize	-6,00%
BBVA	5,39%	E.ON	-2,81%
Bayer	4,46%	Telefonica	-1,68%
Daimler	3,60%	Fresenius SE	-1,53%
Schneider Electric	3,42%	CRH	-0,72%
Saint Gobain	3,27%	Orange	-0,66%
UFD Unibail Rodamco	3,18%	Unilever NV DRC	-0,60%
BMW	3,16%	Enel	-0,50%
Inditex	3,03%	L'Oreal	-0,30%
Nokia Oyj	2,76%	SAP	-0,24%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Discovery A	12,31%	Kroger	-8,12%
Discovery Communications C	10,73%	SunTrust Banks	-7,94%
AMD	7,74%	NiSource	-7,21%
IFF	7,21%	Devon Energy	-6,46%
Range Resources	7,14%	KeyCorp	-6,14%
Cigna	7,02%	Under Armour C	-5,81%
Express Scripts	6,22%	Comerica	-5,68%
Everest	6,06%	Gap	-5,68%
Cimarex Energy	6,00%	Wells Fargo&Co	-5,35%
DaVita	5,71%	Under Armour A	-5,21%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Volkswagen VZO	8,19%	RWE	-3,64%
Bayer	4,46%	E.ON	-2,81%
Lufthansa	4,21%	Henkel	-2,57%
Commerzbank	4,06%	Merck	-1,85%
Daimler	3,60%	Fresenius SE	-1,53%
BMW	3,16%	Vonovia	-1,32%
Linde 1	3,15%	Deutsche Boerse	-1,03%
Continental	2,93%	Beiersdorf	-0,71%
BASF	2,65%	SAP	-0,24%
Deutsche Post	2,54%	Infineon	-0,16%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Changchun Gas	30,45%	Harbin Gong Da High-Tech	-22,68%
Henan Pingyao Electric	16,90%	GuangYuYuan Herbal Medicine	-18,45%
Guizhou Guihang Auto	16,17%	Jiangsu Changjiang Electronics	-14,01%
Dalian Thermal Power	15,63%	Jiangsu Hengrui	-11,23%
Hengtong Logistics	12,73%	Hubei Jumpcan Pharm	-10,65%
Huadian Power A	11,99%	Hna Innovation Hainan A	-10,06%
A-Zenith Furniture	10,60%	Jiangsu Pacific Quartz	-9,75%
Changjiang Media	9,41%	Joincare Pharm	-9,06%
China Gezhouba Group	8,78%	Jiangsu Yabang Dyestuff	-7,46%
Chongqing Construction Eng	8,75%	Guangdong Songfa Ceramics	-6,90%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
VIAVAREJO UNT N2	20,19%	MARFRIG ON NM	-5,09%
CVC BRASIL ON NM	8,35%	KLABIN S/A UNT N2	-4,23%
BR MALLS PAR ON NM	6,19%	Embraer SA	-4,09%
Companhia Siderurgica Nacional	5,75%	FLEURY ON NM	-3,83%
LOJAS RENNER ON NM	5,68%	BBSEGURIDADE ON NM	-2,92%
RAIADROGASIL ON NM	5,49%	NATURA ON NM	-2,44%
Irausa	5,27%	Smiles Fidelidade	-2,21%
SANTANDER BR UNT ED N2	5,20%	CCR SA ON NM	-2,00%
B3 SA Brasil Bolsa Balcao	5,03%	EDP Energias do Brasil SA	-1,75%
Petroleo Brasileiro SA Petrobras	4,86%	Suzano Papel Celulose	-1,44%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Sands China	10,37%	Sino Biopharmaceutical	-16,67%
CK Asset	8,83%	CSPC Pharma	-13,73%
China Res. Land	8,82%	Shenzhou Int	-1,99%
Galaxy Entertainment Group	6,38%	WH Group Ltd	-0,55%
MTR	5,69%	ICBC	0,00%
PetroChina H	5,57%	Link Reit	0,07%
Sunny Optical Tech	5,55%	Geely Automobile	0,14%
SHK Prop	4,93%	China Mobile	0,17%
New World Dev	4,90%	AAC Technologies	0,26%
Aia Group	4,76%	BOC HK	0,56%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	-1,99%
Dow Jones	0,35%
FTSE 100	0,48%
NASDAQ	-0,96%
Nikkei 225	3,39%
S&P 500	0,03%
Euro Stoxx 50	1,32%
Hang Seng	2,51%
MCX	2,28%
IBOVESPA	2,86%

Сырье

	изм.%
Light	1,34%
Natural Gas	0,28%
Алюминий	0,89%
Медь	1,60%
Никель	1,14%
Олово	0,00%
Палладий	0,58%
Платина	0,46%
Серебро	0,05%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	-0,13%
Eur/Jpy	0,07%
Eur/Kzt	-1,14%
Eur/Rub	-0,59%
Eur/Usd	-0,01%
Usd/Chf	-0,12%
Usd/Jpy	0,08%
Usd/Kzt	-1,06%
Usd/Rub	-0,57%

Инвестидея

Acceleron: Торгуем редкими лекарствами

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Acceleron, которая занимается разработкой препаратов для лечения редких и онкологических заболеваний (тикер – XLRN). Бумаги торгуются на NASDAQ, текущая цена на 19 сентября составляет $54,03, целевая цена – $66, потенциал роста – 18,1%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Acceleron Pharma Inc. – биофармацевтическая компания, базирующаяся в Бостоне, штат Массачусетс. Занимается разработкой лекарств, регулирующих надсемейство трансформирующего фактора роста бета (TGF-ß) – белков, которые играют фундаментальную роль в росте и ремонте клеток и тканей, таких как эритроциты, мышцы, кости и кровеносные сосуды.

Компания была образована в июне 2003 года в Кембридже, штат Массачусетс, как корпорация «Делавэр», ее первоначальное название – Phoenix Pharma.

Учредителями были ученые Ясбир Сихра, Том Маниатис, Марк Пташни, Уайли Вейл и их научный руководитель Джоан Масаг, а также деловые люди и инвесторы Джон Кнопф и Кристоф Вестфаль из Polaris Venture Partners, которые в разное время занимали пост генерального директора.

– Когда компания вышла на биржу?

– Компания провела IPO в 2013 году, и на тот момент ей было уже 10 лет. Acceleron получила финансирование от венчурных фондов и размещения на бирже. Кроме того,

Фото: www.investors.com

фармацевтический гигант с 32-летним опытом Celgene проспонсировал разработку компанией новых лекарств. На текущий момент в партнерстве с Celgene компания достигла успешных статистических результатов, которые помогут пройти регуляторную проверку FDA в первой половине 2019 года.

В портфеле разработок компании 12 лекарств, которые разделены на три основные категории: для лечения нервно-мышечных, гематологических и легочных заболеваний. Компания оценивает размер целевой аудитории препарата от хронической анемии в 120 тыс. человек. К этой цифре мы можем прибавить порядка 188 тыс. человек, страдающих от других заболеваний. Число заболевших разновидностью мышечной дистрофии, от которой компания разрабатывает лекарство, с каждым годом растет.

Так, по результатам исследования, проведенного в 2012 году в США, Канаде и Европе, заболевание встречается у 4 человек из 100 тыс. А по результатам исследования 2014 года заболеванием страдают 12 человек из 100 тыс. Таким образом, потенциально могут заболеть более 44 тыс. человек.

– Какие факторы могут способствовать росту акций?

– Самым перспективным лекарством от Acceleron является Medalist, который на сегодняшний день прошел 3-ю стадию испытаний. Medalist по-прежнему является одним из сильных драйверов роста на текущий год.

Новые данные по Medalist с вероятностью 90% окажутся положительными и выйдут до середины декабря 2018 года. Также в октябре текущего года выйдут первые результаты по препарату от нервно-мышечных заболеваний, что при удачном исходе может принести инвесторам более 10% доходности. Это связано с тем, что FSHD (Facioscapulohumeral Muscular Dystrophy) получил одобрение FDA на быстрое прохождение процесса одобрения регулятором и статус орфанного препарата. В итоге 5 из 12 препаратов могут помочь компании заработать более $2 млрд.

Безусловно, не исключается вероятность получения отрицательных результатов исследований, из-за чего акции могут потерять порядка 10%. Однако предыдущие успехи Acceleron и коллаборация с Celgene повышают шансы на успех.

Роль холдинга «Байтерек» в реализации государственных программ

Холдинг «Байтерек» как ключевой финансовый институт Правительства РК активно участвует в реализации основных социально значимых государственных программ – от обеспечения населения доступным жильем до поддержки крупных индустриальных проектов. О конкретных результатах работы в этом направлении рассказал Председатель Правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Айдар АРИФХАНОВ.

Азамат БАЙГАЛИЕВ

А. Арифханов: «За каждой из реализуемых Холдингом «Байтерек» программ стоит конкретный экономический и социальный эффект, который приносит реальную пользу устойчивому развитию государства и повышению благосостояния казахстанцев.

Фото предоставлено «НУХ «Байтерк»

Айдар АРИФХАНОВ, Председатель Правления АО «НУХ «Байтерек»

Образование:
В 1995 году окончил Казахскую государственную Академию управления, в 2000 году – Дипломатическую Академию МИД РК, в 2008 году в рамках президентской программы «Болашак» – Колумбийский университет.

Опыт работы:
1997 – главный специалист отдела программных и социальных займов Комитета по внешнему заимствованию Министерства финансов РК.
1998–2004 – руководитель отделов программных и социальных займов, реализации займов Управления государственных внешних займов и государственных гарантий, руководитель Управления правительственных займов и государственных гарантий, заместитель директора Департамента государственного долга и кредитования Министерства финансов РК.
2004–2006 – вице-министр финансов РК.
2006-й год – заместитель руководителя Канцелярии Премьер-Министра РК.
2006–2007 – вице-министр труда и социальной защиты РК.
2009 – советник Премьер-Министра РК.
2009–2010 – заместитель председателя Агентства РК по информатизации и связи.
2010–2011 – Управляющий директор АО «Казахтелеком».
2011–2015 – заместитель Председателя Правления, временно исполняющий обязанности Председателя Правления АО «НАК «Казатомпром».
2015–2017 – вице-министр национальной экономики РК.
С января 2017 года – заместитель Председателя Правления АО «НУХ «Байтерек».
С декабря 2017 года – Председатель Правления АО «НУХ «Байтерек».

Эффективная работа – по всем направлениям

– Айдар Абдразахович, в реализации каких государственных программ, имеющих первостепенное социальное значение, участвует холдинг «Байтерек»? В каких из них группа компаний играет ключевую роль?

– Глава государства и Правительство поставили перед Холдингом «Байтерек» конкретную миссию – содействовать устойчивому экономическому развитию Казахстана. Поэтому деятельность Холдинга, включая 11 портфельных компаний, сконцентрирована на реализации целого ряда ключевых государственных программ.

Во-первых, через механизмы Банка развития Казахстана осуществляется поддержка крупного бизнеса в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития. В период с 2015 по 2017 годы БРК профинансировал 14 крупных инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности и производственной инфраструктуре на сумму более 270 млрд тенге. Для поддержки проектов ГПИИР Холдинг взял на себя обязательство по привлечению дополнительного финансирования на сумму 150 млрд тенге на рыночных условиях к ранее выделенным 75 млрд тенге из Национального фонда.

Во-вторых, Фонд развития предпринимательства «Даму» является финансовым агентом по реализации Государственной программы «Дорожная карта бизнеса-2020», нацеленной на вовлечение широких слоев населения в предпринимательскую деятельность. За восемь лет реализации программы подписаны договоры субсидирования ставки вознаграждения по более 11 900 проектам на общую сумму кредитов 2,2 трлн тенге.

Кроме того, фонд «Даму» определен оператором Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы, направленной на стимулирование деловой активности среди безработного и самозанятого населения, в рамках которой уже профинансировано порядка 1260 проектов на общую сумму кредитов 13,7 млрд тенге.

В-третьих, холдинг «Байтерек» является единым оператором государственной программы жилищного строительства «Нұрлы жер», в которую были интегрированы все ранее действовавшие жилищные программы. Стоит подчеркнуть, что инструменты пяти дочерних организаций Холдинга способствуют повышению доступности жилья как со стороны спроса, так и предложения.

В-четвертых, Холдинг выполняет ряд важных задач по реализации программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол». Путем предложения широкого спектра инструментов через дочерние организации Холдинг оказывает масштабную поддержку отечественным производителям и экспортерам. В частности, в рамках стимулирования экспортного потенциала Холдингом через экспортные инструменты БРК с 2015 по 2017 годы поддержаны 14 предприятий-экспортеров на общую сумму 228,6 млрд тенге. Благодаря предоставленной финансовой поддержке в страны ближнего и дальнего зарубежья (Россия, Китай, государства Европейского союза, Центральной Азии и т. д.) была экспортирована широкая линейка продукции обрабатывающей промышленности, начиная от продуктов питания до легковых автомобилей и локомотивов.

Также в целях стимулирования предпринимательской активности в секторах обрабатывающей промышленности через инструменты банков второго уровня профинансированы 82 проекта крупного бизнеса на сумму 118,2 млрд тенге и 2138 проектов МСБ на сумму 456,4 млрд тенге.

Дополнительно для обеспечения спроса на легковые автомобили отечественного производства Холдинг успешно апробировал и реализовал программу льготного автокредитования физических лиц. В частности, за шесть месяцев текущего года через механизм льготного автокредитования физическими лицами приобретено 2327 единиц легкового автотранспорта отечественного производства, что составляет порядка 18% от общего объема продаж казахстанского автопрома.

– В какие наиболее крупные и перспективные проекты инвестирует Холдинг в рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития?

– За счет средств из государственных и привлеченных источников Холдингом профинансирован ряд крупных экспортоориентированных проектов. Одним из показательных примеров является проект по строительству рельсобалочного завода в Актобе – финансовая поддержка со стороны Холдинга в рамках ГПИИР составила порядка 60 млрд тенге. Стоит отметить, что введенный в эксплуатацию комплекс является единственным на территории Евразийского экономического союза производителем длинномерных (120 м) железнодорожных термоупрочненных рельсов.

В конце прошлого года в Шымкенте был введен в эксплуатацию транспортно-логистический центр класса «А» мощностью более 600 тыс. т. грузов в год. Объем поддержки Холдинга составил 11,8 млрд тенге. Функционирующий транспортно-логистический комплекс выступает точкой оказания услуг по таможенному оформлению и хранению товаров, поступающих в южные регионы, в том числе транзитом из Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана в Россию и в обратном направлении.

В Карагандинской области реализуется проект по созданию завода по производству ферросилиция, поддержанный Холдингом, на сумму 24 млрд тенге. Ожидаем, что в 2019 году состоится запуск первой очереди завода мощностью 96 тыс. т. в год. При этом предполагается одновременно запустить и вторую очередь завода, которая позволит увеличить мощность до 144 тыс. т. в год. Новое предприятие позволит Казахстану войти в число крупнейших мировых производителей ферросилиция. Доля казахстанского содержания в этом проекте составит свыше 90%.

Кроме того, к концу текущего года ожидается запуск инвестиционного проекта по строительству птицефабрики в Акмолинской области, реализованного при поддержке Холдинга. Фабрика с проектной мощностью в 60 тыс. т. бройлеров в год в живом весе и автоматизированным комплексом забоя и переработки птицы станет крупнейшей в Центральной Азии по объемам производства.

Следует отметить, что Холдингом осуществляется ряд других инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности, направленных на импортозамещение. Среди них – Шымкентский нефтеперерабатывающий завод, Павлодарский нефтехимический завод, комплекс по производству железнодорожных колес, завод по производству экологичных моторных топлив в Западно-Казахстанской области и другие.

> Сумма экспортных контрактов, поддержанных различными инструментами за 2017 год, превысила 196 млрд тенге. Произошли также качественные изменения в структуре поддержанного экспорта. Если ранее большую часть поддержанных экспортеров составляли трейдинговые компании, как правило, экспортеры сельскохозяйственного сырья, то в прошлом году все поддержанные экспортеры относились к сектору обрабатывающей промышленности и услуг

От хлебного завода – до ядерной медицины

– В перечне реализуемых Холдингом задач – масштабная поддержка массового предпринимательства. Какими инструментами обладает Холдинг для достижения качественных результатов и насколько успешно ведется эта работа?

– За восемь лет «Дорожная карта бизнеса-2020», реализуемая фондом «Даму», обрела значительную популярность среди предпринимателей, а механизмы взаимодействия государственных органов и банков второго уровня стали четко отработанными. Так, только в 2017 году фонд оказал содействие малому и среднему предпринимательству на сумму 413 млрд тенге. Если говорить детально, то в рамках программы «ДКБ-2020» фондом «Даму» предоставляются такие инструменты, как субсидирование ставки вознаграждения и предоставления гарантий по кредитам. Сумма выплаченных субсидий за все время действия услуги составила более 209 млрд тенге.

Что касается гарантирования, то портфель состоит из 4362 проектов на общую сумму 65 млрд тенге. Только в текущем году подписаны договоры гарантирования по 700 проектам на сумму 27 млрд тенге.

Среди успешных проектов можно отметить завод «Магаш Нан» в Актау, получивший субсидируемый кредит в размере 723 млн тенге. Он стал одним из крупнейших предприятий в Казахстане, оснащенных передовыми немецкими технологиями по производству хлеба и кондитерских изделий.

Еще один важный с социальной точки зрения проект – создание лечебно-диагностического больничного комплекса радиотерапии и ядерной медицины в Астане. Сумма кредита составила 360 млн тенге, гарантии – 180 млн тенге. Его цель – лечение онкологических больных по новому современному методу томотерапии. Запуск больничного комплекса осуществлен в канун 20-летия Астаны.

В производственной сфере Алматинский вентиляторный завод получил кредит в размере 206 млн тенге и гарантию на 60,5 млн тенге на производство вентиляционного и противопожарного оборудования. В туристической отрасли был поддержан проект на сумму 80 млн тенге по организации экскурсионных туров на многоместных катамаранах по Каспийскому морю вдоль набережной Актау.

Кроме того, как уже было отмечено, Холдинг в рамках реализации новых инициатив Правительства РК выступает оператором Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства. За два неполных года уже заключено более 400 договоров гарантии на общую сумму 2,3 млрд тенге. Как правило, в рамках данной программы поддерживаются небольшие городские проекты – организация интернет-магазинов, курьерских служб, открытие химчисток, новых точек быстрого питания. И таких положительных примеров становится все больше.

Жилье строится, займы выдаются

– Одна из наиболее актуальных и востребованных у населения государственных инициатив – программа жилищного строительства «Нұрлы жер», оператором которой, как вы уже отметили, является Холдинг «Байтерек». Каковы промежуточные результаты этой деятельности и какой социально-экономический эффект она оказывает на жизнь населения?

– Программа «Нұрлы жер» реализуется по поручению Главы государства и предусматривает повышение доступности жилья для населения. Эта задача осуществляется через обустройство инженерных коммуникаций, развитие индивидуального жилищного строительства, строительство кредитного и арендного жилья, стимулирование частных застройщиков. Холдинг «Байтерек» реализует следующие ключевые направления этой деятельности: строительство кредитного жилья, завершение строительства объектов по ранее принятым программам, стимулирование строительства частными застройщиками, а также поддержку долевого жилищного строительства.

Следует отметить, что в целях устранения коррупционных рисков начиная с 2017 года Холдинг финансирует строительство кредитного жилья исключительно путем выкупа ценных бумаг местных исполнительных органов. Все финансовые средства, а также функции по отбору проектов, определению застройщиков, освоению и мониторингу хода строительства жилья переданы акиматам. Данный механизм позволяет оборачивать средства по «револьверному» принципу каждые два года и повторно направлять на новое строительство без дополнительного выделения ресурсов. На сегодня приобретено облигаций местных исполнительных органов на общую сумму 180,6 млрд тенге.

Холдинг через Жилстройсбербанк стимулирует спрос населения и реализацию построенного жилья для своих вкладчиков путем предоставления льготных жилищных займов по сниженным процентным ставкам и фиксированным ценам. Для реализации этих механизмов по программе «Нұрлы жер» в течение пяти лет будут выделяться бюджетные кредиты в общем размере 120 млрд тенге. Только за первое полугодие текущего года населению было выдано 25,7 тыс. займов на сумму 176 млрд тенге. А всего за весь период существования системы жилстройсбережений выдано более 200 тыс. займов на общую сумму более 1 трлн тенге.

Для участия в новой ипотечной программе Национального Банка«7–20–25» ЖССБК инициировал собственный продукт – «Әскери ипотека», который направлен на поддержку наших военнослужащих. Каждый военнослужащий, получающий жилищные выплаты и открывший специальный счет в ЖССБК, сможет оформить заем сроком до 25 лет, от 5% годовых, с первоначальным взносом от 5% от стоимости жилья.

Помимо этого, нами ведется активная работа по стимулированию строительства жилья частными застройщиками за счет субсидирования кредитов. Оператором данного направления является Фонд «Даму», который субсидирует 7% годовых от ставки вознаграждения в течение трех лет по кредитам, выдаваемым коммерческими банками.

С октября 2016 года на строительный рынок зашел новый игрок в лице Фонда гарантирования жилищного строительства. Механизм гарантирования, которым занимается Фонд, направлен на то, чтобы дольщик был защищен с точки зрения завершения строительства. Общая сумма выданных фондом гарантий за 2017–2018 годы составляет 49,9 млрд тенге по 16 проектам строительства.

Экспорт продолжает рост

– Поддержка экспортного потенциала также является основополагающей в деле устойчивого развития казахстанской экономики. О необходимости активного продвижения отечественного экспорта указывается в основных стратегических документах страны. В связи с этим какая работа и в рамках каких госпрограмм проводится Холдингом в данном направлении?

– Единственной специализированной страховой организацией и институтом развития в стране, осуществляющей функции экспортно-кредитного агентства, является наша портфельная компания KazakhExport. Ее ключевой миссией является поддержка экспорта несырьевых товаров, работ и услуг в приоритетных секторах экономики.

В этой сфере уже достигнуты определенные результаты. Так, если за 2013–2016 годы общий объем предоставленного экспортного страхования составлял 48 млрд тенге, то по итогам прошлого и семи месяцев текущего года страховая поддержка предоставлена на сумму более 68 млрд тенге.

Сумма экспортных контрактов, поддержанных различными инструментами за 2017 год, превысила 196 млрд тенге. Произошли также качественные изменения в структуре поддержанного экспорта. Если ранее большую часть поддержанных экспортеров составляли трейдинговые компании, как правило, экспортеры сельскохозяйственного сырья, то в прошлом году все поддержанные экспортеры относились к сектору обрабатывающей промышленности и услуг.

Одной из знаковых сделок 2017 года является поставка автомобилей JAC в Таджикистан. Общий объем поставок по контракту с использованием инструмента торгового финансирования KazakhExport составляет 1000 автомобилей на общую сумму 10,5 млн долларов США. В настоящее время рассматривается возможность экспорта данного товара на рынки всех стран Евразийского экономического союза.

Что касается 2018 года, то одной из крупнейших является сделка по поставке стальных бесшовных труб казахстанского производителя ТОО «KSPSteel» в Россию по схеме экспортного торгового финансирования. Общий объем продукции, поставленной при страховой поддержке KazakhExport, составил порядка 10,5 тыс. тонн, что в стоимостном выражении – более 2,9 млрд тенге.

Сейчас Правительством и Холдингом перед KazakhExport поставлены серьезные задачи по изучению и внедрению лучшего международного опыта и открытию зарубежных представительств в соответствии с Национальной экспортной стратегией. Кроме того, мы активно продвигаем законодательные и институциональные инициативы в части механизма государственного гарантирования по страховым выплатам.

В итоге необходимо отметить, что за каждой из реализуемых Холдингом «Байтерек» программ стоит конкретный экономический и социальный эффект, который приносит реальную пользу устойчивому развитию государства и повышению благосостояния казахстанцев. В целом Холдинг благодаря слаженной работе с государственными органами, отечественными и зарубежными бизнес-партнерами, а также при активном участии граждан страны эффективно выполняет все поставленные задачи.

Участие холдинга «Байтерек» в реализации государственных программ

Банк развития Казахстана · DAMU · BAITEREK DEVELOPMENT · KazakhExport · NATD · KPPF · ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК · IFK · KAZYNA CAPITAL MANAGEMENT · ФОНД ГАРАНТИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА · КАЗАХСТАНСКАЯ ИПОТЕЧНАЯ КОМПАНИЯ

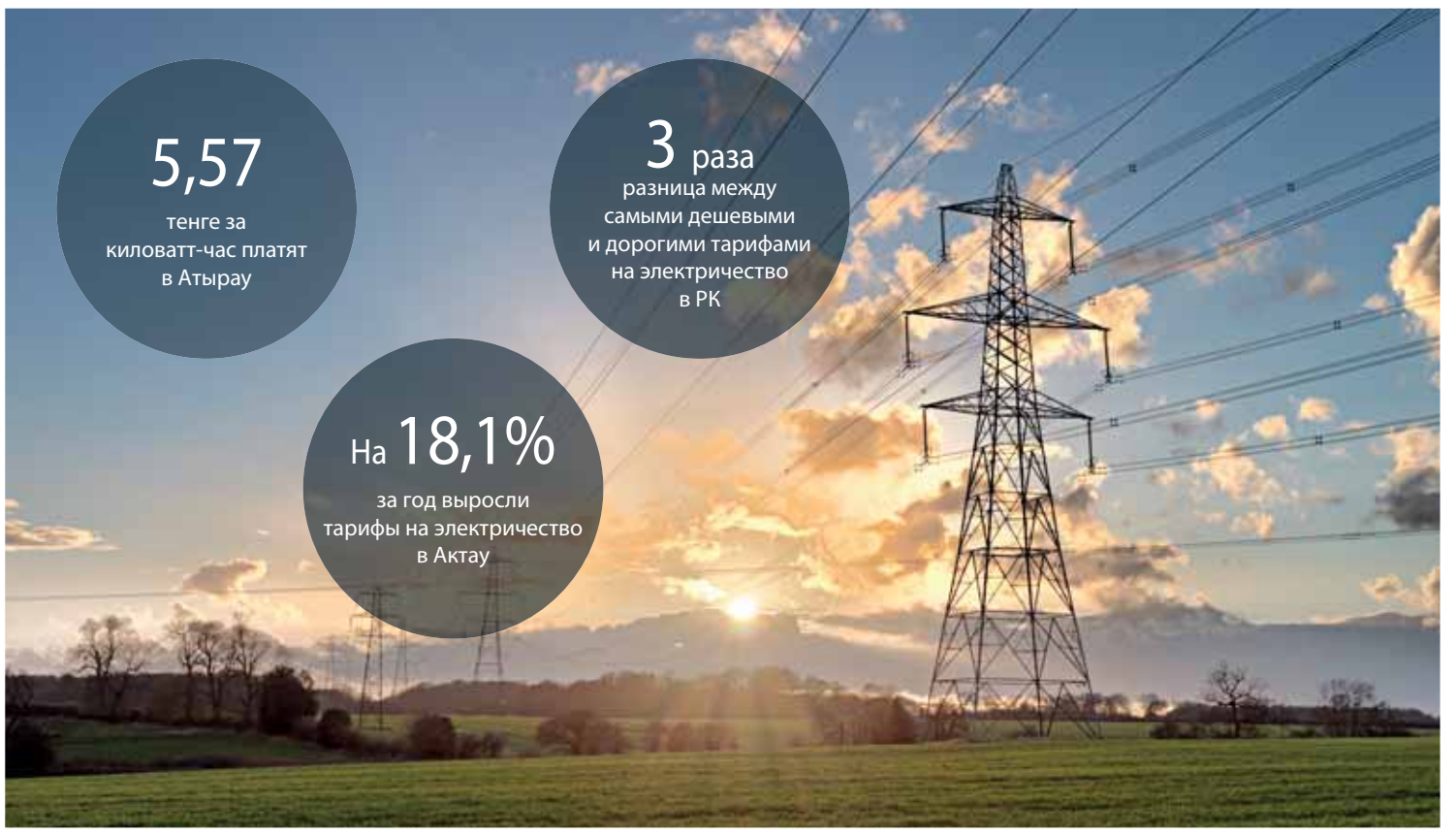
ТЕНДЕНЦИИ

Электричество как роскошь

Рейтинг регионов РК по доступности электроэнергии

По данным Комитета по статистике МНЭ РК, тарифы на электроэнергию в регионах Казахстана разнятся довольно сильно. При этом они не привязаны к доходам населения в определенном регионе. К примеру, в Атырау, где зарегистрирован самый высокий уровень доходов по стране, самые низкие цены на электроэнергию.

Айгуль ИБРАЕВА



Несмотря на предельные тарифы, фактически цены на электричество определяют энергопередающие и энергоснабжающие организации.
Фото: Shutterstock.com/ Lukasz Pajor

Тарифы на электроэнергию в Казахстане регулируются государством. Согласно сообщению АО «Самрук-Энерго», на сегодняшний день установление тарифов на электроэнергию относится к компетенции уполномоченных государственных органов, осуществляющих руководство в области электроэнергетики и в сфере естественных монополий.

Согласно действующей модели рынка электроэнергии РК, тарифы на электроэнергию для конечных потребителей формируются следующим образом:

1. Тарифы на электроэнергию электростанций, покрывающие затраты на производство электроэнергии, утверждаются Министерством энергетики РК индивидуально для каждой группы электростанций;

2. Тариф на передачу электроэнергии по электрическим сетям АО «KEGOC», который устанавливается Комитетом по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК (антимонопольный орган);

3. Тарифы на передачу электроэнергии по распределительным сетям региональных электросетевых компаний (РЭК) каждого региона индивидуально устанавливаются территориальными департаментами антимонопольного органа;

4. Сбытовая надбавка регулируемых поставщиков электроэнергии (ЭСО), которая устанавливается антимонопольным органом.

В соответствии с п. 2 ст. 12-1 Закона Республики Казахстан «Об электроэнергетике» энергопроизводящая организация самостоятельно устанавливает отпускную цену на электрическую энергию, но не выше предельного тарифа соответствующей группы энергопроизводящих организаций.

Предельные тарифы энергопроизводящих организаций регулируются уполномоченным государственным органом, которым является Министерство энергетики РК. В настоящее время и до 1 января 2019 года действуют предельные тарифы по группам энергопроизводящих организаций, утвержденные приказом министра энергетики РК от 27 февраля 2015 года №160. Таким образом, отпускные цены энергопроизводящих организаций не могут превышать предельные тарифы.

В то же время энергопередающие и энергоснабжающие организации имеют право подавать заявки на повышение своих тарифов на электроэнергию к рассмотрению их уполномоченным органом, и принятие решений об удовлетворении или отказе в удовлетворении таковых заявок находится в компетенции антимонопольного органа. По сути, цены на электричество определяют энергопроизводители и снабженцы.

Тарифы на электроэнергию в городах Казахстана разнятся довольно ощутимо. При этом, в промышленных районах с развитой инфраструктурой стоимость энергии в разы ниже, чем в остальных. Существенные различия стоимости электроэнергии по регионам страны, по словам специалистов АО «Самрук-Энерго», обусловлены географическим местоположением конечного потребителя, т. е. стоимостью доставки электроэнергии по сетям нескольких передающих компаний, себестоимостью производства электроэнергии генерирующими источниками.

Как мы считали?

Рейтинг доступности электроэнергии составлен на основе тарифов на электроэнергию и среднемесячной заработной платы по регионам страны. Для этого мы посчитали, сколько киловатт-часов электроэнергии может приобрести житель того или иного региона РК на среднюю в регионе зарплату.

Количество киловатт-часов электроэнергии, доступное на заработную плату, определялось путем деления среднемесячной зарплаты в регионе за II квартал 2018 года на стоимость электроэнергии для населения, использующего электрические плиты в августе 2018 года, по данным КС МНЭ РК. Тарифы на электроэнергию ранжируются в зависимости от объемов ее потребления на три уровня, первый уровень – до 90 киловатт-часов, второй – до 160 и третий – свыше 160 киловатт-часов.

Где электроэнергия более доступна?

В первую пятерку по доступности электроэнергии попали четыре западных региона. На первом месте рейтинга оказался город Атырау, что обусловлено самыми низкими тарифами на электроэнергию в городе и, как ни странно, самыми высокими заработными платами в регионе. Так, во II квартале 2018 года средняя зарплата по региону составила 291,33 тыс. тенге, что на 79% больше среднего показателя по стране. Стоимость электроэнергии в городе в августе текущего года, по официальным данным, равнялась 5,57 тенге за киловатт на первом уровне тарификации, 7,13 тенге и 8,93 тенге на втором и третьем уровнях соответственно. Таким образом, на одну среднюю зарплату в регионе можно купить 32 661,94 киловатт-часов.

На втором месте с отрывом более чем в два раза оказался еще один представитель Западного Казахстана – город Актау. Средний доход работников по области обозначился в размере 267,88 тыс. тенге, что является вторым результатом по стране. Стоимость электроэнергии здесь не ранжируется в зависимости от объемов потребления и равняется 19,42 тенге за киловатт. На среднюю зарплату в Актау можно купить 13 794,18 киловатт-часов.

Третьим по доступности электроэнергии городом в Казахстане стала столица страны Астана. По данным за II квартал текущего года, в среднем астанинцы получают зарплату в размере 241,28 тыс. тенге. На данную сумму по столичным тарифам можно приобрести 12 427,33 киловатт-часов. Тарифы на электроэнергию в Астане средние по стране – 10,04 тенге, 15,59 тенге и 19,49 тенге на первом, втором и третьем уровне тарификации соответственно.

В Уральске на зарплату 151,81 тыс. тенге можно купить 9 220,79 киловатт-часов. Замыкает пятерку рейтинга город Актобе. Здесь, несмотря на средний по стране уровень дохода (137,7 тыс. тенге), наблюдается низкий уровень тарифов на электроэнергию – до 90 киловатт-часов нужно заплатить всего 9,79 тенге, до 160 киловатт-часов – 12,42 тенге и свыше 160 киловатт-часов – 15,52 тенге. В итоге на одну зарплату в Актобе можно приобрести 8 909,50 киловатт-часов.

В первую пятерку регионов по доступности электроэнергии вошли города, которые являются также первыми по уровню доходов населения. К тому же, в число регионов с самыми низкими ценами на электроэнергию вошли промышленные регионы – как Атырау, Актобе, Уральск, так и Караганда и Павлодар, которые в силу расположения крупных промышленных объектов имеют развитую сетевую инфраструктуру и отличаются близостью к источникам сырья для производства электроэнергии.

Впрочем, в Астане доступность электроэнергии обусловлена лишь высокими доходами жителей. А в Актау, несмотря на развитый в области нефтепромышленный комплекс, зафиксированы высокие цены на электроэнергию.

Где наименее доступное электричество?

Аутсайдером по доступности электроэнергии стал город Костанай – здесь на среднюю зарплату по региону можно купить наименьший объем электроэнергии по местным тарифам, которые, заметим, самые высокие по Казахстану – от 17,60 до 27,44 тенге за киловатт, в зависимости от объема потребления в августе 2018 года. Заработные платы в Костанайской области во II квартале текущего года зафиксированы в размере 125,21 тыс. тенге, на что можно приобрести 4599,18 киловатт-часов электроэнергии.

Вторым с конца рейтинга оказался город Талдыкорган. Средняя зарплата в Алматинской области, по официальным данным, равняется 120,65 тыс. тенге. Тарифы за электроэнергию в городе варьируют от 16,45 до 24,82 тенге, в зависимости от объема потребления, что также довольно дорого относительно других регионов. Объем электроэнергии, который можно приобрести за средний доход работника в Талдыкоргане, – 4895,14 киловатт-часов.

Тройку с наименее доступной электроэнергией в стране замыкает город Тараз. Здесь средняя заработная плата по региону эквивалентна 4995,62 киловатт-часам. При этом средний доход работника в Жамбылской области самый низкий по стране – 111,24 тыс. тенге, а тарифы на электроэнергию выше средних по республике – от 14,41 до 22,43 тенге за киловатт, в зависимости от объемов потребления.

В пятерку городов Казахстана, где электричество наименее доступно, вошли также Шымкент и Кызылорда. Таким образом, четыре города из пяти среди аутсайдеров рейтинга доступности электроэнергии в РК относятся к южным регионам республики. Доходы населения в данных регионах в основном ниже средних по стране.

В то же время самые высокие тарифы на электроэнергию в Казахстане, включая вышеуказанные города Костанай и Талдыкорган, наблюдаются в Алматы (от 16,65 до 27,48 тенге) и Кызылорде (от 15,1 до 24,31 тенге).

Как изменились тарифы?

По состоянию на 23 августа текущего года тарифы на электроэнергию в Казахстане в среднем увеличились на 3,8% за год. При этом рост коснулся по большей части первого уровня тарификации – на 6,3%. Второй и третий уровни тарификации подорожали на 3,1% и 1,9% соответственно.

В пяти регионах РК тарифы по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года остались неизменными, это города Астана, Алматы, Атырау, Уральск и Тараз. В Павлодаре тарифы выросли лишь на 1,5%. В Кызылорде, напротив, электроэнергия подешевела на 5,2% по сравнению с данными за август 2017 года.

Самый высокий темп роста тарифов в городе Актау – сразу на 18,1%. В январе текущего года стоимость резко поднялась с 16,44 тенге до 19,42 тенге за киловатт-час по всем уровням тарификации.

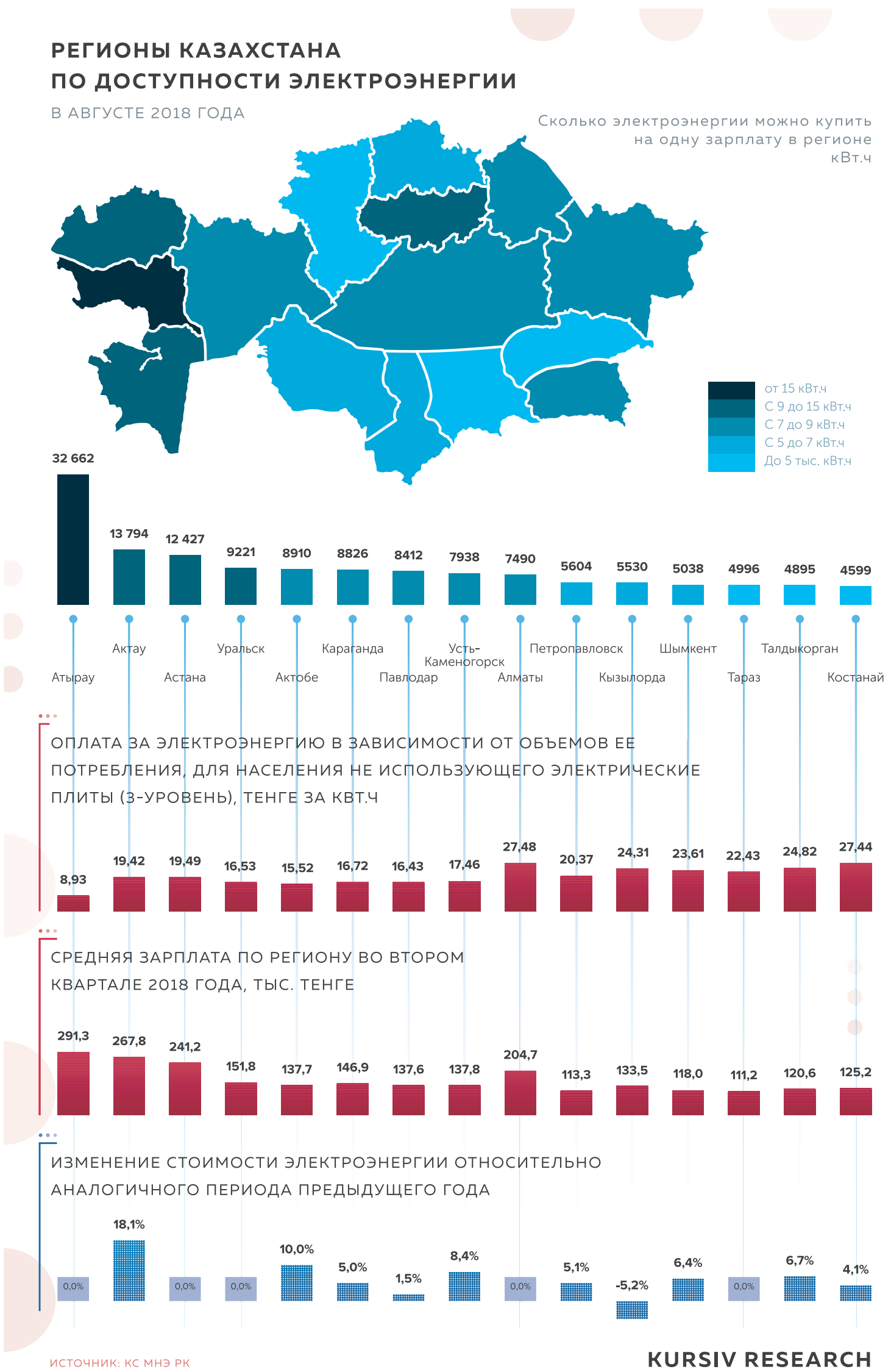
«Подорожание связано с увеличением цены на передачу и распределение электрической энергии ГКП «АУЭС», – сообщил тогда руководитель отдела по связям с общественностью ТОО «МАЭК-Казатомпром» **Колканат Нуржаубайулы**. В то же время после повышения тарифов в феврале жители шести поселков и районов Актау добились снижения цен на электроэнергию. Как отметил аким Мангистауской области **Ералы Тугжанов**, власти региона проанализировали стоимость электроэнергии в населенных пунктах, которые расположены неподалеку от Актау. В результате было принято решение снизить ее. Однако даже учитывая это, тарифы на электроэнергию в Актау вошли в пятерку самых высоких по стране.

Ощутимый рост тарифов на электроэнергию также наблюдается в Актобе – на 10%, в Усть-Каменогорске и Семее – на 8,4% и Талдыкоргане – на 6,7% за 12 месяцев.

Несмотря на рост цен, доступность электроэнергии в Казахстане растет, так как зарплаты в стране увеличиваются быстрее, чем тарифы. Так, средняя зарплата в РК во II квартале текущего года составила 162,75 тыс. тенге, что на 8,5% больше, чем за тот же период предыдущего года, тогда как тарифы на электроэнергию за год выросли на 3,8%.

Тем не менее, есть регионы, где рост стоимости электроэнергии опережает темпы роста доходов населения. Так, в Мангистауской области зарплаты в среднем выросли на 5,5% за год, а тарифы на электроэнергию, как отмечалось ранее, увеличились сразу на 18,1%. Схожая ситуация и в Туркестанской области, здесь доходы населения увеличились за 12 месяцев лишь на 2,6%, при этом электроэнергия подорожала на 6,4%.

Доступность электроэнергии упала также в Актюбинской и Алматинской областях. Темпы роста средней заработной платы здесь составили 8,5% и 6,3%, тогда как тарифы на электроэнергию в столицах регионов увеличились на 10% и 6,7% соответственно.



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 37 (761), ЧЕТВЕРГ, 20 СЕНТЯБРЯ 2018 г.

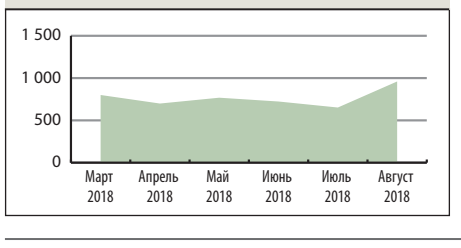
БАНКИ И ФИНАНСЫ: ПОСЧИТАЛИ ПО ОСЕНИ 08

БАНКИ И ФИНАНСЫ: РАСХОД НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ 09

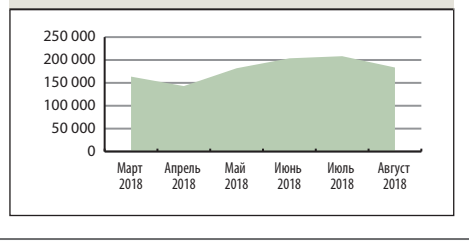
ИНДУСТРИЯ: ПУСТЫШКА ИЗ КУБЫШКИ 10

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: ПСИХИ ПРОТИВ ПРИШЕЛЬЦЕВ 12

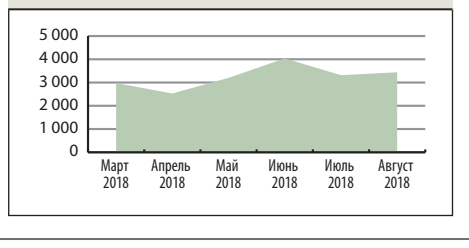
Диоксид углерода, тонн



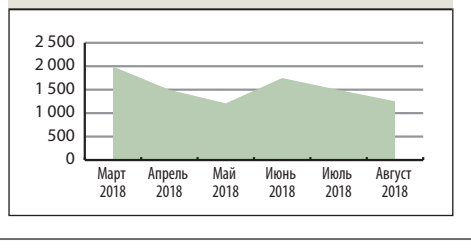
Кислота серная в моногидрате, тонн



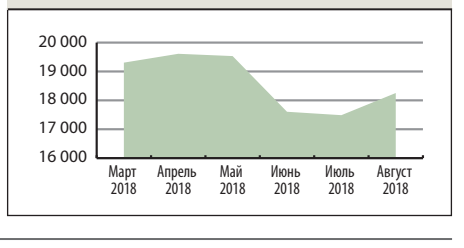
Гидроксид натрия (сода каустическая), тонн



Спирт этиловый, тыс. литров



Аммиак, тонн



Несладкая история

Кому выгоден шум вокруг дефицита сахара?

Интересная сложилась ситуация: промышленные потребители сахара в панике – в стране назревает дефицит сырья, в министерстве сельского хозяйства уверяют – все под контролем. Так или иначе, вступившее в силу в конце июля постановление об отмене беспошлинного ввоза сахара, низкий урожай сахарной свеклы в России, остановка в августе работы Центрально-Азиатской сахарной корпорации ставят в затруднительное положение ряд бизнесменов.

Анна ШАПОВАЛОВА

Пока в стране не возродят производство качественного сырья, у бизнеса, связанного с сахаром, периодически будут возникать проблемы. Фото: Shutterstock.com/Mr. Amarin Jitnathum

А воз и ныне там

27 июля постановлением правительства Казахстана была исключена льгота по беспошлинному ввозу сахара и материалов для его производства. С этой даты казахстанские предприниматели обязаны платить ввозную таможенную пошлину при импорте белого сахара в размере $340 за тонну. При этом цена на этот продукт на Лондонской бирже около $330 за тонну, российский сахар обходился в $500 за тонну. Всего с начала года Казахстан успел ввезти 121 тыс. т.

Вообще, сахарная тема для Казахстана не нова. В стране из собственного сырья производится всего около 10% сахара, остальной же объем приходится на обработку бразильского сахара-сырца из тростника, ранее ввозимого беспошлинно. По данным МСХ РК, переработка тростникового сахара-сырца осуществляется на двух заводах общей мощностью 370 тыс. т в год (Меркенский и Таразский), с начала года произведено порядка 140 тыс. т. Переработка сахарной свеклы в стране сейчас осуществляется на трех сахарных заводах общей мощностью 630 тыс. т в год (Аксуский, Коксуский, Меркенский). В текущем году планируется переработать 460 тыс. т сахарной свеклы, при этом посевная площадь под культуру – 19,6 тыс. га (Алматинская и Жамбылская области), что позволит произвести 59 тыс. т сахара из сахарной свеклы.

«В Казахстане есть климатические условия для производства сахара. Раньше было целесообразно производить сахар в стране – минимум 30% изготавливалось из собственного сырья, в настоящее время еле дотягиваем до 10%. Все сахарные угодья давным-давно канули в Лету, непонятно, как используются и как вернуть эти обороты», – отметила советник главы компании Raimbek по отраслевым вопросам Ольга Ельцова.

Общее производство сахара за январь-июнь 2018 года составило 138,6 тыс. т, экспорт – 50,7 тыс. т, импорт – 121,0 тыс. т. В 2017 году произведено 316 386 т, в 2016-м – 402 965 т, в 2015-м – 239 926 т. Количество производителей сахара – 32 (28 малых, четыре крупных), большая доля которых сконцентрирована в южных регионах

Введение пошлины поможет создать условия для местных производителей.

«Возможно, что какое-то напряжение будет из-за отмены льгот на ввоз из третьих стран, но для того, чтобы мы все-таки решили эту проблему и создали условия для собственных производителей сырья, это неизбежный этап, который надо проходить. Потенциал у нас есть, земля есть, товаропроизводители, умеющие производить, есть. Нужно создать условия, чтобы было выгодно этим заниматься», – заявил вице-министр сельского хозяйства **Арман Евниев**.

Но пока выращивание свеклы в Казахстане – не самый выгодный бизнес.

«Свекловичное хозяйство развивается, есть дотации, но на тех же полях выращивать с дотациями сою намного проще и эффективнее, и многие производители перешли на нее. Казахстан очень хорошо использовал льготный период. По идее, страна должна была за это время развить свой сахарный комплекс, но этого не произошло ввиду очевидных причин – выращивать свеклу достаточно дорогостоящее предприятие – поставлять сюда тростниковый сахар-сырец из Бразилии дешевле», – уверен управляющий партнер Raimbek **Сергей Полухин**.

Новые сложности

С 1 августа ЦАСК, производившая в год порядка 300–350 тыс. т сахара из сахарного тростника, завозимого из Бразилии, и обеспечивавшая до 80% казахстанского рынка, приостановила работу. Достоверной информации, почему так произошло и когда все вернется на круги своя, пока получить не удалось.

«Правительство нам говорило: пойдете к местному производителю и получите сахара, сколько надо. А производитель закрылся и распустил рабочих. У них финансовые проблемы, они не могут оплатить поставку сырья, и в ближайшее время не заработают», – считает Сергей Полухин.

Возможно, что причина и не только в отсутствии сырья…

«Все покрыто мраком. Но интересно, в течение прошлого и даже этого года – думаю, только ЦАСК мог это делать – белый сахар из Казахстана продавался в Узбекистан… В прошлом году продано порядка 100 тыс. т, в этом году за три месяца – около 50 тыс. т. Причем, он продавался по цене ниже, чем внутри ЕврАзЭС. Когда-нибудь у нас будет регулирование рынка?», – интересуется Ольга Ельцова.

На фоне приостановки деятельности ЦАСК и отмены беспошлинных льгот основной поставщик сахара, Россия, в этом году из-за погодных условий сама заявляет о падении урожая на 20–30%. По прогнозам, дефицит сахара в РФ составит от 100 до 300 тыс. т при внутреннем потреблении порядка 6 млн т в год. Казахстанская потребность – 500–550 тыс. т в год. Так что в Казахстан российский сахар придет, но по более высокой цене. Пока РФ не подписывает новые контракты на поставку.

Вам письмо!

Постановление об отмене льгот по беспошлинному ввозу вступило в силу в то время, как крупная партия сахара, предназначенная для кондитеров и производителей безалкогольных напитков, направлялась в Казахстан из-за пределов ЕАЭС.

«У крупных производителей соков, напитков (RG Brands, Raimbek Bottlers) и кондитеров («Рахат» и «Баян Сулу») на складах сахар есть. Однако на момент постановления он еще находился в транзитной зоне и на склады прибыл 3 августа, но мы уже не можем его использовать беспошлинно. Суммарная сумма пошлины к уплате – $3,6 млн», – заявил руководитель управления цепями поставок пищевого дивизиона компании Raimbek Сурен Абибулаев.

В сложившейся ситуации вице-министр сельского хозяйства Арман Евниев отметил, что сейчас прорабатывается соответствующее решение о том, чтобы в качестве оперативной меры разрешить этим предприятиям растаможить имеющийся сахар по нулевой ставке. В РК функционирует порядка 15 предприятий по производству кондитерских изделий и 41 производитель безалкогольных напитков. При этом лишь пять из них получали льготы в рамках СЭЗ и как владельцы свободных складов.

Новая линия фабрики «Рахат» – новые возможности

Самая именитая кондитерская фабрика Казахстана – «Рахат» запустила новую шоколадо-отливочную линию немецкого производства. По словам главы предприятия, новшество позволит существенно сократить издержки и увеличить емкость производства.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Фабрика «Рахат», наверное, единственное предприятие на просторах СНГ, максимально сохранившее советскую рецептуру изготовления конфет. Естественно, что этот продукт пользуется спросом не только в нашей стране, а спрос надо удовлетворять. Поэтому здесь запустили новую шоколадо-отливочную линию. Ее стоимость 2 млрд тенге. Управляющие предприятия надеются скоро окупить капиталовложения. «Подчеркну, «Рахат» не привлекает внешнее финансирование и работает только на собственные средства. Благодаря недавно стартовавшей линии было создано 45 новых рабочих мест. У нее очень высокая производительность, которая позволит обеспечить все потребности рынка», – подчеркнул председатель правления АО «Рахат» **Константин Федорец**.

Новая линия может производить по классической технологии порядка 50 разных видов шоколадной продукции. Кроме того, благодаря западному оборудованию расширится линейка шоколада с различными начинками. Также на фабрике намерены возобновить производство пористого шоколада трех видов: темного, молочного и особого – на основе рецептуры шоколада «Казахстанский». «Наши шоколадные массы изготавливаются на основе какао-масла. Мы не используем покупные полуфабрикаты. Новый заверточный автомат может упаковывать различные виды плиток – от 5 до 20-граммовых. В ближайшее время мы протестируем линию на производство шоколада с начинкой», – объяснила управляющий производством АО «Рахат» **Марина Крестьянская**.

Сейчас в сутки казахстанский производитель выпускает 12 т только «Казахстанского» шоколада. Но производство будет расти. «В планах очень смелые шаги. В ближайшие пять лет мы хотим стать вертикально-интегрированной многопрофильной компанией, которая зайдет в другие секторы рынка пищевого производства», – поделился планами председатель правления АО «Рахат».

Кроме того, он рассказал, что сейчас фабрика «Рахат» проходит сертификацию в Южной Корее. В скором времени на прилавках магазинов этой страны появится до 20 наименований отечественных конфет. «Ставка делается на карамельную продукцию и традиционный шоколад», – отметил г-н Федорец.

Всем известно, что кондитерская отрасль Казахстана импортозависима по сырью. Причем, большинство компонентов не производится на территории Таможенного союза. Но, к счастью, часть основных продуктов сделана в Казахстане. Например, мука, сахар. Сама фабрика не нуждается в финансовых вливаниях государства, однако равные условия с импортерами на местном рынке были бы кстати, говорит спикер. «Во-первых, государство может поддержать местных производителей сахара, чтобы казахстанские компании обеспечивали страну достаточным количеством этого продукта. Мы были бы рады поддержке государства через преференции и фиксирование цен на муку», – заключил глава фабрики «Рахат».

Право первой искры

КТЖ обзаведется новинками рынка двигателей

На проходящей в Берлине выставке Inno Trans 2018 компания GE Transportation анонсировала новый экономичный дизельный двигатель, который, как сообщается, первым будет использовать в своих тепловозах АО «НК «Казахстан Темир Жолы».

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В официальном пресс-релизе компании General Electric говорится, что GE Transportation объявила о запуске новой программы дизельных двигателей, которая будет обслуживать сегменты локомотивов, морских и энергетических установок. Платформа двигателя обеспечивает повышенную топливную экономичность и надежность, а также снижает затраты на жизненный цикл. Говоря о машинах, на которых планируется эксплуатировать данный мотор, вице-президент GE Transportation по глобальным технологиям **Доминик Маленфант** заявил: «Использование этого двигателя поможет снизить эксплуатационные расходы. Годовая экономия составит до $12 тыс. на дизельном топливе и до $4 тыс. – на обслуживании». Топ-менеджер компании сравнил данный продукт с аналогами и пояснил, что высокоскоростной двигатель GE Transportation будет на 5% более экономичным – снизит расход топлива примерно на 22,7 тыс. литров в год. Что касается технического обслуживания, то его интервалы составляют 184 дня, капитальный ремонт потребуется раз в 10 лет. Также компания сообщает, что комбинация мощного двигателя меньшего размера и веса делает платформу идеальной для эксплуатации в таких регионах, как Азия, Африка, Южная Америка, Австралия и Новая Зеландия, где нужны более легкие локомотивы. НК «КТЖ» первой применит новый двигатель для питания 300 локомотивов-штурманов, заказанных в начале этого года. В 2019 году GE Transportation поставит КЖТ первые агрегаты.

GE Transportation разрабатывает данную платформу для применения в нескольких сегментах. Так, речь идет о высокоскоростном дизельном двигателе в 12- и 16-цилиндровых конфигурациях с максимальной мощностью 2,500 и 3,300 кВт соответственно. Основная архитектура платформы двигателей была разработана совместно с GE Distributed Power и включает в себя технологии, использованные в продуктовых линиях газопоршневых Jenbacher и Waukesha.

Отметим, что в январе 2018 года между АО НК «КТЖ» и GE Transportation были заключены два контракта на сумму более $900 млн по поставке в Казахстан 300 маневровых локомотивов и восемнадцатилетнему обслуживанию и ремонту 175 пассажирских локомотивов. Тогда сообщалось, что первые два локомотива должны быть поставлены в 2019 году, остальные – в течение последующих 10 лет. Окончательная сборка этих машин должна производиться в Астане. Соглашения по этим контрактам были подписаны во время визита президента Казахстана **Нурсултана Назарбаева** в США в январе 2018 года. КТЖ, в свою очередь, на своем официальном сайте объясняет необходимость контракта тем, что износ локомотивного парка составляет 67%.

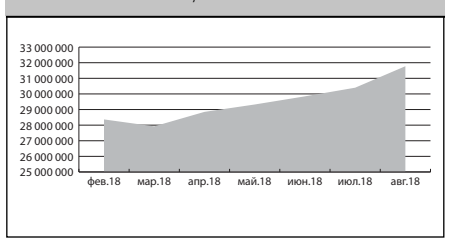
Что характерно, летом этого года КТЖ распространила информацию о том, что украинская железнодорожная компания заинтересовалась локомотивами астанинской сборки. В рамках реализации первоначального этапа рамочного соглашения с General Electric Company украинские железные дороги планируют к концу 2018 года получить партию тепловозов серии ТЭ33АС. То есть, проблема износа казахстанского парка локомотивов все же не так важна, как возможность наладить экспорт.

Между тем в ноябре прошлого года стало известно, что компания GE планирует в течение ближайших двух лет продать подразделение Transportation наряду с такими направлениями, как «Промышленные решения» и «Освещение». International Railway journal в своей публикации по поводу данного сообщения высказал предположение, что новая стратегия, вероятно, приведет к закрытию многих заводов GE по всему миру, а ее гендиректор **Джон Флэннери** сократит количество мест в правлении с 18 до 12. GE также намерена уменьшить свои накладные расходы на $2 млрд в 2018 году.

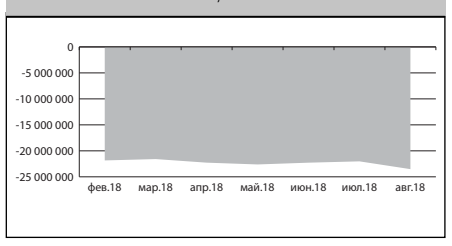
Что означает данная инициатива для казахстанского производства локомотивов и как будет обеспечиваться поставка продукции и услуг по контрактам – не сообщается. Однако в прошлом году компания констатировала сильный спад продаж на североамериканском рынке, который частично компенсировался международным ростом и «сильным отставанием в сфере услуг». При этом GE усиленно оптимизирует в США свое производство локомотивов.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

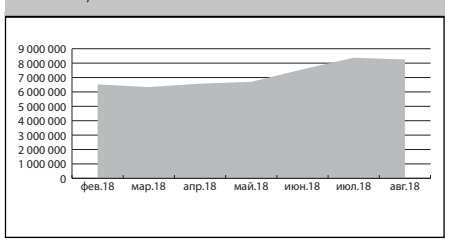
Чистые внешние активы, млн тенге



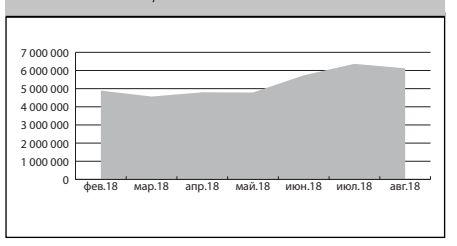
Чистые внутренние активы, млн тенге



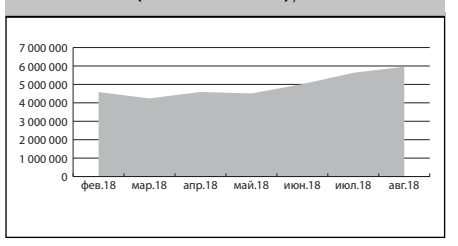
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Будут ли расширены полномочия комитета госдоходов?

КГД предполагает внести поправки в Налоговый кодекс

Изменения должны облегчить работу фискалов при доказательстве вины недобросовестных предпринимателей. Сегодня это можно сделать только через суд. «Къ» попытался разобраться с доводами за и против.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В июле 2017 года в Казахстане в рамках либерализации законодательства была отменена статья Уголовного кодекса за лжепредпринимательство. Эту реформу пролоббировала НПП «Атамекен» и ее глава **Тимур Кулибаев**. «Закон по лжепредпринимательству надо поставить на утрату, и эту позицию мы будем активно продвигать», – неоднократно говорил председатель президиума Национальной палаты в 2015–2016 годах. Основные доводы предпринимателей: коррупция надзорных органов, возможное банкротство добросовестных бизнесменов, непрофессионализм сотрудников КГД.

Норма исчезла – проблема осталась

В настоящее время фискалы привлекают к ответственности недобросовестных бизнесменов по ст. 216 УК РК «выписка фиктивных счетов-фактур». «Мы сейчас с предприятиями, которые выписывают фиктивные счета-фактуры, работаем по этой статье. Есть сложности в применении этой нормы. Фиктивный счет-фактура выписывается или на будущее, или на сегодня, и когда мы задерживаем людей, которые выписывают эти счета, мы устанавливаем нарушения только на момент фиксации. Вместе с тем имеются взаиморасчеты с подобными предприятиями, которые были совершены ранее», – объяснил председатель комитета государственных доходов Министерства финансов РК **Ардак Тенгебаев**.

Услугами лжепредпринимательских структур пользуются недобросовестные руководители предприятий. Конечные цели – легализация имущества, занижение налоговой базы, уклонение от уплаты налогов и сборов, незаконное обогащение.

В комитете госдоходов считают, что пробелы в налоговом законодательстве способствуют появлению схем ухода от налогообложения.

Фотор shutterstock.com/ Gearstd

Специалисты говорят, что лжепредпринимательство имеет место в различных сферах экономики, но чаще всего встречается в оптовой торговле, при выполнении строительных работ, оказании услуг.

«Налоговый кодекс формировался в очень короткие сроки, и, соответственно, он требует доработки, начиная с методологических вопросов и заканчивая техническими. Есть ляпы и неправильные ссылки. Поэтому, я думаю, будет много изменений и дополнений в течение ближайших двух лет. Остались нормы, допускающие двойное толкование. Часто идет произвольная интерпретация и комитетом госдоходов, и налогоплательщиками.

Налоговый кодекс по многим вопросам отсылает к международным стандартам финансовой отчетности, а МСФО – это очень компромиссный документ, и здесь появляется профессиональное суждение», – дал оценку статьям Налогового кодекса управляющий партнер аудиторско-консалтинговой компании ARBAudit **Рустам Таиров**.

На сегодняшний день используется схема легализации и ухода от налогообложения, когда при осуществлении мнимой сделки по оптовой торговле товаром недобросовестные компании выплачивают налоги только с минимальной торговой наценки, которая составляет не более 1% от оборота. Вместе с тем по расчетному счету таких компаний проходят миллиарды тенге за относительно короткие периоды времени.

«Понимаете, норма из законодательства исчезла, а проблема лжепредпринимателей осталась. В США, Великобритании, Франции и Германии отсутствует специальная норма, предусматривающая ответственность за лжепредпринимательство. Уголовная ответственность за такие преступления предусмотрена в ряде норм, регламентирующих ответственность за мошенничество и злоупотребление доверием. В зарубежном законодательстве, регулирующем сферу экономической деятельности, тесно переплелись между собой нормы гражданского, торгового, уголовного, административного права. У нас же этого нет», – пояснил налоговый консультант первой категории, партнер в Mintax Group **Мухтар Бекжигитов**.

В 2015 году количество уголовных дел по экономическим преступлениям превысило 8 тыс. Часть из них, по информации НПП «Атамекен», развалилась еще до суда. Но представители рынка и цифры комитета государственных доходов говорят о росте количества недобросовестных компаний. Так, начиная со второго полугодия 2017 года, то есть после декриминализации 215-й статьи УК РК, в банках Казахстана рост обналиченных средств юридическими лицами составил 35%. «За шесть месяцев 2018 года обналичено в 2 раза больше аналогичного периода 2017 года», – поделился глава КГД.

По этой причине фискалы предлагают поправить Налоговый кодекс, чтобы получить более действенные методы выявления недобросовестных предпринимателей. «Мы предлагаем ввести в Налоговый кодекс несколько терминов. Ведь есть недобросовестные сделки. Мы можем в рамках налогового администрирования, в рамках налоговой проверки доказать это. Много подобных сделок, к примеру, в транспортных услугах. Начинаешь смотреть всю цепочку, там нет автопарка, отсутствуют работники, отсутствует возможность оказания услуг, в этом случае налоговые органы имели бы право в ходе проверки скорректировать налоговые обязательства проверяемых налогоплательщиков. Мы предлагаем признавать подобные операции недействительными через акт налоговой проверки, а не так, как сейчас мы вынуждены признавать это через суд», – подчеркнул Ардак Тенгебаев.

Бизнес против

Против однозначных вердиктов государственных органов выступают профессиональные бухгалтеры, предприниматели и представители крупного бизнеса. «Нужно только через суды признавать сделки недействительными, когда комитет госдоходов может доказать, что недобросовестная сделка была совершена. Иначе возникнут определенные риски у налоговых органов, так как уровень субъективизма здесь очень высокий. Кроме того, не стоит забывать о коррупции», – высказал мнение управляющий партнер аудиторско-консалтинговой компании ARBAudit Рустам Таиров.

«Я являюсь представителем крупного бизнеса. У нас большое внимание уделяется вопросам налогообложения, и пока не стоит говорить, что Налоговый кодекс добавляет предприятиям проблем. Какие-то вопросы остались, но мы в диалоге с государством», – сухо прокомментировала директор по налогам ТОО «Евразийская группа» **Марина Бачурина**.

На стороне деловых людей оказался и первый вице-министр национальной экономики РК **Руслан Даленов**: «Я бы хотел успокоить предпринимателей. Да, мы отказались от статьи «лжепредпринимательство», но продолжаем обсуждать статусы проверок этих структур. Это очень тонкая и опасная тема, и решить ее просто и быстро невозможно».

По мнению председателя управляющего совета Ассоциации налогоплательщиков Казахстана, вопрос о расширении полномочий комитета государственных доходов должны решать не только рынок, общественные объединения и госорганы, но и судьи, так как сейчас именно они выносят окончательные вердикты. «Налоговый комитет по таким предпринимателям и сделкам предлагает вариант, при котором они в некоторых случаях смогут самостоятельно принимать решения. Это их взгляд. Малый бизнес думает иначе, у крупных налогоплательщиков совсем другое мнение. В развитых странах только суды устанавливают недобросовестные сделки. Мы только в начале пути. Я думаю, правильно такие решения принимать коллегиально, вместе с судьями», – предложила **Жаннат Ертлесова**, председатель управляющего совета Ассоциации налогоплательщиков Казахстана.

Где? В Караганде!

В промышленном регионе обнаружена тенденция: там регистрируются будущие банкроты

Ликвидация в законодательстве лжепредпринимательства как понятия и «класса» породила неожиданную проблему для налоговиков, судебных органов и экономики страны. Теперь «явление, которого нет», стало причиной многомиллиардных недоимок по налогам. Появилась мода на перерегистрацию предприятий на так называемых лиц с пониженной социальной ответственностью с параллельной сменой адреса юрлица в другом регионе республики.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Прошедшая в Алматы конференция, посвященная налоговым спорам, выявила проблему, к которой оказались не готовы разные ветви власти. Речь идет о сделках по договорам купли-продажи уставного капитала юрлица.

Так, представитель Карагандинского областного суда рассказала о том, что, как правило, перерегистрация связана со сменой адреса и изменениями в составе учредителей. Она отметила: «У нас в Караганде интересные налоговые органы, туда все идут на перерегистрацию. Такое ощущение, что где-то висит объявление: «Все, кто хочет уйти от налогов, приезжайте в Караганду».

В последующем оказывается, что эти вновь зарегистрированные юридические лица отсутствуют по указанному ими местонахождению. И тогда возникают иски со стороны налоговых органов: «Просим признать перерегистрацию недействительной и отменить приказ департамента юстиции». У органов юстиции есть свой аргумент: они выполняют на сегодняшний день чисто техническую работу в данном направлении и не имеют права не зарегистрировать, если документы в порядке, и не издать приказ о перерегистрации.

И когда суды принимают решение по поводу отсутствия данного юрлица по его местонахождению, появляется основание удовлетворить иск. По документам же видно, что сделки носят достаточно сомнительный характер. Более того, это уже отработанный метод ухода от ответственности. Для подобных операций ищут с лиц пониженной социальной ответственностью – наркоманов, алкоголиков и т. д., на которых оформляются фирмы. В результате проще найти тех, кто продал, но тех, кто купил – нет.

При этом юристы судов видят, что налицо сомнительная сделка с уходом прежнего учредителя от предполагаемой ответственности. Схема отработана. Сначала идет перерегистрация юрлица в связи с изменением состава учредителей и автоматически меняется его местонахождение. В дальнейшем представитель «нового владельца» может подать иск о признании предприятия банкротом, притом что задолженности многомиллиардные. Якобы он приобрел бизнес и рассчитывал его поднять, но не получилось. А поскольку имущества никакого, действия суда очевидны.

А налоговые органы действуют в собственных интересах, стараясь избавиться от проблемного юрлица в своем регионе, тем более что он пришел из другого. Комитет госдоходов предъявляет иск только о признании перерегистрации недействительной, имея в виду мотив отсутствия по указанному месту нахождения. А фактически основа лежит в сделке, которая фиктивна. Поэтому решением было бы признание сделки притворной или мнимой, а ее мотив – уклонением от ответственности. И как следствие – признание перерегистрации недействительной. А при текущей практике те же самые «новые» учредители, возвращаясь в прежний регион прописки предприятия, предъявляют тот же договор, и все идет по тому же кругу.

Суд в свою очередь работает на основании предоставленных материалов и не может выйти за рамки исковых требований. Если какой-то вопрос не поставлен, то он и не рассматривается. В результате возникает вопрос: чего достигает налоговый орган такими исками? Предприятие возвращается в ту область, из которой пришло, либо в любую другую. А воз и ныне там. Как говорят представители судов, практика подачи исков по поводу договоров перерегистрации необходима налоговым органам: просто каждая область чистит свои показатели. Поэтому возникает вопрос: решают ли такие иски проблемы их коллег в других областях?

Подобные иски налоговых служб мотивируются постановлением Верховного суда, где есть такое положение, что в случае признания мнимости сделки можно принять решение о признании ее регистрации недействительной. Поступали даже предложения не привлекать к ответственности тех, кто купил, поскольку эти лица всегда мотивируют проведенную сделку тем, что их либо попросили, либо обманули. Но для того чтобы правильно рассмотреть подобный иск, нужен ответчик. И тут возникает вопрос: если права на предприятие зарегистрированы против воли такого лица, он должен быть истцом? А налоговые органы инициируют иски как бы в интересах этого человека, имея в виду интересы налогообложения. Но при этом реальное лицо, которое совершило эту сделку, вообще уводится от ответственности. Да, возможно, человек, на которого регистрируются права, получил некое вознаграждение, но в последующем он от этого отказывается, и это подтверждается протоколом допроса, из которого вытекает, что суды вообще не должны были его вызывать.

В общем, возникают процессуальные тонкости: кто должен быть истцом, кто – ответчиком и кто вообще должен участвовать в этом процессе.

Конечно, если произошла перерегистрация из одной области страны в другую и остались те же учредители, то здесь, в принципе, практика состоялась и процессуальных проблем юристы и налоговики не видят. Несложно поставить вопрос о привлечении таких владельцев к ответственности. Учредителей в этом случае несложно принудить выплачивать свою задолженность. Но возникает вопрос, что делать с предприятиями, у которых миллиардная налоговая задолженность, где сменились учредители и была сделка с лицами с пониженной социальной ответственностью.

Сейчас налоговый комитет предлагает все эти юрлица обанкротить. То есть фактически всем, кому они должны, они «прощают».

Если предприятие остается в том же виде, с «левым» учредителем, он не будет им заниматься. И если он пойдет на банкротство, как восполнять потери государства в связи с такими недобросовестными действиями? Кого привлекать к субсидиарной ответственности при наличии нового учредителя? Тот в свою очередь скажет, что совсем ни при чем. Решение, видимо, заключается в том, чтобы выявлять и наказывать тех, кто довел предприятие до банкротства. Однако для этого нужно либо мотивировать налоговые органы к тому, чтобы их иски содержали требования к по-настоящему ответственным за «несуществующее» лжепредпринимательство лицам, либо менять законодательную базу и правоприменительную практику.

Посчитали по осени

Регулятор сообщил о лишении лицензии уже третьего в этом году банка

В релизе Нацбанка говорится, что финансовая организация потеряла лицензию «за систематическое ненадлежащее исполнение договорных обязательств по платежным и переводным операциям, нарушение пруденциальных нормативов, а также невыполнение крупным участником банка требований уполномоченного органа по дополнительной капитализации».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Банк не играл существенной роли в экономике Казахстана. Здесь выдавали только потребкредиты и займы по госпрограммам. В этой ситуации регулятор принял решение не вкладывать средства, а очистить рынок. «Банк не выполнял своих обязательств в отношении вкладчиков и партнеров. Национальный банк поддержал уже ряд БВУ, деятельность которых влияет на экономику страны. Скорее всего, у владельцев и топ-менеджеров банка не нашлось аргументов для регулятора, поэтому НБ РК их не поддержал», – прокомментировал решение надзорного органа главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований **Вячеслав Додонов**.

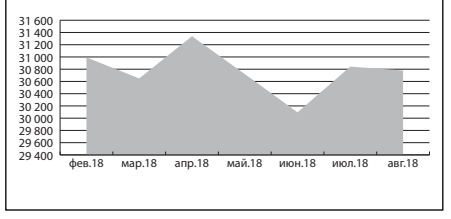
Представители НБ РК подчеркивают, что уход с рынка Банка Астаны не несет рисков для других финансовых организаций из-за низкой доли активов и обязательств. Низкие активы объяснить проще всего. Дело в том, что на днях финорганизация заключила договор о переводе долга на сумму 7,212 млрд тенге. «Договор о заключении сделки акционерным обществом составляет банковскую тайну, тайну страхования, коммерческую тайну на рынке ценных бумаг и иную тайну, охраняемую законами Республики Казахстан», – говорилось в сообщении Казахстанской фондовой биржи.

Эксперты в один голос твердят, что Банк Астаны был новатором и со временем мог бы стать самым успешным БВУ в отрасли финтех, но проект погубила в первую очередь агрессивная стратегия роста. Для долгосрочного успеха необходимо показывать результаты чуть выше среднего по рынку, говорят профессионалы. Банк нарушил золотое правило финансистов и поплатился за это. «У Банка Астаны была очень агрессивная стратегия, а в моменты волатильности такая стратегия очень чувствительна к любым внешним изменениям. И эти изменения оказались для них несовместимы с жизнью. Банк моментально потерял доверие рынка, моментально начался отток клиентов. При этом собственных ресурсов для поддержания ликвидности у кредитного учреждения не оказалось. Собственно, они вынужденно ушли с рынка», – констатировала глава Ассоциации финансистов Казахстана **Елена Бахмутова**.

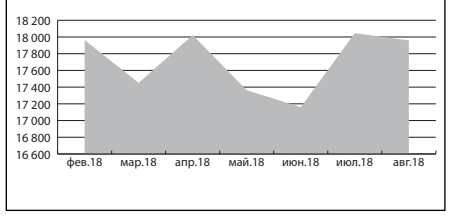
Вкладчикам финансового института ничего не грозит, по закону Казахстанский фонд гарантирования депозитов обязан им вернуть тенговые вклады до 10 млн тенге, долларовые – до 5 млн.

А пока власть в банке передана временной администрации. До решения суда специалисты подсчитают реальные активы и пассивы структуры, подготовят отчеты для ликвидационной комиссии.

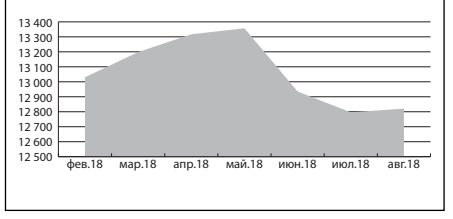
Валовые международные резервы



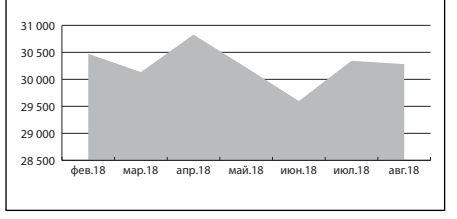
Активы в СКВ



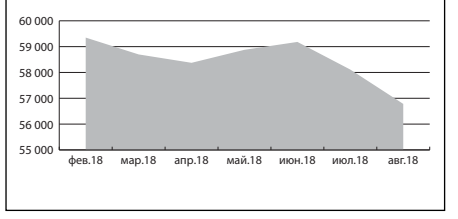
Золото



Чистые международные резервы



Активы Национального фонда РК



Минтруда никого не слышит

Скандальные поправки об обязательных пенсионных отчислениях предпринимателей и фрилансеров вызывают вопросы не только у самозанятых и бизнесменов. Так, фискальные органы критикуют документ за сложность администрирования, а депутаты обвиняют чиновников в формализации проблем.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Поправки в пенсионном законодательстве вызывают много вопросов. Минтруда не спешит с ответами, но наказание за невыплату пенсионных взносов никто не отменял.

Фото: shutterstock.com/ Romsvetnik

Напомним, 14 июля в Казахстане вступили в силу поправки в Закон РК «О пенсионном обеспечении», разработанные сотрудниками Министерства труда и социальной защиты населения РК. Согласно поправкам физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера, обязаны самостоятельно отчислять пенсионные взносы в ЕНПФ. Несмотря на то что документ вступил в силу несколько месяцев назад, до сих пор к нему не утверждены соответствующие правила. Возможно, по этой причине в МТСЗН РК не ответили на запрос **«Къ»**, а просто выслали выдержки из законодательных актов. Пример: «Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социального обеспечения» от 02.07.2018 г. № 165 внесены изменения в статью 25 Закона РК «О пенсионном обеспечении в РК» (далее – Закон), согласно которым граждане, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера, обязаны уплачивать обязательные пенсионные взносы (ОПВ) в Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ) в свою пользу в размере 10% от получаемого дохода, но не менее 10% от МЗП и не выше 10% от 75-кратного МЗП».

Так как подавляющее большинство читателей **«Къ»** не юристы, мы попросили объяснить этот ответ бухгалтера, аудитора и депутата. Кстати, юристы так и не решились перевести официальный документ МТСЗН на доступный язык.

Беременные и кормящие тоже платят

«Обязательные пенсионные выплаты уплачиваются всеми гражданами с заработанных ими доходов (в том числе с доходов, которые получают, находясь в декретном отпуске), и объектом для исчисления ОПВ является: для наемных работников – заработная плата; для индивидуального предпринимателя – доход, полученный непосредственно от предпринимательской деятельности; для частных нотариусов – доходы от оказанных ими услуг; для граждан, получающих доходы по договорам гражданско-правового характера, – доходы, полученные по договорам ГПХ, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг)», – говорится в ответе пресс-службы министерства, которое печется о социальных благах казахстанцев.

25-я статья закона о пенсионном обеспечении регламентирует, кто и как платит в ЕНПФ. Так, о своем будущем самостоятельно заботятся индивидуальные предприниматели и физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера. «При этом 3-й абзац статьи гласит, что предприниматель имеет право самостоятельно определять свой доход. Следовательно, женщины-фрилансеры, выполняя даже небольшую работу в «интересном положении», будут обязаны платить, а предприниматели смогут уклониться. Но все женщины получают выплаты от государства в декретном отпуске, и это тоже доход. А с любого дохода теперь все обязаны отчислять 10%, и «декретные» здесь не исключение», – объяснила **«Къ»** индивидуальный предприниматель и бухгалтер **Елена Ким**.

В этом году размер единовременного пособия на рождение составляет 38 МРП на 1, 2 и 3-го ребенка и 63 МРП – на 4-го и так далее. Ежемесячная поддержка государства по уходу за ребенком до одного года составляет: на первого малыша – 13 853 тенге, и далее по количеству детей пособие увеличивается примерно на 2 тыс. тенге. «В поправках Минтруда оговорен минимальный пенсионный взнос. В этом году он равен 2828 тенге. Получается, что если человек заработал 2 тыс. тенге, то он перечислит в ЕНПФ около 3 тыс. Если заработал 10 тыс., то все равно оплачивает 2828 тенге», – объяснила Елена Ким.

Есть ли двойное налогообложение?

У штатных сотрудников пенсионные взносы не облагаются налогами, так как сначала бухгалтерия высчитывает 10% в ЕНПФ, а затем следует уплата подоходного налога. И уже выходя на пенсию каждый казахстанец совершает выплаты в бюджет. С фрилансерами все иначе. Предприниматель перед оплатой за работу по договору ГПХ сразу переводит деньги в казну – ИПН. Затем фрилансер оплачивает 10% в пенсионный фонд. И выходя на пенсию каждый месяц вновь платит подоходный налог. Специалисты МТСЗН утверждают, что фрилансеры могут легко вернуть эти деньги обратно через орган государственных доходов – бенефициар. «Центры возвратов есть по всей республике, их адрес можно узнать в любой налоговой. Сама процедура выглядит так: фрилансер берет справку из банка с референсом, отправляется в центр (в Алматы он находится возле Зеленого базара). В течение 20 рабочих дней фискалы делают возврат. Но процедура может затянуться на два-три месяца, и это надо делать каждый раз после оплаты пенсионных взносов», – отметила бухгалтер.

Профессиональный аудитор, управляющий партнер аудиторско-консалтинговой компании ARBAudit **Рустам Таиров** министерские новшества назвал скандальными: «Норма Минтруда противоречивая. Вспомните этот скандал с взиманием 10% со всех сделок, в том числе с покупок и продаж. Конечно, документ надо дорабатывать, и его ни в коем случае нельзя было вводить в действие. Кроме того, непонятно, как эта норма будет администрироваться».

Упростить жизнь фрилансерам и самим себе предложили в комитете государственных доходов. «Министерство труда разработало поправки, люди перечисляют деньги в ЕНПФ, а администрировать будет КГД. Как администраторы мы предлагали другую схему пенсионных выплат. Есть понятие источника доходов, то есть любому фрилансеру кто-то этот доход выплачивает. Мы предлагаем, чтобы предприятие или человек, который выплачивает доход фрилансеру, сразу удерживал перечисления в ЕНПФ. Это было бы самым оптимальным вариантом для самозанятых. Это бы намного упростило функции администрирования. В противном случае необходимо будет делать очень много видов контрольных работ», – поделился мнением председатель комитета государственных доходов Министерства финансов РК **Ардак Тенгебае**в.

Предложение фискалов сейчас рассматривается парламентариями. Но в Минтруда говорят, что предпринимателям никто не запрещает переводить деньги за сотрудников, которые работают по договорам гражданско-правового характера. «Мы будем делать анализ, будем получать информацию о тех лицах, которые самостоятельно выплачивают отчисления. Если парламентарии одобрят наше предложение, у людей отпадет необходимость решать административные задачи», – отметил глава КГД.

Резюме

Согласно официальной статистике, самозанятые как класс в Казахстане постепенно исчезают. С 2003 года, когда фиксировался пик количества самозанятых – 2,7 млн человек, произошли масштабные изменения на рынке труда, и по итогам 2017 года статистика нам выдала 2,1 млн. При общем росте экономически активного населения из разряда самозанятых вышли порядка 600 тыс. человек. «Сейчас мы видим, что усилия государства на рынке труда посвящены формализации самозанятых. Стоит задача поставить их на учет и вовлечь в систему пенсионных отчислений и взносов в систему обязательного медицинского страхования и социального страхования. Для этого планируется введение единого совокупного платежа. Мы идем в общем в тренде. Такие же процессы происходят в соседней России, где экономика структурно очень похожа на казахстанскую», – прокомментировал ситуацию депутат мажилиса от Коммунистической народной партии Казахстана **Айкын Конуров**.

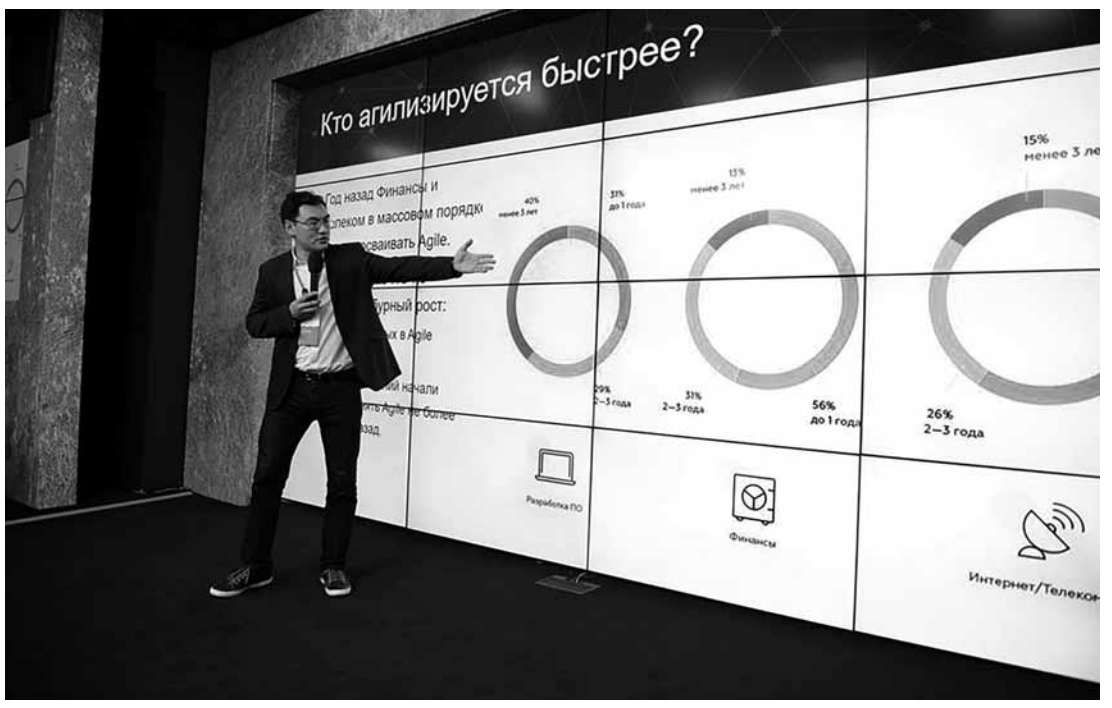
Свою лепту в сокращение внесли сельские самозанятые – с 1,5 млн человек их количество уменьшилось до 1,2 млн. «Люди не нашли постоянную работу в селе, поскольку с 2015 года численность занятых в сельском хозяйстве уменьшилась порядка на 230 тыс. человек. Не пошли они и на заводы, поскольку численность занятых в обрабатывающей промышленности, несмотря на индустриализацию, выросла лишь на 17 тыс. Количество работающих в строительстве и вовсе сократилось, и лишь сейчас благодаря госпрограммам ситуация на рынке труда стала меняться в лучшую сторону. На самом деле увеличение численности занятых наблюдается в очень ограниченном количестве секторов. Прирост в сфере торговли за последние три года составил 90 тыс. человек, в сфере операций с недвижимым имуществом – 80 тыс., в здравоохранении и социальных услугах – 80 тыс.», – констатировал депутат.

По словам Айкына Конурова, эти данные говорят о том, что проблема рынка труда – это не теневая сфера, а экономика страны. «Нужно сделать прозрачной структуру занятости, обеспечить участие всех работающих в пенсионной системе и медицинском страховании. Но не менее важной является содержательная сторона – чем именно занимаются самозанятые. Если человек бросает крестьянское хозяйство и переходит на базар, то вряд ли это хороший результат. На первом месте должно стоять создание рабочих мест в отраслях, создающих добавленную стоимость, а только потом – формализация занятости, но у нас пока телега запряжена впереди лошади, и фискальный блок правительства намерен загнать самозанятых в жесткие условия выплат ОПВ и ОСМС», – заключил депутат.

Расход на эффективность

Для розничных банков agile-подход – это не модное веяние, а вопрос выживания на рынке. О том, что собой представляет банковский agile на практике, рассказал директор по стратегии и маркетингу АО ДБ «Альфа-Банк» Вячеслав Костин в рамках конференции «Agile Kitchen – Agile для бизнеса».

Ольга КУДРЯШОВА



Банки, которые специализируются на корпоративном кредитовании, могут прийти к agile гораздо позже, нежели розничные. Фото: agileural.ru

– Что собой представляет agile? И какие выгоды от внедрения этого метода разработки своих продуктов получают банки?

– Как правило, организации, не исповедующие такой подход, разрабатывают проект на протяжении нескольких месяцев по заранее сформулированным требованиям. На выходе они получают отличный, на их взгляд, продукт, который в итоге рискует оказаться не интересным реальному клиенту.

При agile-подходе конечный потребитель видит изменения на всех этапах разработки. Например, банк намерен выпустить какую-то платежную карточку. В agile он выпустит ее в минимально работающем варианте, так, чтобы клиенты начали пользоваться и увидели основные преимущества. Уже на этом этапе банк понимает, несет ли карта ценность для клиентов, удовлетворяет ли она их требованиям. Говоря проще, банк проверяет продукт и, если он придется не по вкусу аудитории, сможет от него дешево отказаться. Цена ошибки здесь невысока в отличие от классического, водопадного подхода.

И в этом принципиальное отличие agile-подхода – каждое дополнительное изменение несет ценность и основывается на реальных отзывах клиентов. По ряду продуктов изначальная концепция проверяется с применением подхода «дизайн-спринт». То есть клиенту рассказывают о продукте и показывают его на бумаге. Таким образом, ряд изначальных идей отбрасывается после проверки реальными клиентами.

– А насколько важен agile-подход в банковской деятельности?

– С БВУ сегодня конкурируют не только банки как таковые, но и финтех-компании. Мы понимаем, что если банк не будет меняться, не будет таким же быстрым и креативным и не будет хорошо понимать своих клиентов, то завтра мы станем поставщиком только базовых банковских услуг, которые не несут дополнительной ценности для клиента. На наш взгляд, рано или поздно те банки, которые не исповедуют agile-подход, останутся позади.

Но, с одной стороны, мир меняется очень быстро, с другой стороны, банк должен быть в какой-то мере консервативным и стабильным институтом, удовлетворяющим строгим требованиям регулятора. Поэтому применение такого подхода требует определенной смелости.

– Можно сказать, что сегодня agile – это тенденция на банковском рынке или это пока только прерогатива отдельных банков?

– На мой взгляд, это тенденция для всего сектора. Конечно, как правило, agile-подход сначала начинают применять IT-компании, а банки – уже на второй-третьей волне. В Казахстане мы видим, что интерес к agile проявляют как финансовые и страховые организации, так и компании госсектора и телекома.

– Насколько высоки операционные издержки при внедрении agile как с точки зрения человеческих ресурсов, так и со стороны технического обеспечения?

– В принципе, agile-подход не приводит к экономии. Если сравнивать те деньги, которые мы раньше тратили, с теми, которые мы тратим сейчас, бюджет даже несколько подрастает. Но если сравнить тот функционал, который мы делали раньше, с тем, который мы делаем сейчас, то сейчас мы создаем только полезный функционал. И это можно считать экономией. Есть статистика, которая показывает, что часто при водопадном подходе в конечном продукте могут оказаться востребованы лишь несколько процентов реализованного функционала. Поэтому экономия при agile-подходе выражается через эффективность.

→ Agile-подход – гибкий метод разработки новых продуктов, при котором выполнение работ идет параллельно с непрерывным анализом полученных результатов и корректировкой предыдущих этапов

→ Водопадный подход – метод разработки путем последовательных фаз: анализа требований, проектирования, реализации, тестирования, интеграции и поддержки

– Насколько быстрее выводить продукт с agile-подходом?

– Если собирать команду с нуля, то минимально работающий и полезный для клиента продукт мы можем выпустить месяца за три. Если команда уже сформирована, то за месяц. При стандартном водопадном подходе только разработка требований займет месяца полтора. То есть аналогичного объема проект может растянуться на полгода. Банк теряет на том, что продукт позже выходит на рынок и его функционал может остаться невостребованным.

– Есть какие-то трудности при разработке agile-продуктов с законодательной точки зрения?

– В первую очередь мешает не столько agile-подход, сколько те вопросы, которые он затрагивает. Например, в традиционной организации перед запуском проекта все условия согласовываются с юристами, комплаенсом и т. д. И если они не работают в agile, то часто дают ответ, что те или иные возможности в принципе нереализуемы в текущем законодательстве.

В случае с agile присутствуют те же ограничения, но поскольку юристы и комплаенс находятся внутри команд, они заранее предостерегают разработчиков от того, чтобы пойти по пути, который нереализуем с точки зрения закона. И команда на раннем этапе выбирает решение, которое и соответствует закону, и удобно для пользователя.

– Делает ли agile какие-то традиционные банковские продукты, к примеру кредитование, более легкими и доступными для потребителя?

– Банки совершенствуют скоринговую систему, учатся работать с большим объемом данных и стараются сделать процесс проще и быстрее. Насколько упрощение кредитных продуктов является заслугой agile – отдельный вопрос. Я могу провести связь с тем, что владельцы продуктов видят проблемы клиента в реальном времени, что та или иная услуга для потребителя неудобна. Не так, как обычно, когда банк выпустил продукт и собрал обратную связь через год. Поэтому прессинг со стороны agile-команд в сторону банка гораздо выше, что способствует упрощению продуктов.

– Будет ли в будущем agile-подход применен во всех без исключения банках или традиционное управление проектами сместить сложно?

– Agile применим не для всех проектов. Несомненно, останутся процессы, которые нецелесообразно выполнять таким способом. Я думаю, что банки, которые специализируются на определенной отрасли, к примеру на корпоративном кредитовании, могут прийти к agile гораздо позже, нежели розничные банки. Но для розничных банков это вопрос выживания.

– То есть agile в основном нацелен на розницу?

– В большей степени на сегмент, где очень большие изменения и массовая аудитория, откуда банк получает больше «выхлопа» сразу. Но это не значит, что это неприменимо для корпоративных банков. Просто потребность у них может быть менее выражена на данный момент. Хотя одна из наиболее прогрессивных agile-команд в нашем банке как раз развивает интернет-банк для корпоративных клиентов. И agile-подход не мешает разработке продуктов для клиентов, которые превыше всего ценят надежность и стабильность банка, нежели удобство или скорость внедрения новаторских решений.

Цены на дизтопливо упадут в ноябре

Прогноз министерства обоснован уменьшением акцизов и окончанием страды

Наблюдающийся ныне рост цен на дизельное топливо на АЗС страны ведомство связывает с несколькими факторами, в частности с тем, что на розничный рынок республики в сентябре поступит порядка 184,5 тыс. т, или лишь 47,75% от объема внутреннего производства этого вида топлива.

Раушан НУРШАЕВА

Власти полагают, что после модернизации всех трех заводов, ориентировочно до конца сентября 2018 года, страна сможет не только закрыть свою потребность в горюче-смазочных материалах, но и стать экспортером.

Фото: shutterstock.com/ Thinglass

Власти Казахстана на протяжении многих лет используют административный ресурс, чтобы обеспечить фермеров горючим на время посевной либо уборочной кампании и вынуждают нефтедобытчиков – в основном это госкомпания «КазМунайГаз» – поставлять часть нефти на переработку для внутреннего рынка. Так, в сентябре на нефтеперерабатывающих заводах страны планируется произвести порядка 386,5 тыс. т дизеля. Но из этого объема на нужды сельхозтоваропроизводителей будет направлено 126,6 тыс. т, или 32,75% от общего объема производства в стране. При этом цена для фермеров составляет 181 тыс. тенге за тонну с НПЗ (150 тенге за литр). Кроме того, на растущий железнодорожный грузопоток в сентябре планируется направить порядка 60,4 тыс. т дизтоплива, или 15,62% от общего производства, на нужды горно-металлургического комплекса придется 3,88%, или 15,0 тыс. т, говорится в сообщении Минэнерго.

В целом, по данным ведомства, ресурсодержателями нефтепродуктов на нужды сельхозтоваропроизводителей в период осенне-полевых работ (июль – октябрь) в приоритетном порядке будет направлено 394,4 тыс. т.

«Снижение цен на дизельное топливо ожидается в ноябре текущего года, когда повышенная ставка акциза снизится с действующего уровня 9300 тенге за тонну до 540 тенге за тонну. Кроме того, ожидается снижение потребления дизельного топлива по всему Казахстану ввиду завершения уборочных работ, а также увеличения спроса на дизельное топливо с низкой температурой замерзания (-25°; -40°)», – сообщило министерство.

В ведомстве напомнили, что постановлением правительства ставка акциза на дизельное топливо была увеличена с 1 июня этого года на 7,7 тенге за литр. Также Минэнерго указало на диспаритет цен на дизтопливо на рынке страны и в приграничных регионах других государств.

После развала СССР Казахстан стал вторым после РФ по объему нефтедобычи государством на постсоветском пространстве, однако перерабатывающая отрасль представлена лишь тремя крупными заводами – в Атырау, Шымкенте и Павлодаре. Исторически сложилось, что импорт нефтепродуктов в Казахстан, в среднем до 30%, приходится на северного соседа. Власти полагают, что после модернизации всех трех заводов, ориентировочно до конца сентября 2018 года, страна сможет не только закрыть свою потребность в горюче-смазочных материалах, но и стать экспортером.

Но еще свежи в памяти «жертвы» топливной импортозависимости от РФ: осенью прошлого года вице-министр энергетики **Асет Магауов** лишился своего портфеля из-за дефицита бензина в стране, а его шеф министр **Канат Бозумбаев** в результате топливного кризиса получил тогда выговор от высшего руководства страны.

В связи с выросшим спросом для обеспечения потребности внутреннего рынка казахстанские АЗС вынуждены импортировать дизельное топливо, сообщило министерство. При этом оптовая цена импортного дизеля на границе РФ и Казахстана (без учета доставки и хранения) в сентябре составляет 246 749 тенге за тонну (202 тенге за литр), что дороже внутренних оптовых цен на 23 137 тенге, следует из данных ценового агентства «Аргус», на которые ссылается министерство. «Путем ежесуточного мониторинга запасов топлива министерством принимаются всесторонние и оперативные меры по обеспечению внутреннего рынка Республики Казахстан», – заверило ведомство.

Розничные цены на дизельное топливо в среднем тенге/литр

	Республика Казахстан	Кыргызская Республика	Республика Узбекистан	Российская Федерация
Дизтопливо	188,1	234,4	288,9	239,0

По данным Минэнерго РК

Kazakh Tourism делает ставку

Отрасль туризма может приносить до $8 на каждый вложенный доллар

Казахстану необходимо развивать инфраструктуру, чтобы туристическая отрасль давала соответствующую отдачу, и якорями могут стать уже существующие зоны на Алаколе, Балхаше, Каспии и в Боровом, считает зампредседателя национальной компании Kazakh Tourism Тимур Дуйсенгалиев.

Раушан НУРШАЕВА

«Предварительно, по тем требуемым цифрам, которые сегодня мы обсуждаем при разработке государственной программы, это где-то порядка 1,5 трлн тенге необходимых инвестиций. Это дороги, проекты, которые станут локомотивами развития туризма. Это горнолыжные курорты, освоение территорий пляжей, Алаколь, Балхаш, Каспий, Боровое», – сказал Тимур Дуйсенгалиев в ходе туристического форума стран – участниц Шелкового пути.

Точками привлекательности для инвесторов он видит стимулы в виде льгот и преференций, а также финансовое соучастие государства в проектах. Г-н Дуйсенгалиев ссылается на мировой опыт, который демонстрирует, что без господдержки частному бизнесу будет нелегко найти необходимый объем средств.

«Мы должны сразу идти по пути устойчивого развития, то есть вложения в инфраструктуру не должны быть обесценены в ближайшие несколько лет. Рекреационная нагрузка на те или иные наши туристские объекты не должна быть чрезмерной, это надо все четко просчитывать. Только в этом случае инвестиции принесут должный доход и человек будет уверен, вкладывая деньги в туристический бизнес, что это не на два-три года, это надолго», – сказал представитель нацкомпании.

При этом г-н Дуйсенгалиев признал, что большого потока желающих вложить инвестиции в туристическую отрасль пока нет. В прошлом году, по данным статкомитета Министерства национальной экономики, объем въездного туризма в Казахстане составил 7,7 млн человек, что, по мнению экспертов, является рекордным показателем, а объем внутреннего туризма составил 5,6 млн человек. Однако, по словам г-на Дуйсенгалиева, с начала 2018 года количество туристов увеличилось на 22%.

Замглавы Kazakh Tourism надеется на рост доходов от туризма в госказну с примерно 1% от ВВП сейчас до 8% к 2023 году. Подспорьем для этого может стать принятие государственной программы развития туризма, которую планируется презентовать, по словам чиновников, до конца текущего года. Это является иллюстрацией того, что власти намерены делать ставку не только на сырьевые отрасли экономики, которые формируют сейчас львиную долю доходов, но и развивать сервисные. Не менее важным остается сотрудничество и взаимодействие стран – участниц Шелкового пути по созданию транснациональных туров и разработке совместного туристического пакета. О перспективах этого проекта рассказал на форуме генеральный секретарь совета тюркоязычных государств **Багдат Амреев**.

«Туристический пакет совета тюркоязычных государств представляет собой основу для нашего сотрудничества в туризме. Такой пакет предлагает путешествие в течение 15 дней, которое начинается в Турции, через Азербайджан в Казахстан и заканчивается в Кыргызстане. Более того, это открытый тур, который включает в себя исторические города Узбекистана и Туркменистана», – сказал г-н Амреев.

По его словам, в 2018 году уже были проведены такие ознакомительные туры, в которых приняли участие пока только 59 путешественников из 16 стран. В то же время уже сейчас Казахстан способен предложить практически все существующие виды туризма – от познавательного и оздоровительного до этнического и экологического, вопрос в масштабах и ценовой доступности для населения.

Замглавы Kazakh Tourism Тимур Дуйсенгалиев надеется на то, что ситуация может измениться в лучшую сторону уже в следующем году. Он напомнил о поездке президента **Нурсултана Назарбаева** весной этого года на Алаколь, когда были озвучены поручения по развитию как этой зоны отдыха, так и туристической отрасли в целом.

К тому же привлекательные с точки зрения туризма области Казахстана есть в различных регионах страны: от космодрома Байконур до Щучинско-Боровской зоны, от мавзолея Ходжи Ахмеда Ясави до Чарынского каньона.

«Мы рассчитываем, что с учетом поручения главы государства, с учетом тех изменений в законодательной сфере (готовится новая редакция закона о туризме) станем свидетелями того, что на будущий год какие-то результаты будут», – заключил Тимур Дуйсенгалиев.

Динамика роста турпотоков и политическая воля высшего руководства страны дают основания полагать, что результаты не заставят себя ждать. Однако есть одно маленькое но: смогут ли большинство казахстанцев позволить себе роскошь побыть туристами на курортах родины? Данные официальной статистики показывают рост среднедушевых номинальных доходов в мае этого года по сравнению с маем прошлого года на 5,1%, но при этом демонстрируют снижение реальных денежных доходов населения на 1,1%.

Пустышка из кубышки

Инвесторы не нашли нефть на казахстанском месторождении

Во вторник издание The times of India опубликовало статью, посвященную неудачному проекту компании заграничного инвестиционного подразделения государственной корпорации «Нефть и природный газ» (ONGC). Журналисты ссылаются на слова управляющего директора OVL, ONGC Videsh Ltd (OVL), «НК Верма» (NK Verma), который заявил, что компания выходит из казахстанского проекта Сатпаев. В тот же день пресс-служба «Узбекнефтегаза» сообщила, что OVL заинтересована в инвестпроектах геологоразведки в Узбекистане.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Индийская компания, пробурив две скважины на блоке Сатпаев, ушла из Казахстана.

Фото: www.zeebiz.com

Издание также сообщает, что в апреле 2011 года OVL купила 25% нефтяного блока Сатпаев. Она заплатила $13 млн в качестве суммы подписания Казахстану и дополнительно $80 млн в качестве разовой платы за уступку АО «НК «КазМунайГаз». Поскольку обещанной после предварительных данных оценки блока нефти не было обнаружено, пробурив две скважины и не найдя коммерческих углеводородов, OVL решила выйти из контракта. Тем более истек срок продления первой фазы разведки.

Сатпаевский разведочный блок, расположенный в казахстанском секторе Северного Каспия, занимает площадь 1481 кв. км при глубине воды 4–9 метров.

«OVL заинтересовалась в доле в блоке, поскольку он расположен в непосредственной близости от крупных разведанных месторождений в Северном Каспии. Предполагалось, что у него есть две перспективные области, на которых, по оценкам, около 256 млн тонн ресурсов нефти и природного газа. Он находится около четырех крупных разведанных месторождений», – пишет издание.

Также индийское СМИ сообщило, что во время подписания контракта, чтобы получить 25%-ную долю в блоке, OVL осуществила минимальные инвестиции в разведку в размере $165 млн и дополнительные расходы в размере $235 млн. Интерес OVL был основан на предполагаемой максимальной добыче в 287 тыс. баррелей в сутки из структур Сатпаева и Сатпаева Восточного. При этом компания имела возможность увеличить свою долю еще на 10% в случае коммерческого открытия.

Осложнили ситуацию задержки и перерасход средств. В 2014 и 2015 годах OVL планировала пробурить две разведочные скважины на Сатпаеве, но монтаж буровой установки был отложен, а бурение началось только в июле 2015 года.

OVL добивалась доступа к казахстанской нефти с 1995 года, однако подписала первоначальное соглашение о сотрудничестве в углеводородном секторе с «КазМунайГазом» в феврале 2005 года. В списке меморандума в качестве объектов взаимного интереса был не только участок Сатпаев, но и участки Махамбет, Шагала и Шаттык. Однако соглашение тогда не было заключено. Официальная Астана перспективные участки видит в качестве штучного товара.

В то время Казахстан определил блоки Сатпаев и Махамбет в Каспийском море в качестве площадей, в которых 50% акций могут быть предоставлены OVL.

Однако в 2007 году казахстанская сторона сократила долю предложения до 25% при условии, что OVL объединится со стальным бароном **Лакшми Митталом**, владельцем сталелитейного комплекса в Карагандинской области.

Первоначальное соглашение для OVL и его партнера Mittal Investment Sarl о приобретении 25%-ной доли в Сатпаеве было подписано во время государственного визита президента Казахстана **Нурсултана Назарбаева** в Индию в январе 2009 года.

Но в ноябре 2009 года Миттал вышел из проекта, и впоследствии OVL решила взять на себя всю долю.

Отметим, что, когда контракты уже были подписаны, в 2014 году Казахстан предлагал ONGC совместно разработать морской нефтяной блок Абай, из которого перед этим вышла норвежская государственная компания Statoil ASA. Однако вкладываться в разведку одновременно на двух участках индусы не рискнули, поскольку результат был неизвестен. Чуть раньше из казахстанских проектов ушла американская нефтяная компания ConocoPhillips, продав свои 8,4% в проекте разработки Кашагана. Более того, на эту долю в Кашагане претендовала ONGC Videsh Ltd., которая в 2013 году предлагала купить ее за $5 млрд.

Разочаровавшись в казахстанской нефти и оценив широкомасштабные реформы, проводимые под руководством президента Узбекистана **Шавката Мирзиёева**, направленные на развитие бизнеса и поддержку иностранных инвесторов, Индия решила попытать счастья у наших соседей. С выходом из блока Сатпаев OVL теперь будет участвовать в 40 проектах в 19 странах, таких как Вьетнам, Мьянма, Россия, Сирия, Египет, Ливия, Нигерия, Судан, Бразилия, Колумбия, Венесуэла и Куба.

Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC) – крупнейшая индийская государственная нефтегазовая корпорация. Занимает 402-ю строчку в рейтинге Fortune Global 500, производит 77% сырой нефти и 81% природного газа Индии. Является крупнейшей коммерческой организацией в Индии. Была организована индийским правительством 14 августа 1956 года. 74,14% акций корпорации контролируются государством

Мирный атом

В Вене проходит 62-я сессия Генеральной конференции Международного агентства по атомной энергии

В своем выступлении на мероприятии МАГАТЭ глава казахстанской делегации министр энергетики Канат Бозумбаев обратил внимание на глобальные инициативы президента Казахстана Нурсултана Назарбаева по укреплению режима нераспространения ядерного оружия, состояние и перспективы сотрудничества между Республикой Казахстан и МАГАТЭ в сфере мирного использования ядерной энергии.

Арман БУРХАНОВ

В состав казахстанской делегации вошли представители Министерства энергетики РК, Министерства иностранных дел РК, АО «НАК «Казатомпром», Национального ядерного центра и других организаций. В рамках сессии казахстанской стороной организован сайд-ивент, посвященный роли Казахстана в реализации целей МАГАТЭ. В мероприятии приняли участие главы делегаций государств – членов организации, которые дали высокую оценку усилиям Казахстана в укреплении режима нераспространения, мирного использования ядерной энергии и глобальной ядерной безопасности. Глава делегации Казахстана также провел двусторонние встречи с министром энергетики и промышленности Королевства Саудовская Аравия, президентом Академического городка по атомной и возобновляемой энергии имени короля Абдаллы Саудовской Аравии, председателем Агентства по атомной энергии Китая, председателем Комиссии по атомной энергии Индии, первым заместителем министра энергетики и угольной промышленности Украины и генеральным директором государственной корпорации по атомной энергии «Росатом».

Работа Генеральной конференции МАГАТЭ продлится до 21 сентября. В ходе этого мероприятия делегации более чем из 140 государств-членов рассмотрят ежегодный доклад МАГАТЭ и доклад о физической ядерной безопасности, а также отчетность, программу и бюджет агентства. В центре внимания Генеральной конференции будут находиться вопросы, касающиеся перспектив развития ядерной энергетики, укрепления международного сотрудничества в области ядерной и радиационной безопасности, мирного использования ядерной энергии, ядерных технологий и их применения, технического сотрудничества, повышения действенности и эффективности гарантий.

Экотуризм с колес

Бизнесмены Таджикистана развивают свой регион, не дожидаясь финансовой помощи от государства

Развитие регионов – вопрос важный для любого государства. Но в бюджете не каждой страны всегда достаточно средств для финансирования всех регионов в равной степени. Например, в Таджикистане Мургабскому району выделяемых государством денег едва хватает на поддержание существующего положения. Но регион развивается благодаря местным предпринимателям. Корреспондент «Къ» узнал у директора компании Pamir Central Asia KG Асылбека Мамадиева, как можно поднять экономику района с помощью экотуризма.

Анна ШАПОВАЛОВА

Водители, катающие туристов по дорогам Памира, за сезон зарабатывают до $3 тыс.

Фото автора

– Расскажите, как давно туризм начал развиваться в Мургабском регионе (административная единица в составе Горно-Бадахшанской автономной области Республики Таджикистан. Крупнейший по площади, самый высокогорный район в РТ. Население – около 14 400 человек).

– Точкой отсчета можно считать 2006 год. Тогда была создана Мургабская ассоциация экотуризма при поддержке международных организаций ООН и ЮНИСЕФ, и мой отец возглавил ее. В то время была проведена огромная работа – многочисленные тренинги и семинары, направленные на обучение туризму и его развитие в регионе. Всех, кто был задействован в отрасли, обучали не только азам сервиса, турбизнеса, но и английскому языку, чтобы не было препятствий для общения с иностранцами. Сейчас в ассоциации состоит пять крупных коммерческих туристических компаний – все, кто их возглавляет, ранее успели поработать в ассоциации и набраться опыта по различным направлениям. У нашей компании есть представительства в Таджикистане и Кыргызстане. Основное направление – туры по Кыргызстану, Таджикистану и Узбекистану, но главный ориентир – именно Памир. Тут наши корни. Как коммерческая организация компания работает с 2014 года. Но, если честно, самостоятельное плавание не вызвало больших сложностей, потому что за годы работы в ассоциации «кухню» туризма изучили хорошо. Конечно, как и в любом бизнесе, есть конкуренция, куда же без нее. Попадаются и те, кто откровенно демпингует за счет низкого сервиса. Но с нами работает ряд международных туроператоров, для которых важна не столько цена, сколько качественный сервис и безопасность туристов.

– Какие туристы едут на Памир и зачем?

– Часто бывают европейцы. В основном, это туристы – те, кто уже побывал во многих местах мира и ищет чего-то нового, эксклюзивного, они знают, что такое «туризм». Те, кто привык отдыхать в комфорте, сюда не заглядывают, эта программа не для них. Вообще, сезон длится примерно с апреля, как сходит снег, и до октября. Самый пик приходится на летние месяцы и сентябрь. В среднем, за это время проходит 35 туров разной продолжительности. Минимальная продолжительность – неделя, но бывает, что поездки длятся и 10 дней, и 15, в зависимости от маршрута и пожеланий заказчиков. В среднем, тур – две недели. Стоимость напрямую зависит от объема включенных услуг – кому-то требуется только водитель и транспорт, а кто-то заказывает поездку от аэропорта до аэропорта с размещением и питанием.

Есть несколько популярных маршрутов – из Душанбе в Бишкек, с заездом в интересные локации, покороче – из Оша в Душанбе или в обратном направлении. Через Памир всего две дороги – прямая вдоль реки Гунд и вторая по Вахан-скому коридору (вдоль таджикского берега реки Пяндж и афганской границы).

– Много налогов платите?

– Большинство компаний работает по упрощенной форме. Мы оплачиваем 6% от общей стоимости тура, потом уже после вычета всех расходов (остается «заработок» компании около 10% от изначальной суммы) платим еще подоходный налог в размере 25%.

– Помогает ли как-то государство развитию туризма и бизнеса?

– 2018 год президентом Таджикистана объявлен годом туризма. Те компании, которые с этого года начали работать в данной сфере, на пять лет освобождены от уплаты налогов. «Старичкам» подобных преференций нет. Единственно, в последние пару лет уменьшилось количество проверок в различных инстанциях и вести бизнес стало легче.

– Как повлияло развитие экотуризма на уровень жизни в регионе?

– Очень сильно. Например, сейчас в Мургабе более 20 гостевых домов, владельцы которых отлично знакомы с правилами гостеприимства, знают, как выстроить сервис, проходили специальное обучение и тренинги. Раньше таких домов не было вовсе. Минимально за сезон в одном гостевом доме останавливается 10 туристов. Средняя цена за пребывание – $10. Для жителей нашего района, где работы практически нет, это очень существенная прибавка. Кроме того, активно работают гиды и водители, которые, собственно, и возят туристов по горным дорогам. В среднем за сезон один водитель зарабатывает от $1,5 тыс. до $3 тыс. Только в нашей компании работает 20 водителей, еще около 30 человек – в четырех других компаниях аналогичного профиля.

Монетизация науки

Если в Казахстане нет производства – значит будет меньше конкурентов

Практикующий химик-технолог выпускает косметику, средство для депиляции, чистящую пасту для рук и многое другое под маркой «Made in Kazakhstan». Николай Верещагин в беседе с «Къ» рассказал о том, как можно химику заработать в Казахстане.

Айгуль ИБРАЕВА

– Николай, расскажите немного о себе. Кем вы себя позиционируете?

– Я никогда не позиционировал себя как предприниматель. Нам, химикам, дан определенный дар, но он не заключается в том, чтобы где-то купить подешевле, а потом продать подороже. И поэтому говорить о том, что ты бизнесмен, достаточно тяжело. В первую очередь, я занимаюсь разработкой, внедрением, и только потом – предпринимательством. Это всегда было неким побочным действом в моей деятельности.

– Но если вы сами курируете все стадии разработки, внедрения и продвижения, то почему нельзя назвать себя бизнесменом?

– Одному все полностью охватить невозможно. Я очень плох в продажах. Поэтому у меня есть талантливейшие партнеры, которые занимаются продажами и продвижением наших товаров.

– Что побудило вас связать свою жизнь именно с химией?

– Ну, во-первых, нельзя отказаться от того, что у тебя в крови. У меня в семье одна половина была медиками, а другая – военными. Медицина, по-моему, неблагодарная штука, там простора для продвижения своих идей не так много. Но моя мама была фармацевтом, она мне и дала основные зачатки профессии. Химические эксперименты я начал проводить еще лет в десять, потом была лабораторная химия, с класса пятого, и теоретическая, естественно, с восьмого. Далее – олимпиады, различные проекты и, как следствие, выбор профессии и поступление в вуз.

– Когда вы поняли, что можете из того, что умеете, делать деньги?

– Вот именно, сначала нужно понять, что ты умеешь. Превратить знания и умения в деньги крайне сложно, если ты не знаешь, где и кому они могут приносить практическую пользу. Меня же всегда больше привлекала именно прикладная сторона науки – то, как можно применить ту же химию.

Во время обучения в магистратуре я выиграл научно-исследовательский грант Фонда Первого Президента РК – Елбасы. Помню, была большая выставка из 73 проектов, а деньги выделяли только на три. У меня был проект по агропромышленному комплексу. Получить научно-исследовательский грант, будучи магистрантом первого курса, чего-то да стоит. Это дало очень хороший толчок для понимания того, что я могу.

– Когда именно вы решили, что хотите открыть свое дело?

– Наверное, через год работы в лаборатории. Я понял внутреннюю структуру научных проектов и для себя решил, что это немножко не мое. К примеру, ты в этом месяце пишешь, выжимаешь из себя все, чтобы сделать идеальный проект, – а он не проходит, и ты понимаешь, что у тебя толком ничего нет. Свою лепту внесло и то, что не всегда были понятны причины отклонения актуальных и хорошо написанных проектов. Научно-исследовательской деятельностью я начал заниматься уже вне стен лаборатории.

– Где взяли первоначальный капитал?

– Изначально у меня не было понимания того, что я хочу работать именно в индустрии красоты. Предприятия, над которыми мы сейчас работаем – далеко не первые наши проекты. Мы начинали с чистой разработки технологий, чаще всего с полной продажей авторских прав. Затем я выступал в качестве трабл-менеджера – встречался с разными людьми, в том числе с первыми лицами предприятий. Они заказывали модификацию процессов либо разработку новых технологий для своих производств. После стали появляться люди, которые очень хотели что-то сделать, но у них не было ресурсов, чтобы оплатить мои услуги. И я начал входить в новые предприятия как учредитель. Последнее предприятие было запущено уже по другому принципу – я промониторил рынок, пообщался с людьми, им понравилась идея, и мы запустились. Суть в том, что раньше это были проекты, направленные сверху вниз – люди ко мне приходили с идеями, я их воплощал, и затем мы вместе их реализовывали, а здесь я пришел с идеей к людям, которых знал. Так все и началось.

– Сколько вам понадобилось времени, чтобы запустить производство косметических средств с нуля?

– Все зависит от масштабов производства. Например, если говорить о среднем производстве, которое выпускает 15–20 тыс. единиц продукции в месяц, нам понадобилось десять месяцев. Это поиск здания и его ремонт, поиск оборудования, реактивов, персонала и всего остального, учитывая, что производство все это время бесперебойно финансировалось за счет субсидий.

– Как много нужно инвестиций, чтобы запустить одно производство?

– Запустить среднее производство на самоокупаемость с нуля практически невозможно. Чтобы стартануть со среднего производства, оно должно быть подпитано чем-то еще, например, государственными заказами, либо иметь уже наработанную сеть реализации. Нужно отталкиваться от малых производств, с ними все просто. К примеру, были прецеденты, когда стартовали в гараже, там вложений было минимум. Я думаю, чтобы запустить простой смесевой продукт, не требующий каких-либо сертифицированных производств, который можно делать, образно говоря, на коленках, в малом помещении, понадобится от 2 до 4 млн тенге.

Фото: shutterstock.com/Motortion Films

– Расскажите о проектах, которые вы курируете сейчас.

– В одном производстве мы работаем командой, которая состоит из трех химиков-разработчиков. У всех разные сегменты, так как производство достаточно большое. Основное направление, где я занимаюсь ведением и где я технолог – это выпуск парфюмерно-косметической продукции. Второе производство также связано с индустрией красоты – это компания, выпускающая продукцию для шугаринга.

И третье – производство специальной чистящей пасты для различных поверхностей. Это моя идея. Я ее предложил, люди оценили, так как продукт, в принципе, интересный, в то же время он очень простой и понятный. Понятно, кому он нужен, что с ним делать, и что он будет хорошо продаваться как в централизованных производствах, так и на масс-маркете. Все три производства являются полностью казахстанскими.

– На рынке много популярных и раскрученных брендов. Чем интересна именно ваша продукция?

– В основе производства косметики лежит идея введения в состав минерала, который встречается всего в двух местах планеты – шунгита. Этот лечебный минерал может быть использован где угодно – начиная от косметики и заканчивая резиной. Наш продукт сделан немного из других компонентов, чем классическая паста, поэтому дешевле. Он имеет определенное количество специальных составляющих, которые выводят его на уровень с профессиональными марками. По факту – это очень хорошее качество по приемлемой цене.

– За счет чего продукт дешевле?

– За счет особенностей технологии. Я знаю, из чего делают обычные пасты, и я знаю, из чего сделан мой продукт. Я его создавал в течение пяти месяцев. Тогда было разработано три вида различных по плотности паст. Сейчас их уже шесть, плюс целая серия цветных, специальных паст, вспомогательные продукты и т. д. В настоящее время активно занимаемся уже химическими и энзимными пилингами. Самое интересное в этой индустрии – когда девушки советуются со мной, с мужчиной. Это ломает стереотипы.

– Кстати, о стереотипах. Принято считать, что в Казахстане нет производства. Не страшно было идти в эту сферу?

– Это хорошо, если в Казахстане нет производства – значит будет меньше конкурентов. Сложность в том, что у покупателей в сознании есть блок: все казахстанское – плохое. Но, кстати, изменению ментальности людей очень помогает программа «Сделано в KZ», те же эмблемки в магазинах. Я сам встречал людей, которые возьмут казахстанское, даже если оно будет немножко дороже.

– Пользовались ли вы какими-либо инструментами господдержки?

– Мы планируем работать с палатой предпринимателей, сотрудничаем с различными структурами, такими, как Фонд науки. Может, я просто не знаю, но, по-моему, всеми этими программами удобно пользоваться тогда, когда у тебя уже есть накатанное производство, которое ты хочешь масштабировать.

– С какими трудностями вы сталкивались при запуске и реализации проектов?

– Первая сложность, с которой сталкиваются все производства – это отсутствие технологического решения. Опять-таки, учитывая, что я и есть человек, который это решает, у нас таких трудностей не было. Просто нужно было определенное количество времени для решения тех или иных задач.

Естественно, бюрократические моменты – стандартизация помещения, сертификация продукции и т. д. Не скажу, что это суперсложно, но неизбежно и отнимает много времени и сил.

– Какова маржинальность производства?

– Здесь все очень просто. Если тебе не нравится твоя маржа – снижай расходы. Если расходы снизить не можешь – поднимай цену. Если не можешь поднять цену – довольствуйся тем, что есть. Цену определяет рынок, а с расходами нужно работать ежедневно, это та же оптимизация, модернизация и т. д. Элементарно – изменение технологии в нашем случае позволило снизить цену продукта в два раза. Все зависит от продукта. К примеру, производством жидкого мыла для рук заниматься, по-моему, не стоит, потому что маржинальность здесь при бешеном рынке предложений будет в районе 10–20%, и то маловероятно.

– Что вы посоветуете тем, кто хочет попробовать стартап именно в производстве?

– Самый правильный совет – если вы начали, то никогда не бросайте. В производстве нет такого, что «не получилось – давайте бросим». Активы, вложенные в производство, несколько иные, чем в торговле. Один только ремонт спецпомещения может стоить до полутора миллиона тенге, еще нужно обеспечить требования пожарной безопасности, СЭС и т. д. Нужно работать и верить. Начинать производство, если ты не веришь в продукт или в то, что у тебя получится, не стоит. Наверное, многие и не начинают, потому что это долгая, муторная и очень кропотливая работа. Каждый день мы сталкиваемся с неожиданными трудностями. Поэтому, чтобы добиться успеха, в него нужно очень верить.

Психи против пришельцев

Фото: www.kinopoisk.ru

Снять ремейк или продолжение культового кино – дело хлопотное. Ибо смотреть его будут более чем пристрастно. И ошибок не простят. Даже самых маленьких. Для перезапуска «Хищника» студия 20th Century Fox решила нанять мастера бадди-муви Шейна Блэка, что оказалось стопроцентным попаданием.

Елена ШТРИТЕР

«Хищник» – это одно из воспоминаний раннего детства. Фильм был на видеокассете, которые тогда засматривали до дыр. Что неудивительно – кассеты еще были на вес золота. Так вот, я до сих пор помню то ощущение ужаса, когда инопланетный монстр охотился на храброго Шварценеггера. И вот смотрели же фильм неоднократно, но каждый раз все равно почему-то шепотом подсказывали герою Шварца: «Да сзади же! Повернись!»…

С тех пор прошли годы. За спиной великое множество всевозможных фантастик-триллеров-хорроров, но этого «Хищника» я действительно ждала. Как оказалось, не зря.

На волне кассового успеха боевика «Железный человек-3» (2013), который поставил **Шейн Блэк**, кинокомпания 20th Century Fox предложила режиссеру примерно за такой же бюджет снять новый фильм серии «Хищник». Блэк немедленно согласился, ведь «Хищник» – знаковая для него картина: в 1987 году режиссер дебютировал в оригинальной части с Арни как актер. Помните того очкастого шутника Рика Хокинса, павшего смертью храбрых в лесах Гватемалы? Но если сначала планировалось сделать перезагрузку серии «Хищник», то Шейн Блэк написал полноценное продолжение истории. Решение это оказалось удачным. Несмотря на то, что с оригинальным «Хищником» **Джона МакТирнана** у «Хищника» Шейна Блэка мало общего.

Во-первых, новый «Хищник» – это типичный фильм Шейна Блэка. И проявляется это в первую очередь в потрясающих диалогах главных героев, которые откровенны, грубы и прямолинейны. А во-вторых, опять же в лучших традициях Блэка, новый «Хищник» – это комедия, плотно нашпигованная чернейшим юмором высокого качества.

Но самое главное, на этот раз «Хищник» – это не торжество маскулинности, а фильм, носящий ярко-выраженный антимилитаристский настрой. Поскольку все герои картины (а так, на минуточку, это бывшие крутые военные) – яркая иллюстрация того, что война – это ни капли не романтично и не благородно.

Сюжет. Космический корабль пришельцев терпит крушение где-то в Мехико, нагло сорвав спецоперацию по обезвреживанию наркокартеля. Снайпер Куин МакКена (**Бойд Холбрук**) – единственный, кто выживает после столкновения с пришельцем. Оклемавшись, он разживается частью инопланетной снаряги и по-тихому отправляет ее посылкой до востребования. И не зря. Потому как вместо ордена наш герой получает направление в… психушку (исключительно ради соблюдения секретности).

Фото: www.kinopoisk.ru

И вот пока МакКена на веселом автобусе в компании бывших военных с пошатнувшейся психикой отправляется в дом скорби, хищника исследуют в суперсекретной лаборатории. Хищник, как водится, не вовремя приходит в себя и «делает ноги», попутно покрошив сотрудников лаборатории в винегрет. И все бы у незадачливого инопланетянина сложилось, но на его беду он столкнулся с веселым автобусом…

В то же время сын МакКена (**Джейкоб Тремблей**) случайно распаковывает папину посылку и, в считанные секунды разобравшись в технологиях и языке пришельцев, чисто случайно вызывает на Землю еще более совершенного хищника, попутно подтверждая гипотезу о том, что аутисты – это следующая ступень эволюции. В общем, Куину МакКене и Ко придется не только отловить сбежавший объект экспериментов, но и защитить ребенка от его соплеменника.

Первые две трети фильма на экране творится какой-то нереальный трэш. Герои бьют все рекорды по абсурдности и нелогичности, но делают это настолько обаятельно, что это даже восхищает. Более того, на фоне автобуса психов, регулярно размазывающий кого-нибудь по стенам хищник («Раз он получает удовольствие от охоты, то он не хищник, а охотник») выглядит не то что не пугающе, а так… фоном. От этого несколько драматичный финал картины смотрится как-то неожиданно.

При этом Шейн Блэк не поскупился на экшен-сцены, где есть и сражения людей с хищниками, и людей с людьми и даже хищников с хищниками. Ага, оказывается, хищник хищнику отнюдь не друг, товарищ и брат. Найдется время и для другой инопланетной живности…

Конечно же, умный Блэк сделал акцент не на пришельцах и элементе фантастики, а на человеческих отношениях. И так же, как и в первой картине, каждый из героев – МакКена, его сын, биолог Кэйси, вся команда веселого автобуса – становится, по меньшей мере, твоим приятелем, за которого ты искренне переживаешь. В итоге «Хищник» Шейна Блэка – это тот самый случай, когда пришли ради кровавой бани, а остались ради комедии. И ни капли не пожалели о смене формата.

Кстати, последние кадры явно намекают на зарождение франшизы. И знаете, почему бы и нет?

Клюшки к бою

В Алматы завершился XIV Международный турнир по гольфу среди профессионалов Kazakhstan Open в рамках European Challenge Tour

Кубок «Байтерек» в этом году уедет в Шотландию. Его обладателем стал Лиам Джонстон, победивший с результатом 264 удара (-24). Это новый рекорд турнира за все годы его проведения. Прежний рекорд Kazakhstan Open принадлежал Алваро Веласко (-21).

Анна ЭМИХ

Фото: Олег СПИВАК

Четыре дня профессиональные игроки из разных стран соревновались за главный приз в 72 тыс. евро на поле одного из красивейших гольф-клубов Казахстана «Жайляу». 18 полей клуба расположились на 82 гектарах. С каждого поля открывается потрясающий вид на горы. Помимо этого, на территории гольф-курорта есть пять искусственных озер и проложены русла рукотворных горных речек. Но особой гордостью клуба можно назвать то, что каждое поле отражает почерк легенды мирового гольфа Арнольда Палмера.

В общем, колоссальное удовольствие от пребывания на турнире получили не только игроки, но и болельщики. К тому же погода в этом году выдалась просто замечательная.

Гольф нельзя назвать игрой динамичной, шумной и быстрой. Но вместе с тем ей также не чужд азарт, особые правила и нормы, целая проработанная система этикета, присущая только этой игре. Kazakhstan Open-2018 не разочаровал болельщиков. В этом году турнир порадовал накалом страстей, напряженной борьбой и постоянными сменами лидеров.

В первый день турнира единоличное лидерство захватил 26-летний гольфист из Германии **Моритц Ламперт**. По итогам раунда турнирную таблицу возглавили сразу два английских гольфиста: **Макс Оррин** и **Том Льюис**. Третий раунд Kazakhstan Open-2018 оказался счастливым для американского гольфиста **Шона Крокера**. А закончился турнир победой **Лиама Джонстона**.

Надо сказать, что за этого обаятельного шотландца болели многие. Помимо кубка «Байтерек» и призовых 72 тыс. евро победа принесла ему еще и подъем в рейтинговой таблице, и билет в European Tour.

«Вся прелесть Kazakhstan Open заключается в том, что каждый игрок, сыграв здесь, приобретает возможность получить билет на European Tour. Благодаря этому турнир знаменит во всем мире. В начале недели Лиам занимал сороковое место, сейчас – четвертое. То есть, он в любом случае попадет в топ-15 игроков и примет участие в European Tour», – отметил директор European Challenge Tour **Алан де Солтре**.

Сам Лиам подчеркнул, что качество феервеев и гринов было на самом высоком уровне, а также сообщил о своем намерении потратить выигрыш на приобретение нового автомобиля.

Второе место и приз в размере 49,5 тыс. евро достались англичанину **Тому Мюррею**. А вот третье место в этом году разделили сразу два игрока: 27-летний англичанин Том Льюис и 22-летний американский гольфист Шон Крокер, получившие по 29,25 тыс. евро.

Что касается казахстанских игроков, то в первый день турнира лучший результат показал 17-летний **Марат Багтжанов** – 82 (+10), который дебютировал на Kazakhstan Open после второго места на первенстве Казахстана среди любителей. Однако, к сожалению, ни один из наших гольфистов, принимавших участие в турнире, не смог пробиться в финальную часть Kazakhstan Open-2018.

«Конечно, на таком турнире я впервые. Эмоций много и они очень неоднозначные. Когда человек выигрывает – это супер. Когда проигрывает, то получает четкое знание, над чем ему еще надо работать и какие цели перед собой ставить. Самые главные ощущения от турнира – это, во-первых, очень сложные поля, а во-вторых, высокий уровень игроков. Я понял, к чему мне надо стремиться, и уже составил тренировочный план на следующий год. Надеюсь, года через два мы увидим нашу сборную на турнирах самого высокого уровня», – отметил Марат Багтжанов.

Помимо этого нынешний турнир запомнится несколькими hole-in-one. В первый день турнира hole-in-one на 17-й лунке сделал Том Льюис. Удачливый гольф-профессионал из Англии сделал эйс на 167 ярдов девятым iron. Событием второго дня турнира стал hole-in-one на этой же лунке от французского гольфиста **Джерома Ландо Казанова**, который сделал девятым же iron на 151 ярд. Украшением третьего раунда стал альбатрос в исполнении **Гэвина Мойнихана**, сделавшего второй удар на шестой лунке (пар 5) – шестой iron дальностью 206 ярдов.

Команда «Мечты» приняла участие в Astana Marathon-2018

В минувшие выходные в Астане состоялся ежегодный международный марафон Astana Marathon-2018. В массовом спортивном состязании приняла участие команда республиканской сети магазинов электроники и бытовой техники «Мечта».

Мадина МАМЫРХАНОВА

Для трети команды бег стал частью жизни. Ежедневным тренировкам они посвящают около двух часов. Именно они сообщили руководству компании о желании принять участие в астанинском марафоне. Вопрос был вынесен на обсуждение, тогда же всем сотрудникам было объявлено, что в скором времени состоится марафон и все желающие могут принять в нем участие, а компания выступит в качестве спонсора.

«В итоге сформировалась команда из 31 человека, шестеро из них были заявлены на полный марафон 42,2 км, остальные на дистанцию в 10 км. Мы подали корпоративную заявку. Для тех, кто впервые участвует в забеге, организовали тренировки. Готовили их наши постоянные бегуны. Они проводили подготовительные занятия, тренировали наших новичков», – рассказал HR-директор компании «Мечта» **Асхат Адильбаев**.

Возрастной диапазон команды широк: от 22 до 52 лет. Как говорят участники команды – это своего рода посыл о том, что начать вести здоровый образ жизни, заниматься активно спортом можно всегда, везде и любому.

Для 52-летнего **Тасболата Дюсембаева** нынешний забег третий по счету. До этого он преодолел алматинский марафон и BI Marathon.

«Бегаю давно, начал с 10 км, потом пробежал полумарафон, а затем уже решил пробежать полный марафон. Цель – принять участие в ультрамарафоне, где бегуны преодолевают дистанцию в 60 км, ведь спорт – это движение, а движение – жизнь. Мне лично бег дает молодость, энергию и бодрость», – сказал он.

А вот для старшего специалиста по программе лояльности компании «Мечта» **Айганым Абиловой** – это первый забег. К нему она тщательно готовилась: за месяц до старта начала ежедневно бегать, училась ставить дыхание, распределять нагрузку.

«Девиз нашей компании: «Качество во всем!», а спорт однозначно повышает качество жизни человека, мы за здоровый образ жизни и своим примером стремимся внести свой вклад в улучшение здоровья соотечественников», – подчеркнула она.

Марафонцы своим примером также воодушевили болельщиков команды. Многие из них решили принять участие в забеге следующего года.

«До этого никогда не задумывался об этом. Но перед глазами пример коллег. То есть, я увидел, что это, в принципе, возможно. Можно развить физическую подготовку и участвовать в таких мероприятиях», – отметил проект-менеджер «Мечты» **Бекзат Пазылханов**.

Astana Marathon проходит с 2009 года и является самым масштабным спортивным состязанием в столице Казахстана. В целом в Astana Marathon-2018 приняли участие около 5 тыс. человек из 37 городов Казахстана и зарубежных стран. Из них порядка 800 участников пробежали полный марафон. Организаторы марафона разработали маршрут таким образом, чтобы показать бегунам основные достопримечательности города: Дворец мира и согласия, мечеть Хазрет Султан, «Байтерек», Назарбаев Университет, стадион «Астана Арена».