ДЖОРДАН КАРАМАЛАКОВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ IATA: «НЕ НАДО ПРО ТО, СКОЛЬКО ПЛАТЯТ АВИАКОМПАНИИ ПРАГЕ. ЭТО МАНИПУЛЯЦИИ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №48 (772)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА № 48 (772), ЧЕТВЕРГ, 6 ДЕКАБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: КАК ЭХО G20 МОЖЕТ ОКАЗАТЬ ВЛИЯНИЕ НА КАЗАХСТАН 03

ИНВЕСТИЦИИ: ТРИ ДНЯ, КОТОРЫЕ ПОТРЯСУТ РЫНОК 04

КОМПАНИИ И РЫНКИ: БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ УСТУПАЮТ НАЛИЧНЫМ ПЛАТЕЖАМ 07

АГРОСЕКТОР: КАЗАХСТАНСКОЕ МОЛОКО ВНЕ ИГРЫ В ЕАЭС 10

* Бриф-новости

Народ в помощь

Министерство юстиции намерено в следующем году апробировать новый механизм разработки законопроектов: специальная программа будет отбирать в соцсетях наиболее актуальные проблемы, требующие разрешения на законодательном уровне, а также рекомендовать разработчикам экспертов, которые будут подключены к заседаниям рабочей группы онлайн.

>> 2

Возвращение золотого стандарта

С 30 ноября вступило в силу постановление Национального банка РК, которое предусматривает реализацию золотых мини-слитков через небанковские обменники валюты. В Ассоциации обменных пунктов Казахстана ответили на вопросы «Къ».

>> 2

Перемирие доллару не на пользу

Соглашение между Си Цзиньпином и Дональдом Трампом по приостановке торгового противостояния вызвало всемирное ликование, которое означает усиление рисковых настроений. В результате доллар повсеместно слабеет, особенно в сравнении с «сырьевыми долларами» и валютами развивающихся рынков.

>> 4

Последователи Мавроди

Доверчивые казахстанцы в поисках легких денег все чаще становятся жертвами финансовых пирамид. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры РК, за шесть месяцев 2018 года число таких правонарушений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 28,6%. «Къ» собрал данные о десяти последних громких уголовных делах по созданию финансовых пирамид в Казахстане.

>> 6

Зарядись по полной

В Алматы открыта первая мультитопливная АЗС, оснащенная промышленной скоростной зарядкой для электромобилей мощностью 50 кВт, позволяющей в течение получаса зарядить машину. Причем бесплатно.

>> 7

Экосистемы в стране чудес БВУ

На VIII Конгрессе финансистов Казахстана Данияр Акишев заявил, что Национальный банк занялся построением общей инфраструктуры для экосистемы. Значит ли это, что регулятор решил составить конкуренцию БВУ, что об этом думают финансисты и как создание разных экосистем отразится на потребителях?

>> 8

Нацбанк: Арендное жилье получат не все желающие

Государственная поддержка ипотечных заемщиков с самого начала вызывала споры в обществе. О том, как будет реализовываться последний этап этой поддержки, о возможном раскрытии банковской тайны, а также о том, будет ли продлена программа рефинансирования валютных займов, рассказал начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка Казахстана Александр Терентьев.

>> 9

Государство попросили на выход

Эксперты Всемирного банка считают самой необходимой для казахстанской экономики мерой массированный выход государства из числа собственников хозяйствующих субъектов. Мол, патернализм министерств и ведомств в отношении к «своим» предприятиям и организациям убивает конкуренцию и мешает избавиться от нефтяной зависимости.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Ведущий экономист ВБ по Центральной Азии **Хулио Ревилла**, комментируя корректировку прогноза роста ВВП страны в этом году, заметил, что она привязана к росту нефтедобычи, при этом Казахстану так и не удалось преодолеть растянувшийся на 20 лет спад роста производительности. Снижение реального роста ВВП Казахстана до 4,1% в первой половине этого года с 4,3% в аналогичном периоде 2017 года эксперты Всемирного банка считают серьезным сигналом для Астаны. По их мнению, хотя чистый экспорт, подкрепляемый ростом нефтедобычи и улучшением условий торговли, а также притоком инвестиций, которые выросли за год на 30%, способствует общему экономическому росту, внутреннее потребление продолжает снижаться.

2 >>

Фото: shutterstock.com/Andrey Orekhov

Самые локализированные автомобили на «Аллюре»

Переход на мелкоузловую сборку позволил ГК «Аллюр» привлечь в страну иностранные инвестиции крупнейшего холдинга Китая

В нашей стране любую автосборку принято называть отверточной, не делая разницы между крупным (SKD) и мелким (CKD) узлом. Особенно любят рассуждать об этом либо диванные критики, которые не особо разбираются в тонкостях автопроизводства, либо те, кто утверждается за счет малейших неудач пионеров автопрома.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Есть отдельная категория, которой импонирует кидать камни в первооткрывателей, прикрывая свою несостоятельность. Но цель материала ни в коем случае не судить ни первых, ни третьих. И те и другие не верят в локализацию, в мелкоузловое производство – отсюда и зародился лейтмотив материала. В нем мы расскажем о том, что дала автопрому мелкоузловая сборка.

Мелкоузловая сборка – это, ни много ни мало, следующая ступень эволюции автопрома. Причем если для потребителя переход на эту ступень означает возможность купить автомобиль по более низкой цене, то в рамках государства все гораздо масштабнее.

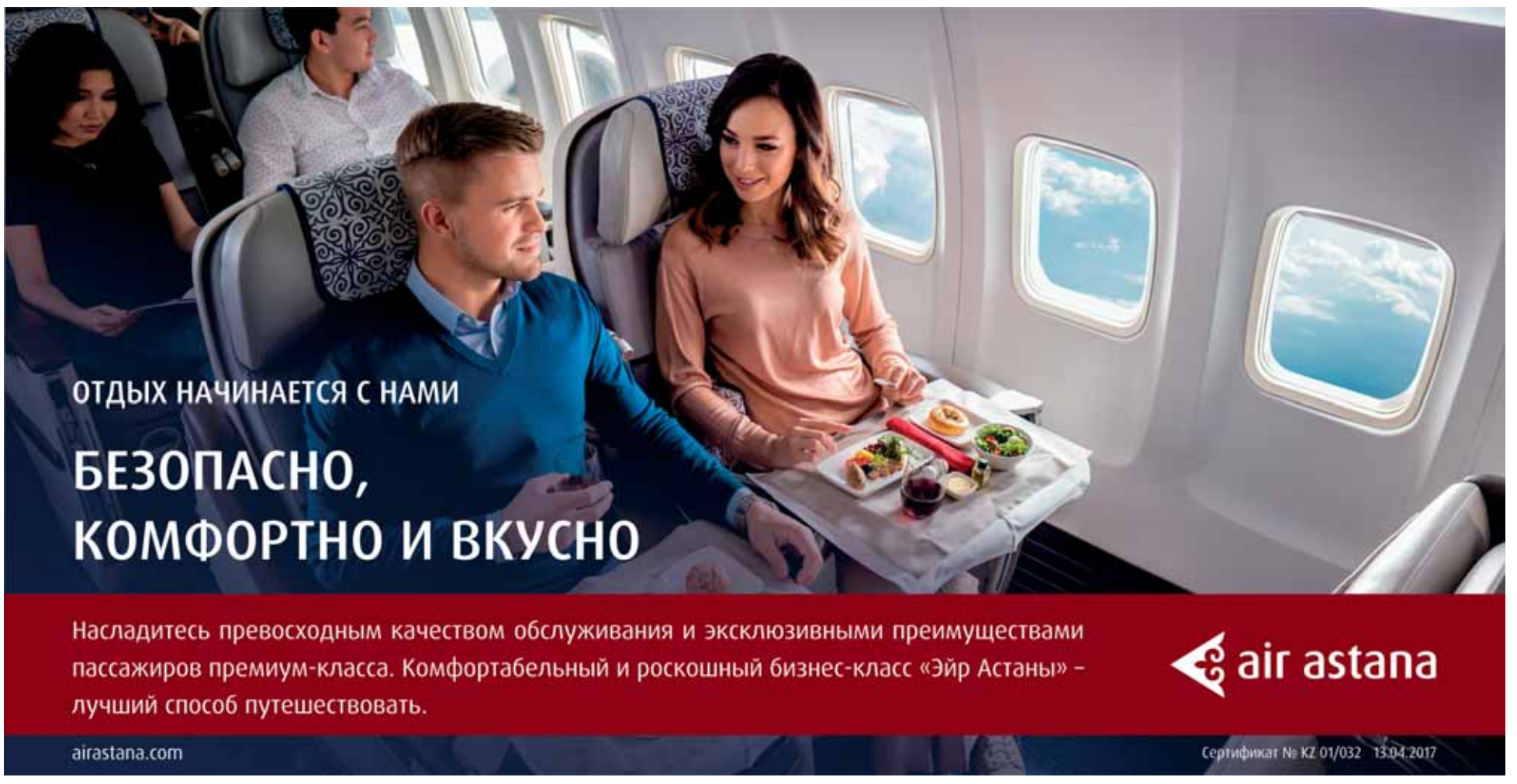
Казалось бы, и то и другое – это не производство, а сборка. Однако мелкоузловая сборка, в отличие от крупноузловой, позволяет значительно увеличить локализацию продукта, что приводит к мультипликативному эффекту, при котором с развитием автомобильной промышленности развиваются и смежные производства. Это, в свою очередь, влечет за собой создание новых рабочих мест и увеличение налоговых поступлений в бюджет. Кроме того, возможность выхода на внешние рынки привлекает инвестиции и открывает доступ к новым технологиям.

Статистика

На сегодняшний день 19,3% машиностроения РК составляет автопром. Производство 10 месяцев 2018 года уже превышает производство 12 месяцев 2017 года на 32%, или почти 6 тыс. единиц. А если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, то этот показатель увеличился почти вдвое: за 10 месяцев текущего года казахстанскими автозаводами произведено 25 897 единиц техники (всех типов ТС) (против 15 051). Наибольший рост производства демонстрируют костанайский «СарыаркаАвтоПром» +132%, «СемАз» +151%, Daewoo Bus +9% к результатам прошлого года.

Каждый второй проданный автомобиль в стране – казахстанского производства. Это 23 595 автомобилей, или 48% всего рынка (увеличение доли на 12% по сравнению с январем – октябрем 2017 года аналогичным периодом прошлого года). При этом продажи Hyundai выросли в 3 раза, Jac – в 2 раза, Ravon – в 1,2 раза, Lada – в 1,6 раза, Kia – в 1,3 раза.

2 >>



Народ в помощь

Гражданский сектор подключат к законотворчеству онлайн

Министерство юстиции намерено в следующем году апробировать новый механизм разработки законопроектов: специальная программа будет отбирать в соцсетях наиболее актуальные проблемы, требующие разрешения на законодательном уровне, а также рекомендовать разработчикам экспертов, которые будут подключены к заседаниям рабочей группы онлайн.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В ведомстве надеются, что апгрейд механизмов законотворчества поможет повысить стабильность законодательства: оторванность разработчиков законов приводит к тому, что законы постоянно приходится «реставрировать» поправками, дополнениями и т. д. По словам заместителя директора департамента законодательства Министерства юстиции Казахстана **Думана Сулейменова**, в Минюсте обеспокоены низким участием населения в обсуждении разрабатываемых нормативных правовых актов (НПА). На практике это выглядит так: министерство размещает НПА на своем сайте в свободном доступе, однако обратной связи от населения нет. А когда НПА вступает в законную силу, пройдя парламент, и какое-то время работает на практике, выясняется, что некоторые его нормы содержат не устраивающие гражданский сектор моменты, которые можно было бы устранить еще на этапе разработки. В ведомстве признают, что отсутствие интереса со стороны населения в большой степени связано с тем, что обыватели не видят в принимаемых НПА разрешения своих насущных проблем.

«Разработчики НПА – это, как правило, представители госорганов, которые сидят в министерствах; они отдалены от всей проблемы и обладают поверхностной информацией о ней, – признает представитель Минюста. – Мы сейчас хотим разработать систему, которая будет черпать информацию о той или иной проблеме из социальных сетей, потому что там зачастую поднимаются проблемы, с которыми люди, допустим, не пойдут жаловаться в администрацию президента, но обсуждать свою проблему в соцсетях обязательно будут», – отмечает он.

По замыслу Минюста система в автоматическом режиме будет исследовать социальные сети, отбирая наиболее обсуждаемые проблемы и аккумулируя информацию в базе. Параллельно система будет отбирать научную литературу по этой проблеме и опыт решения подобных вопросов в других странах мира – в итоге в автоматическом режиме будет формироваться основа для разработки законов и подзаконных актов, актуальных для большинства казахстанцев.

«Как нам обещали разработчики этой системы, возможности этого робота будут намного шире поисковиков «Гугла» и «Яндекса», и мы надеемся, что данная система станет хорошим инструментом для разработчиков», – подчеркнул замдиректора департамента Минюста.

Еще одно ожидаемое нововведение – это дискуссионная площадка: рабочие группы, которые сейчас при разработке законопроектов собираются физически в одном месте, планируется перевести в онлайн-формат. Это позволит сделать прения по НПА доступными не только представителям госорганов, но и общественным объединениям. Одновременно новая система позволяет обеспечить сохранность информации при смене разработчика: даже если исполнители проекта НПА в госоргане поменяются, то новый разработчик сразу будет владеть всем наработанным массивом информации по проекту закона, ему не придется собирать ее заново.

Заместитель руководителя аппарата Верховного суда Казахстана **Аслан Тукиев** отметил, что формально Казахстан продвинулся в плане всеобщего обсуждения законотворчества больше, чем многие страны мира.

«Проблема заключается в том, что содержание институциональных фильтров для законодательства не отвечает цели их создания: если вы зайдете на открытый сайт Минюста, где есть в свободном доступе тот или иной НПА, то самый обсуждаемый НПА не набирает более 5–10 комментариев и более пары сотен просмотров, – сказал Тукиев. – Это ярко характеризует интерес со стороны среднестатистического потребителя законотворческой деятельности к тому, что в ней происходит», – считает он.

По его оценке, отсутствие интереса со стороны населения к законам, по которым этому населению завтра жить, является следствием инфляции качества самих законов, которые у нас разрабатываются и направляются в парламент в течение пары месяцев. При том, что, по словам юриста, качественная разработка законопроекта должна занимать как минимум 6–12 месяцев, а за рубежом среднестатистический законопроект разрабатывается от 2 до 4 лет, при этом работа над отдельными документами длится десятилетия.

Судьи готовы проводить работу над чужими ошибками

При всей пассивности нашего гражданского общества в обсуждении вывешиваемых в интернете НПА есть одна категория граждан, не обладающих законодательной инициативой, но проявляющих недюжинную активность в попытках усовершенствовать законодательство. Речь идет о служителях Фемиды: по утверждению Тукиева, казахстанские судьи с момента открытия текстов будущих законов оставили под ними более 12 тыс. комментариев и замечаний.

И эта активность вполне объяснима: судьям каждый день приходится сталкиваться с последствиями несовершенства того или иного закона, поскольку при вынесении своих решений они вынуждены опираться на него – даже если видят, что какие-то нормы законодательства противоречат здравому смыслу. Представитель ВС подчеркнул, что не пытается пролоббировать вхождение судейского корпуса в число лиц, наделенных законодательными полномочиями, но использовать судебную практику при подготовке НПА просто необходимо.

«Судья – не лучший нормотворец, хотя бы потому, что он тоже в своем роде бюрократ, и у него есть собственный интерес, хотя и в меньшей степени, чем у представителя исполнительной ветви власти, – заметил Тукиев. – Но он лучший барометр и индикатор тех норм, в которых наблюдаются проблемы, потому что именно эти проблемы являются коллизиями и пробелами, которые судья вынужден преодолевать по конкретному делу, и для меня лично очень большой нонсенс, что эти знания и эта потребность остаются невостребованными при нормотворчестве. Этим, к сожалению, никто сейчас не занимается, а судьи жалуются на одни и те же статьи, которые представляют проблему даже не для судей, а для граждан, которые в своих доводах, в исковых обращениях пишут об одном и том же», – заметил он.

Возвращение золотого стандарта

С 30 ноября вступило в силу постановление Национального банка РК, которое предусматривает реализацию золотых мини-слитков через небанковские обменники валюты. В Ассоциации обменных пунктов Казахстана ответили на вопросы «Къ».

Ольга КУДРЯШОВА

– Как будет осуществляться реализация золотых слитков?

– В обменном пункте валют будет указана стоимость покупки/продажи слитков точно так же, как сейчас указаны курсы доллара, евро и т. д. Клиент озвучивает требуемый номинал, отдает тенге, получает слиток. Так же будет происходить и продажа слитка назад, в обменный пункт.

– В каких обменных пунктах можно купить золотые слитки?

– Все уполномоченные организации, изъявившие желание работать с золотом, могут присоединиться к программе. Если какие-то обменные пункты не работают со слитками с начала программы, они могут присоединиться позже – для этого нужно лишь заключить договор с местным филиалом Национального банка РК. Дополнительных требований к обменным пунктам у Нацбанка нет, все действующие обменные пункты соответствуют требованиям к реализации слитков.

– Слитки какого номинала на данный момент предлагаются в обменных пунктах и какова их приблизительная стоимость?

– На данный момент стоимость одного грамма золота, грубо говоря, составляет 15 тыс. тенге. В наличии имеются номиналы 10, 20, 50 и 100 гр. Также планируется выпуск пятиграммовых слитков, но когда это произойдет, зависит от самого Национального банка РК.

Стоит добавить, что стоимость покупки/продажи слитков будет определяться обменными пунктами самостоятельно, исходя из стоимости золота на Лондонской бирже, стоимости доллара к тенге на Казахстанской фондовой бирже, а также от спроса на сами слитки. При целостности защитной упаковки слиток можно так же легко сдать, как и купить, и получить деньги сразу, без каких-либо ограничений и задержек.

– К слову, существуют ли ограничения по количеству приобретаемых слитков? Какие документы необходимы для того, чтобы купить золото?

– Как таковых ограничений нет. При покупке слитков на сумму до 2 млн тенге документ, удостоверяющий личность, не требуется. Соответственно, если вы делаете покупку свыше этой суммы, необходимо предоставить документ.

Еще раз отмечу, что количество продаваемых слитков будет зависеть от спроса среди населения. Последующее перемещение, хранение, передача слитков отслеживаться не будут. То есть свой слиток можно будет отдать, подарить, перепродать и пр.

– В целом, на ваш взгляд, насколько остро стояла необходимость в реализации слитков через обменные пункты; для какой части населения будет интересна такая форма хранения средств?

– Покупка золотых слитков – это прежде всего способ сохранения капитала, хотя и нельзя исключить спекулятивную составляющую при резких изменениях цен на золото и стоимости доллара США к тенге. Вероятно, что такой способ хранения, а также заработка, будет интересен всем слоям населения.

«Самрук-Энерго»: запущены солнечная и ветровая электростанции в Алматы и Алматинской области

Запуск обеих станций прошел в Алматы в преддверии Дня Первого Президента

Солнечная электростанция (СЭС) мощностью 1 МВт расположена на территории Специальной экономической зоны «Парк инновационных технологий», а ветровая электростанция (ВЭС) – в районе п. Нурлы Енбекшиказахского р-на Алматинской области.

Солнечная станция расположена на площади около двух гектаров и состоит из 3608 фотоэлектрических модулей, установленных на металлоконструкциях двух типов – фиксированный и регулируемый угол наклона. Ветровая станция включает в себя две ветроэнергетические установки мощностью 2,5 МВт каждая, произведенные китайской компанией Gold Wind. По результатам проведенных 72-часовых комплексных испытаний и апробования солнечная и ветровая станции полностью готовы к эксплуатации.

Обе станции построены Китайской Народной Республикой на безвозмездной основе и передаются в собственность Казахстану в качестве подарка. Такое решение было принято между нашими странами еще в 2011 году после подписания соответствующего соглашения между правительствами Казахстана и КНР. Тогда в качестве операторов проекта были определены от казахстанской стороны – АО «Самрук-Энерго», а от китайской – компания Powerchina Zhongnan Engineering Corp. Ltd. Генеральным подрядчиком проектов выступила компания CITIC Construction Co., Ltd – одна из крупнейших государственных инвестиционных корпораций Китая, которая оказывает комплексные услуги в области строительства.

«Самрук-Энерго» со своей стороны создало все необходимые условия для проведения строительно-монтажных работ, в том числе обеспечило строительные площадки водоснабжением, электроснабжением, подъездной дорогой от трассы к площадке, а также оказывало необходимое содействие китайским партнерам в части таможенного декларирования оборудования, визовой поддержки, оформления необходимой документации, получения разрешительных документов, контроля качества выполняемых работ и т. д.

В итоге общими усилиями проект удалось реализовать в сжатые сроки. Так, строительно-монтажные работы по проекту СЭС 1 МВт начались в декабре 2017 года и завершились в октябре 2018 года, а по проекту ВЭС 5 МВт работы выполнялись с марта по ноябрь 2018 года.

По словам Председателя Правления АО «Самрук-Энерго» **Бакитжана Жуламанова**, Китайская Народная Республика является мировым лидером в развитии ВИЭ, вкладывая ежегодно миллиарды долларов в данное направление. И этот подарок от КНР укрепит сотрудничество обоих государств в данной сфере и принесет много пользы жителям Алматы и Алматинского региона.

– Казахстан уделяет большое вниманию развитию ВИЭ, – отметил на церемонии запуска станций Б. Жуламанов. – Государством поставлена задача к 2030 году увеличить долю ВИЭ в генерации энергии до 30%. «Самрук-Энерго» в этом направлении работает. Наша компания является лидером в области производства экологически чистой электроэнергии в республике, обладает соответствующими знаниями, опытом в сфере технического обслуживания, оперативного управления и ремонта объектов ВИЭ. На сегодня АО «Самрук-Энерго» реализовано два проекта в сфере ВИЭ: СЭС 2 МВт в городе Капшагай (ТОО «Samruk-GreenEnergy») и ВЭС 45 МВт в городе Ерейментау (ТОО «ПВЭС»). Только за 10 месяцев 2018 года выработка электроэнергии на этих объектах составила 134,4 млн кВт*ч.

На вопрос журналистов о стоимости энергии от новых электростанций глава «Самрук-Энерго» отметил, что данная получаемая энергия отдельно продаваться не будет – она будет поступать от станций в общую систему АО «Алматы Жарык компаниясы» и далее распределяться по всему региону.

– Эта солнечная станция может обеспечить электроэнергией около 300 подворий, – говорит **Ерсаин Ержан**, экономист ТОО «Samruk-Green Energy». – Для обслуживания станции достаточно всего трех человек: один наблюдающий и двое, осуществляющие непосредственно саму работу. Это сделано во избежание чрезвычайных ситуаций, чтобы три человека могли всегда оказать друг другу первую помощь.

Отметим, что сама станция изолирована от внешнего мира прозрачной сеткой, находящейся под напряжением. Журналистов предупредили, что во время экскурсии по станции притрагиваться к панелям и конструкциям запрещено, так как это может быть опасно для здоровья и жизни, ходить рекомендовалось строго по проложенным между солнечными панелями тропинкам.

– Здесь установлены фотоэлектрические модули двух типов: поликристаллические и монокристаллические, – продолжил Ерсаин Ержан. – Монокристаллические более дорогие, так как более энергоемкие в производстве и менее подвержены разрушению. Каждый фотоэлектрический модуль в год теряет примерно по 1% выработки. Такие электростанции работают по всему миру. Эта солнечная станция будет работать около 25 лет.

– Фотоэлементы станции выйти из строя не могут, они даже не требуют обслуживания, поэтому это очень удобный возобновляемый источник энергии, – присоединяется к разговору **Нурлан Жакин**, проектный менеджер ТОО «Samruk-Green Energy». – Из строя могут выйти только инверторы, которые преобразовывают электроэнергию из постоянного в переменный ток. На инверторы есть гарантия от производителя на пять лет. Но, как правило, у нас есть запас, и в случае необходимости вышедшие из строя мы отправляем на ремонт и сразу меняем их на новые. Так происходит непрерывное производство энергии.

Также, по словам Н. Жакина, объем производства электроэнергии станции зависит от уровня солнечного излучения в местности. В данном месте расположения станции достаточно хорошие природные условия. «Коэффициент используемой мощности летом может составлять до 25%, а зимой он может снизиться до 14–16%, – продолжает Нурлан Жакин. – Максимальное количество энергии станция может выдавать осенью и весной, когда яркое солнце, которое вдобавок отражается еще и от снега, и при этом на улице холодно. Угол наклона у панелей достаточный для самоочищения в случае снега и других осадков. В обслуживании станция очень простая, главное – следить, чтобы территория не зарастала травой во избежание сухостоя и, соответственно, пожароопасной ситуации. Кроме того, работники проводят протяжку болтов, болтовых соединений и регулярно проводят проверку электрооборудования».

По словам Ерсаина Ержана, в планах у компании есть потенциальный проект станции СЭС 416 киловатт, которая, возможно, будет установлена возле солнечной электростанции 2 мегаватт в Капшагае.

Самые локализированные автомобили на «Аллюре»

<< 1

Локализация автомобильного производства, согласно регламенту, подразделяется на два вида – локализацию процесса (окраска и сборка рамы, сборка и сварка деталей) и локализацию компонентов (аккумуляторы, шины, диски и т. д.). И чем выше доля содержания местных компонентов, тем устойчивее рыночная цена отечественных автомобилей от мировых валютных колебаний. По данным «СарыаркаАвтоПром» – единственного на данный момент отечественного предприятия, где налажена мелкоузловая сборка, – с переходом на мелкоузловое производство стоимость машинокомплекта уменьшилась в среднем на 15%.

На данный момент средний уровень локализации автопроизводителей в Казахстане составляет около 30%. По входящему в состав Allur Group производственному комплексу «СарыаркаАвтоПром» уровень местного содержания в производстве легковых автомобилей варьируется от 30 до 40%. В некоторых моделях производимой продукции он превышает 50%. Среди легковых автомобилей самым локализированным в Казахстане является JAC модели S3 – 36%. Это самый высокий процент локализации за всю историю мелкоузлового производства. По коммерческой технике максимальная локализация – у школьного автобуса на базе микроавтобуса Iveco Daily – 51%.

Создание рабочих мест

Переход на мелкоузловую сборку предполагает увеличение рабочих мест на предприятии. По данным «СарыаркаАвтоПром», число работников, производящих один автомобиль при мелкоузловой сборке, – 300 человек (количество комплектующих соответственно 1788 против 288, а количество операций для производства одного автомобиля – 1229 против 94). С переходом на мелкоузловое производство увеличение количества операций в производстве затрат на фонд заработной платы увеличилось в 20 раз.

При этом стоит учитывать, что одно рабочее место на заводе дает от 8 до 15 рабочих мест в смежных отраслях (сервис, продажи, логистика, страхование, банковский сектор, реклама, производство автокомпонентов).

Цифровизация производства

Кроме того, увеличение количества операций мелкоузловой сборки приводит к усложнению процесса производства, оснащению завода новыми технологиями и в конечном результате – цифровизации производства. А это один из основных трендов в мировой автомобильной промышленности. По сравнению с 2015 годом в 2020 году уровень затрат на цифровизацию в автопроме увеличится более чем в два раза и составит свыше $82 млрд. Такие данные приводятся в исследовании Digital Transformation of the Automotive Industry.

Экспорт

Однако снижение стоимости готового продукта, цифровизация производства и создание рабочих мест не единственные плюсы высокой локализации. Сейчас казахстанский автопром работает преимущественно на внутренний рынок. Но единственная возможность увеличить объемы производства, а соответственно еще больше снизить стоимость готового продукта – экспорт.

С 1 июля 2018 года для свободного обращения автомобилей на территории государств – членов Евразийского экономического союза (Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Кыргызстан) должно выполняться условие наличия технологических операций по сварке и окраске кузова и достижение уровня локализации производства от 50%. Речь идет о ввозе машин, собранных в одной из стран ЕАЭС в другую.

Достичь такого уровня локализации при крупноузловой сборке просто невозможно.

Инвестиции

В свою очередь высокий экспортный потенциал предприятия очень привлекателен для иностранных инвесторов, для которых (и это не секрет) сам по себе казахстанский авторынок малоинтересен по причине его относительно небольшой емкости.

Как показала практика, с выходом «СарыаркаАвтоПром» на определенный уровень локализации компания получила предложение о сотрудничестве от крупной международной компании в автомобильной отрасли – China National Machinery Import&Export Corporation (CMC). Вхождение CMC в капитал Allur Group позволит привлечь дополнительный объем инвестиций в $1,2 млрд, необходимый для увеличения локализации, развития производства автокомпонентов. Для этого также создана индустриальная зона, которая поможет предприятию к 2023 году увеличить существующие объемы производства автомобилей в шесть–семь раз, – а это уже шаг к созданию в Казахстане автомобильного производства полного цикла.

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: Шерхан ШОЛПАНКУЛ

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 14 600 экз.

Как эхо G20 может оказать влияние на Казахстан

Позитивным итогом саммита для нашей страны можно назвать рост фьючерсов на металлы

Прошедший в Аргентине XIII саммит «Большой двадцатки» может оказаться последним. Ожидаемое к весне 2019 года ухудшение торгово-экономических и военно-политических отношений между ведущими странами способно разрушить современную архитектуру мира. Новый кризис может сказаться и на интересах Казахстана.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В отличие от предыдущего саммита G20 в Гамбурге, на улицах Буэнос-Айреса беснующихся антиглобалистов и представителей левых движений практически не было. То ли активистам противников «Большой двадцатки» оказалось не по карману организовать массовый приезд своих сторонников в далекую страну Южной Америки, то ли сработало жесткое предупреждение аргентинского правительства, пообещавшего отправить на длительный срок осваивать пампасы всех, кто помешает проведению саммита. Все, что смогли сделать антиглобалисты, – это за два дня до приезда лидеров ведущих стран мира провести на одном из стадионов столицы Аргентины свой митинг протеста.

Вместе с тем нельзя не обратить внимание, что еще ни разу за 10 лет с начала проведения саммитов G20 в различных изданиях США и Западной Европы не появлялось столь много статей, ставящих под сомнение целесообразность самого существования «Большой двадцатки». Основных посылов всех материалов подобного рода два. В первом из них отмечается, что слишком уж разными являются страны G20 и не со всеми можно найти общий язык. А если и вести переговоры со «злодеями» вроде Китая, России или появившейся в их компании Саудовской Аравии из-за убийства Джамаля Хашогги, то только на двухсторонней основе и исключительно «с позиции силы».

Второй явно льет воду на мельницу антиглобалистов, подчеркивая, что текущее развитие мира делит мировое сообщество на бедных и богатых, тем самым угрожая разным странам планеты массовыми народными волнениями с их непредсказуемыми последствиями. Показательна в данном случае статья старшего научного сотрудника Института Манхэттена **Аарона Ренна** «Памятка лидерам G20: «Будущее работы» сейчас», которая неожиданно появилась в популярной у фермеров США газете Bangor Daily News. В ней, в частности, автор материала подчеркивает, что нарастающие социальные волнения угрожают не только экономическому развитию, но и политической стабильности мира. «Настало время для западной элиты признать, что социальные и политические последствия нынешнего консенсуса способны перевесить экономические выгоды. Человек живет не только ради показателей ВВП. Настало время участвовать в подлинной, продуктивной реформе, которая, не отказываясь от развития экономики, сфокусируется на социальных, культурных и политических аспектах гражданского здоровья», – отметил Аарон Ренн.

Во многом оба направления критики в адрес саммита G20 вполне обоснованы, что видно было и в Буэнос-Айресе 30 ноября и 1 декабря. Как-то странно было наблюдать, как ведущие мировые издания смаковали прилет президента Франции **Эммануэля Макрона**, которого «встретили» только служащие аэропорта столицы Аргентины в ныне символичных желтых жилетах, рассуждали об игнорировании друг друга со стороны глав США и России или оценивали качество лимузинов участников саммита G20. Наглядно было продемонстрировано и утверждение, что ныне все решается в ходе двухсторонних переговоров, а не за общим столом.

> Очевидно, что ближе к весне из-за возможного ухудшения обстановки в мире Казахстан может столкнуться с новыми вызовами. В частности, поскольку РК является союзником России, можно предположить, что на основании хоть и с трудом принятой лидерами G20 декларации ряд стран из «Большой двадцатки» может начать предъявлять претензии официальной Астане

К примеру, одним из главных событий саммита G20 в Буэнос-Айресе стали переговоры во время рабочего ужина между президентом США **Дональдом Трампом** и председателем КНР **Си Цзиньпином**. Длились они 2,5 часа. В итоге стороны пришли к соглашению приостановить введение новых ограничительных пошлин в отношении друг друга на 90 дней. Естественно, мировые рынки на это трехмесячное перемирие в торговой войне между США и Китаем отреагировали положительно. К примеру, сразу же подросли фьючерсы на медь, свинец, олово, цинк и даже алюминий, что, кстати, очень выгодно экономике Казахстана. Однако излишне расслабляться не стоит. Не факт, что уже после празднования Рождества и Нового года непредсказуемый в своих действиях 45-й президент Соединенных Штатов ради лозунга «Сделаем Америку вновь Великой» не изменит своего решения. Тем более что тому есть и определенные предпосылки. Уже после завершения встречи с Си Цзиньпином Дональд Трамп в своем Twitter'е написал: «Либо у нас будет РЕАЛЬНАЯ СДЕЛКА с Китаем, либо вообще никакой – в этом случае мы введем значительные пошлины на китайскую продукцию, поставляемую в США. В конце концов, я надеюсь, мы заключим соглашение – либо сейчас, либо в будущем». А чуть позже добавил: «…Китай не хочет тарифов!», вызвав смех у своих читателей, заметивших, что, в отличие от председателя Си, Трамп не умеет играть в шахматы.

Значимым для мировой экономики представляется и еще одно двухстороннее соглашение, достигнутое на полях саммита в Буэнос-Айресе. Речь идет о договоренностях между Россией и Саудовской Аравией по продлению сделки ОПЕК+ о сокращении добычи нефти. Несмотря на официальное заявление Катара о выходе из состава стран – экспортеров нефти с 1 января 2019 года, достигнутое согласие президента России **Владимира Путина** с наследным принцем Саудовской Аравией **Мухаммедом ибн Салманом** на мировых рынках несколько стабилизировало цены на нефть Brent в пределах $62 за баррель. Эта стабильность также выгодна Казахстану. Другое дело – как долго она будет наблюдаться? Не исключено, что Мухаммеда ибн Салмана из-за якобы причастности к убийству Джамаля Хашогги заставят отказаться от претензий на трон в Эр-Рияде. Тогда как Россия столкнется с новыми проблемами в виде санкций как за ухудшение отношений с Украиной в связи с инцидентом в Керченском проливе, так и за некое несоблюдение договора об РСМД. В итоге мир может скатиться к конфронтации.

Очевидно, что ближе к весне из-за возможного ухудшения обстановки в мире Казахстан может столкнуться с новыми вызовами. В частности, поскольку РК является союзником России, можно предположить, что на основании хоть и с трудом принятой лидерами G20 декларации ряд стран из «Большой двадцатки» может начать предъявлять претензии официальной Астане. Например, за отсутствие социального диалога в области трудовых отношений, слабое развитие инфраструктуры в регионах или большого разрыва в доходах между различными слоями населения. Если это произойдет, то для казахстанского МИДа настанут достаточно горячие времена.

Государство попросили на выход

<< 1

Это, по мнению представителей международной финансовой организации, свидетельствует о том, что основную массу доходов в стране по-прежнему формирует сырьевая база, при этом распределение этих доходов уже не способно приостанавливать спад в других отраслях.

Нефть останется двигателем прогресса

При этом Всемирный банк, напомнил Хулио Ревилла, несколько улучшил свой прогноз экономического роста в стране – по итогам года рост ВВП ожидается на уровне 3,8% вместо прежних 3,7%. Но основанием для этого стало улучшение показателей нефтяного сектора, который, по расчетам специалистов ВБ, сможет удержать рост на плаву еще и в 2019 году (3,5%), а вот в 2020–2021 году с этой задачей ему будет справляться сложнее. И это при том, что прогноз казахстанских властей по цене на нефть в следующем году куда пессимистичнее ожиданий Всемирного банка ($55 против $68 за баррель соответственно). Хотя тут, по словам постоянного представителя ВБ в Казахстане **Ато Брауна**, все как раз логично: правительство заложило себе определенный люфт, чтобы перевыполнить свои прогнозы.

Но какую разницу в прогнозах цены на нефть ни закладывай, это слишком подверженный рискам ценовой волатильности продукт, падение стоимости которого на мировых рынках обрушит планы казахстанских властей в среднесрочной перспективе снизить бюджетную зависимость от трансфертов из Нацфонда. Напомним, что в республиканском бюджете на 2019–21 годы предусматривается увеличение трансфертов из Национального фонда на 450 млрд тенге, которое должно закрыть нехватку средств для финансирования растущих расходов государства.

«Первоначальная цель по сокращению трансфертов из Нацфонда до двух триллионов тенге к 2020 году была перенесена на более поздний срок, – комментирует бюджетный маневр Ревилла. – Прогнозируется, что, несмотря на более высокие цены и производство нефти, дополнительное использование фонда приведет к уменьшению валютных резервов Нацфонда с 35% от ВВП в 2018 году до 32% в 2021 году. Между тем государственный долг стабилизируется на уровне около 20% ВВП», – добавил он.

Банковское зазеркалье

Иными словами, мы начнем подъедать нашу нефтяную кубышку, не пытаясь занимать деньги извне, поскольку не уверены в том, что ненефтяной сектор сможет покрыть повышение обслуживания долгов. По словам ведущего экономиста ВБ по Центральной Азии, эти настроения подхватили и банки, которые при растущей ликвидности (на 2,6% за последний год, до 9,9 трлн тенге) предпочитают инвестировать в государственные ценные бумаги, а не в новые экономические проекты.

«Эта ликвидность не обращается в экономике, как это предполагал Нацбанк, вместо этого высокий уровень ликвидности банков отражает размещение банками безрискового дохода на базовой ставке или процентный доход от других финансовых учреждений, – заметил Ревилла. – В связи с этим регулятору нужно использовать имеющиеся у него инструменты, включая целевой уровень инфляции и режим гибкого курсообразования, для стимулирования работы реального сектора», – считает он.

Нынешняя политика банков по хранению и преумножению капитала в ГЦБ является зеркальной копией деятельности многих госпредприятий и институтов, которые, получая средства на реализацию тех или иных программ, предпочитают преумножать их на банковских депозитах. И это финансовое «зазеркалье» – не единственная причина, по которой представители ВБ настоятельно рекомендуют государству проследовать с рынка на выход с вещами: государство своим массированным присутствием в казахстанском бизнесе просто деформирует его сущность и не дает ему развиваться естественным путем.

Убийственная защита

По наблюдениям экспертов ВБ, доля государства в казахстанской экономике, несмотря на все правительственные спичи о выходе из нее, неуклонно растет с 2013 года. При этом Ревилла и Браун считают присутствием государства не только прямую долю в том или ином субъекте рынка, но и оказание чрезмерной государственной поддержки, как финансовой, так и немонетарной. Привыкшие жить в коконе государственной опеки частные компании просто не имеют ни опыта, ни стимула для работы в реальных рыночных условиях, что делает их менее конкурентоспособными.

Отсюда и проблемы с диверсификацией экспортных статей: когда компания, вкусившая прелести тепличных условий внутри страны, пытается выйти на чужой рынок, она оказывается не способна играть по его правилам. При этом, по мнению экспертов ВБ, государство умудряется вбухивать свои средства, направленные на поддержку бизнеса, в менее производительные сектора экономики. В результате получается замкнутый круг: средств из госбюджета на поддержку бизнеса требуется все больше, а отдача от него в виде налогов с полученной прибыли становится все меньше.

«В этом контексте стратегическое привлечение основанных на знаниях экспортно ориентированных прямых иностранных инвестиций имеет решающее значение для облегчения растущего давления на госфинансы. В связи с этим крайне важна эффективная реализация недавно принятой Национальной инвестиционной стратегии, направленной на повышение инвестпривлекательности Казахстана для несырьевых инвестиций», – говорится в осеннем выпуске доклада ВБ о состоянии экономики Казахстана.

И делать это надо как можно быстрее, поскольку снижение роста ВВП в 2020–21 годах, по мнению Ато Брауна, будет сопровождаться ослаблением внешнего спроса и снижением роста частных инвестиций. Правда, по его же ожиданиям, внутреннее потребление немного увеличится вследствие восстановления реальных доходов и «вялого кредитования». А решение государства о повышении минимальной заработной платы с 2019 года хоть и даст толчок внутреннему потреблению домохозяйств, но создаст трудности малому и среднему бизнесу, который будет вынужден этот рост заложить в себестоимость своих товаров, работ и услуг и, соответственно, стать менее конкурентоспособным.

Резать придется по живому

Итогом же государственного доминирования в экономике станет постепенное снижение темпов роста ВВП до уровня ниже среднего за последние годы, что обусловлено низким предложением труда и слабым ростом производительности. К тому же государство в Казахстане так и не решилось реализовать пусть и циничный, но основной рыночный принцип – «слабый должен умереть», и это деформировало рынок в гораздо большей степени, чем все остальные просчеты государства.

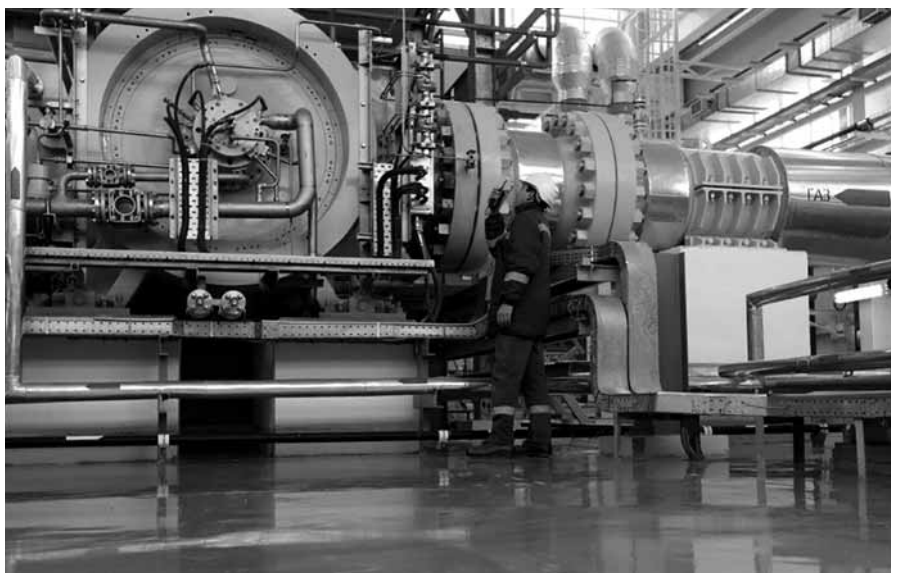
«Новые и малые предприятия, как доказано мировой практикой, более производительны, чем старые и более крупные фирмы. Сохраняющиеся из-за протекции государства неэффективные крупные компании, как квазисектор, так и частные предприятия, а также сильное присутствие старых компаний на рынке указывают на то, что процесс созидательного разрушения, при котором менее производительные компании выходят из рынка, не действует в полной мере, и многие важные элементы рыночного преобразования Казахстана были реализованы не в полной мере», – резюмировал Браун.

Самое же плохое для страны заключается в том, что «тучное» время высоких цен на нефть, когда подобный подход естественного отбора можно было запустить в стране относительно безболезненно, упущено. Теперь запуск этого естественного рыночного процесса будет восприниматься гораздо болезненнее и встречать больший отпор и инерцию как со стороны самих госорганов, так и со стороны частного сектора, привыкшего к господдержке.

Для того, чтобы избежать совсем уж радикальной шоковой терапии, ВБ рекомендует правительству на первом этапе «более решительно расставлять приоритеты по госрасходам, отводя первостепенную роль мерам, стимулирующим экономический рост». С помощью этой меры, считают эксперты, государство сможет постепенно избавиться от повинности вытаскивать из ямы все компании подряд, заодно увеличив отдачу в виде налоговых поступлений.

Казахстан стал главным транзитером центральноазиатского газа

На прошлой неделе АО «КазТрансГаз» и китайская Trans-Asia Gas Pipeline Company Limited запустили сразу три новые компрессорные станции. Две из них вывели газопровод Казахстан – Китай на проектную мощность, третья станция в Аральске позволит увеличить экспорт отечественного газа и создаст плацдарм для газификации столицы.



Запуск новых компрессорных станций в Жамбылской (СКС-5) и Алматинской (СКС-7) областях на магистральном газопроводе Казахстан – Китай, а также компрессорной станции «Арал» на 518 км магистрали Бейнеу – Бозой – Шымкент был приурочен ко Дню Первого Президента и прошел очень торжественно.

Символическую кнопку «на старт» нажал министр энергетики **Канат Бозумбаев**, который специально для этого прибыл в Единый диспетчерский центр национального газового оператора АО «КазТрансГаз» в Астане.

При этом в организованном телемосте из КС «Арал» в Кызылординской области также приняли участие аким **Крымбек Кушербаев**, заместитель председателя Правления АО НК «КазМунайГаз» **Кайрат Шарипбаев** и заместитель председателя правления ТОО «Азиатский газопровод» **Галымжан Сагинтаев**, который находился в СКС-7 в Алматинской области.

Поздравив газовиков с запуском новых объектов, глава Минэнерго сообщил, что КС «Арал» позволит значительно увеличить пропускную способность важного для страны газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент. В свою очередь это положительно отразится на надежности газоснабжения южных регионов страны, будущей газификации столицы, а также расширит экспортный потенциал для поставок газа в Китай.

«С появлением газопровода Казахстан – Китай Казахстан реализовал свой транзитный потенциал, получил альтернативный экспортный маршрут, а также обеспечил энергетическую безопасность страны», – заявил Канат Бозумбаев.

Для Кызылординской области, по территории которой проходит газопровод Бейнеу – Бозой – Шымкент, появление новых объектов означает новые возможности для дальнейшей газификации региона, пополнения местного бюджета и создания рабочих мест в отдаленных поселках.

Осмотрев КС «Арал», Крымбек Кушербаев был впечатлен масштабом работы, проделанной АО «КазТрансГаз» всего за семь месяцев, и назвал предприятие «отличным подарком в преддверии Дня Первого Президента» для всех жителей области.

Вместе с еще двумя строящимися компрессорными станциями – «Коркыт Ата» и «Туркестан» – КС «Арал» сможет увеличить мощность газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент с 10 до 15 млрд куб. м в год и будет играть важную роль в обеспечении газом будущего газопровода «Сарыарка» в сторону столицы. Также КС «Арал» обеспечит максимальную надежность газоснабжения южных регионов страны в период пиковой нагрузки зимой.

Впрочем, на нужды жителей южных регионов расходуется далеко не весь газ, транспортируемый по магистрали Бейнеу – Бозой – Шымкент, – значительная его часть по газопроводу Казахстан – Китай отправляется на экспорт. По сути, речь идет о казахстанском участке международного газотранспортного проекта, состоящего из ниток «А», «В» и «С», которые берут начало в Туркменистане, далее проходят через Узбекистан, Казахстан и следуют в Китай.

Две новые компрессорные станции СКС-5 и СКС-7 на нитке «С» этого газопровода позволили увеличить ее общую пропускную способность до 25 млрд куб. м газа в год. При этом суммарная мощность всех трех ниток достигла проектной мощности в 55 млрд куб. м в год.

Как отметил первый заместитель генерального директора ТОО «Азиатский газопровод» Гылымжан Сагинтаев, «с вводом в эксплуатацию новых компрессорных станций завершился масштабный проект по формированию газового коридора Центральная Азия – Китай, объединяющего сразу четыре государства – Туркменистан, Узбекистан, Казахстан и Китай». Всего с момента запуска газопровода в сторону КНР по нему транспортировано свыше 250 млрд куб. м газа, сообщил он.

Для Казахстана участие в этом проекте выгодно сразу по трем аспектам. Во-первых, обеспечив транзит туркменского и узбекского газа, Казахстан стал крупнейшим транзитером этого вида топлива из Центральной Азии, зарабатывая на транзите. Во-вторых, с запуском собственного газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент, который соединяется с ниткой «С» газопровода Центральная Азия – Китай, Казахстан получил возможность экспортировать в КНР газ со своих западных месторождений в объеме 5 млрд куб. м. ежегодно. Более того, Астане удалось договориться с Пекином об увеличении экспорта газа в КНР вдвое – до 50 млрд куб. м в течение пяти лет. По словам Кайрата Шарипбаева, реализация этого контракта для Казахстана означает свыше $10 млрд дополнительной валютной выручки. И, в-третьих, помимо очевидной финансовой выгоды газопровод имеет и значительный социальный эффект.

Учитывая, что газовая магистраль проходит вблизи многочисленных населенных пунктов, появилась реальная возможность их газификации. Если раньше конечной точкой газопровода был город Алматы, то теперь газ идет до самой границы с Китаем, и тысячи казахстанцев сегодня могут использовать его в быту.

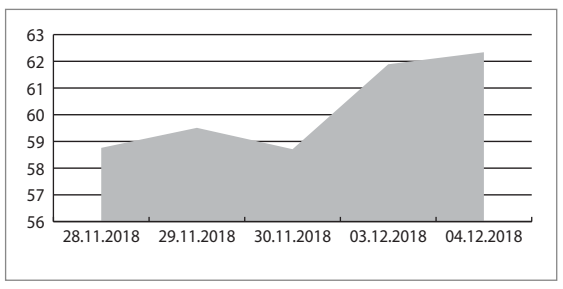
Кроме того, близость к газопроводу позволила многим местным жителям найти работу на вновь построенных объектах. Газовая компания специально во время набора персонала отдавала предпочтение специалистам, проживающим непосредственно в регионе расположения КС.

При этом сама работа на станциях, расположенных на значительном удалении от населенных пунктов, достаточно комфортная. Даже по мировым меркам все три новые компрессорные станции являются высокотехнологичными, в том числе благодаря внедренной системе диспетчерского контроля SCADA.

В будущем, учитывая пожелания партнеров по проекту – Туркменистана, Узбекистана, КНР, а также позицию правительства РК, – мощности газопровода Казахстан – Китай будут увеличены еще на 10 млрд куб. м. Такую возможность газовики внимательно изучают.

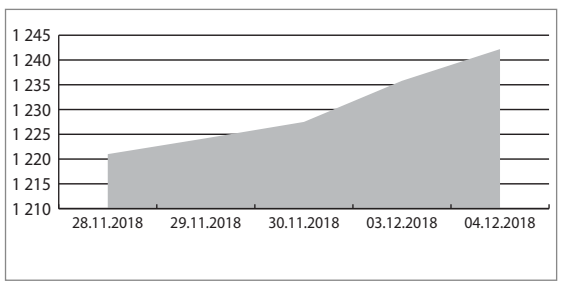
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (28.11 – 04.12)



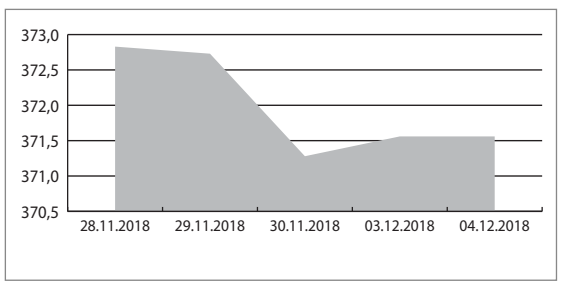
Цены на нефть растут на сигналах резкого сокращения производства нефти в Канаде.

GOLD (28.11 – 04.12)



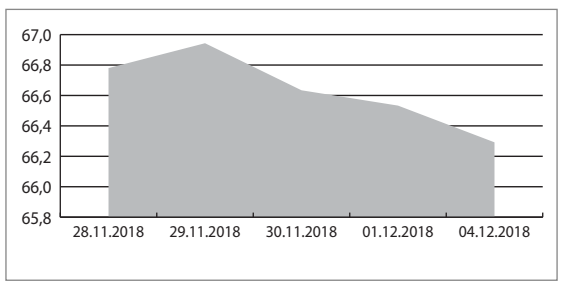
Золото дорожает после объявления временного перемирия в торговой войне США и Китая.

USD/KZT (28.11 – 04.12)



Тенге может укрепиться на фоне позитивного эффекта на мировые торговые площадки от итогов саммита G20.

USD/Rub (28.11 – 04.12)



Рубль слабо реагирует на мировой позитив и дорогую нефть.

Обзор валютного рынка

Перемирие доллару не на пользу

Соглашение между Си Цзиньпином и Дональдом Трампом по приостановке торгового противостояния вызвало всемирное ликование, которое означает усиление рисковых настроений. В результате доллар повсеместно слабеет, особенно в сравнении с «сырьевыми долларами» и валютами развивающихся рынков.

Джон ХАРДИ, главный валютный стратег Saxo Bank

Данное соглашение подразумевает отсрочку минимум на 90 дней запланированного на 1 января повышения тарифов на $200 млрд китайского импорта с 25 до 10%, и китайская сторона пообещала импортировать «значительные» объемы американских товаров, включая соевые бобы. Основной вопрос заключается в том, насколько США и Китай способны за эти 90 дней отсрочки разрешить список насущных вопросов, начиная от принудительной передачи технологий и защиты интеллектуальной собственности до киберпреступности и нетарифных торговых ограничений. Для того чтобы открытое противостояние не возобновилось, эти проблемы должны быть решены приемлемым для США образом. Доллар США повсеместно слабеет, в особенности в сравнении с валютами развивающихся рынков. Наиболее активно торгуется мексиканский песо, нацелившийся на отметку в 20,00 после того, как Лопес Обрадор на этих выходных наконец принял президентскую присягу. В своей инаугурационной речи он пообещал начало «четвертой трансформации» в Мексике, активную борьбу с коррупцией и отход от «неолиберализма».

Само заявление G20 стало наглядной демонстрацией масштабного непрерывного сдвига в геополитической обстановке, ведь США смогли уйти от старой риторики об уходе от протекционизма, а Китай сделал то же самое с понятием «нечестная торговая политика», которая, как считали китайцы, была направлена против них. Уход от стандартных формулировок о том, что глобальные институты необходимы и полезны, также говорит об очень многом, как и стремление к реформированию ВТО. Колесо истории, безусловно, проворачивается все активнее на фоне того, как тема деглобализации набирает обороты.

Краткий обзор по валютам G10

USD

События прошедших выходных и торговое перемирие отрицательно влияют на USD, пока длится праздник рискового поведения и отложены в сторону ожидания по политике ФРС. Исключительно высокие данные средней почасовой оплаты труда за ноябрь были бы любопытной проверкой допущений рынка о позиции ФРС. Далее многое зависит от заседания FOMC 19 декабря, капели новостей о торговой политике и твитов Трампа.

EUR

Прогноз для евро малоутешителен: данные исследований активности слабеют, немецкие правительственные облигации скребут по дну, а риски Брекзита по-прежнему довлеют. Пара EUR/AUD недалека от минимума начала 2018 года.

JPY

Иена остается в стороне от реакции на саммит G20, торгуясь как валюта фондирования для глобальных рисковых операций, и продолжит, вероятно, торговаться в отрицательной корреляции с валютами развивающихся стран.

GBP

Из возможных исходов проблемы Брекзита поддержка парламентом сделки Терезы Мэй с ЕС выглядит наименее вероятной. Выборы, второй референдум, «вылет», задержка для перехода к каким-то из этих вариантов… Уверенно можно сказать только то, что торговля фунтом стерлингов будет беспорядочной, пока ситуация не прояснится.

CHF

Глобальный всплеск рисковых операций и слабые данные по ВВП Швейцарии работают против швейцарского франка, так что пара EUR/CHF избежала прорыва вниз.

AUD

Если взглянуть на реакцию инвесторов на саммит G20, то она много говорит о том, что австралийская кривая доходности не выдавит на энтузиазме больше одного базисного пункта. Мы все больше настроены против усиления AUD с нынешнего уровня: 200-дневная скользящая средняя в паре AUD/USD уже видна выше 0,7400.

CAD

Канадский доллар резко растет на сочетании повышающихся цен на нефть и рискового поведения, и пара AUD/CAD – это еще один способ убавить энтузиазма по AUD.

NZD

В начале недели пара NZD/USD подскочила выше 200-дневной скользящей средней, но в динамике возможны варианты, если это движение не закрепится и не продолжится.

SEK

Трейдеры, торгующие на понижение SEK, держатся с трудом, так как в конце прошлой недели в паре EUR/SEK оказали сопротивление уровень 10,34 и область 200-дневной скользящей средней. Несмотря на слабые последние данные, рынок предполагает повышение ставки Банком Швеции в декабре.

NOK

Норвежской кроне бросил спасательный круг сильный скачок цен на нефть, вызванный дружественной встречей Владимира Путина и представителя Саудовской Аравии Мухаммеда ибн Салмана, которые укрепили ОПЕК+. Однако, чтобы счесть устраненным риск роста пары EUR/NOK, распродажа в этой паре должна еще усилиться.

Обзор сырьевого рынка

Три дня, которые потрясут рынок

Александр ПРАКСИН, аналитик УК FB Asset Management

Динамика цен на нефть в ближайшее время будет зависеть от информации со встречи ОПЕК в Вене, которая стартовала вчера и продлится до 7 декабря. На этой встрече планируется подвести итоги реализации договоренностей по уменьшению уровня нефтедобычи в текущем году и предположительно может быть принято решение о его дальнейшем снижении. Аналитики полагают, что для сохранения баланса между спросом и предложением на рынке сырья достаточно будет сократить добычу на 1 млн баррелей в сутки.

Особого внимания заслуживает заседание членов мониторингового комитета ОПЕК, функцией которого является контроль за выполнением соглашения о снижении добычи. Его членами являются министры энергетики России, Саудовской Аравии, Кувейта, Венесуэлы, Алжира и Омана. (На данный момент трейдеры опасаются достижения компромисса, что было отыграно в преддверии собрания ОПЕК падением стоимости сырья.) Так, на недавнем мониторинговом комитете 11 ноября мнения министров разделились. В итоговом заявлении было отмечено, что перспективы на 2019 год указывают на более высокий рост предложения сырья, чем глобальный спрос, но не упоминалось о мерах контроля за предложением. В прошлый раз против снижения нефтедобычи выступала Саудовская Аравия. Однако на текущей встрече есть вероятность того, что на этот раз она поддержит курс на понижение, сигналом к чему является заявление лидеров России и Саудовской Аравии о приверженности выполнению соглашения ОПЕК по итогам встречи «Большой двадцатки» на минувших выходных. Положительные ожидания от позиции Эр-Рияда способны дать позитивный импульс нефтяным котировкам.

Тем временем накануне встречи ОПЕК некоторые государства уже приступили к снижению производства нефти. По итогам ноября добыча нефти в России выросла в годовом выражении на 3,9%, но снизилась в месячном на 0,4%, составив в минувшем месяце 11,369 млн баррелей в сутки. Несмотря на это, в ноябре Россия добывала на 422 тыс. баррелей в сутки выше уровня октября 2016 года, контрольного месяца для венской сделки ОПЕК. Подобные действия тоже способны положительно сказаться на стоимости сырья.

Вечером во вторник вышел отчет Американского института нефти по коммерческим запасам нефти в США, по итогам прошедшей недели они выросли на 5,36 млн баррелей. При этом запасы нефти в терминале в Кушинге, который является барометром поставок сырой нефти в США, увеличились на 1,44 млн баррелей. Запасы бензина и дистиллятов выросли на 3,61 млн и 4,32 млн баррелей соответственно. Статистика Американского института нефти ограничила потенциал роста нефтяных котировок на торгах в среду, поскольку такой прирост резервов сырья является весьма существенным.

Золото

В начале недели золото попыталось сделать рывок, но уперлось в уровень сопротивления $1245 за тройскую унцию. Положительная динамика связана с достижением торговых договоренностей США и Китаем на саммите G20, что способствовало падению доходности гособлигаций США и сопутствующему ослаблению американской валюты. Кроме того, доходность десятилетних облигаций государственного долга на фоне ожиданий смягчения политики ФРС по повышению ключевой ставки упала ниже 3% и достигла трехмесячного минимума. Лишь высокие показатели в сфере занятости и стабильный экономический рост, как отмечали члены ФРС в выступлениях на неделе, способны продолжить курс регулятора на повышение. Повсеместная утрата аппетита инвесторов к риску помогла котировкам золота приблизиться к максимуму 26 октября.

Спред доходности краткосрочных и долгосрочных трежерис достиг минимумов за десятилетие, и это повысило опасения по поводу экономических перспектив США в целом. Например, разница в доходности между двухлетними бондами, показавшими во вторник прирост до 2,817%, на 1 базисный пункт, и десятилетними облигациями, чья доходность упала до 2,928%, на 6 базисных пунктов, составляла порядка 10 базисных пунктов. Неуверенность в экономическом росте США была отыграна интересом трейдеров к стабильным активам, в частности к золоту. Американские фондовые индексы во вторник показали спад примерно на 2%, что также выступило поддержкой для золота. Правительство США не исключает продления срока в 90 дней, данного на урегулирование торговых разногласий и достижение новых соглашений с Китаем, о чем сообщил во вторник Дональд Трамп. В случае прогресса на переговорах инвесторы могут терять интерес к доллару как к резервной валюте, что будет положительно сказываться на стоимости драгоценного металла.

Лидеры роста и падения (28.11 – 04.12)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
ForteBank	6,67%	Газпром	-2,52%
Аэрофлот	2,87%	Bank of America	-2,07%
Сбербанк	1,79%	БАСТ	-1,16%
KAZ Minerals	1,01%	Актюбинский завод металлоконструкций	-0,46%
Казахтелеком	0,67%	KEGOC	-0,46%
Ростелеком	0,38%	КазТрансОйл	-0,38%
Народный банк	0,20%	NOSTRUM OIL & GAS	-0,31%
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Boeing	13,18%	Verizon	-4,11%
Caterpillar	11,52%	Goldman Sachs	-1,04%
Nike	8,11%	The Travelers	0,39%
Visa	6,69%	McDonald's	0,40%
Apple	6,07%	Coca-Cola	0,65%
Cisco	5,68%	Procter&Gamble	0,65%
UnitedHealth	5,60%	United Technologies	0,75%
Exxon Mobil	5,41%	Walt Disney	1,62%
Home Depot	4,92%	American Express	2,04%
Chevron	4,74%	J&J	2,09%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Cleantech Solutions	-65,52%	American Electric	135,81%
Bio Path	-40,52%	Adial Pharma	109,63%
China Ceramics Co	-29,57%	Borqs Tech	60,74%
Aradigm Cor	-24,14%	Alliqua BioMedical	44,58%
CBAK Energy	-21,16%	CDTi	42,83%
Biocept	-20,15%	Avalon Globocare	27,62%
Aridis Pharma	-19,89%	Aeterna Zentaris	27,30%
Catalyst Pharmaceuticals	-18,04%	Ambarella	27,02%
Arsanis Inc	-17,96%	Adaptimmune Therapeutics	22,31%
AeroVironment	-17,31%	AudioEye	21,44%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Antofagasta	10,87%	Intu Properties	-40,70%
Anglo American	8,86%	Persimmon	-10,41%
Ferguson	7,93%	Hammerson	-9,88%
Glencore	6,44%	Taylor Wimpey	-9,45%
BHP Group	6,08%	EasyJet	-8,57%
Rolls-Royce Holdings	5,62%	British Land Company	-8,33%
Experian	4,42%	Land Securities	-7,50%
Rio Tinto PLC	4,15%	Severn Trent	-7,26%
Royal Dutch Shell B	3,21%	Barratt Developments	-6,67%
Ashtead Group	3,19%	Next	-6,27%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Система	9,02%	ТМК ОАО	-4,49%
ЛУКОЙЛ	8,73%	РусГидро	-3,46%
Газпром	7,54%	Safmar Fin	-3,13%
Татнефть (прив.)	7,13%	Polymetal International	-3,04%
Татнефть	5,50%	Аэрофлот	-1,27%
X5 Retail Group	5,22%	ММК ОАО	-0,86%
Россети	5,11%	Северсталь	-0,85%
Сбербанк	4,85%	Мечел	-0,16%
РуссНефть	4,33%	Ростелеком	-0,14%
Сургутнефтегаз	4,17%	МТС	-0,12%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Sumitomo Dainippon Pharma	39,63%	Familymart Ltd	-10,85%
Taiyo Yuden	9,90%	Olympus Corp.	-6,38%
Orsuka Holdings Ltd	7,77%	Rakuten Inc	-5,53%
Daiichi Sankyo	7,12%	Kawasaki Kisen Kaisha	-4,56%
Tokuyama Corp.	6,71%	Taiheiyo Cement Corp.	-4,32%
Konica Minolta, Inc.	6,40%	The Kansai Electric Power Co.	-4,27%
Sumitomo Chemical	6,36%	Toray Industries, Inc.	-3,99%
Okuma Corp.	6,27%	Oji Holdings Corp.	-3,95%
Daikin Industries	6,11%	Shinsei Bank	-3,95%
The Japan Steel Works	5,99%	Tosoh Corp.	-3,66%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Kering	6,74%	WFD Unibail Rodamco	-5,89%
EssilorLuxottica	4,46%	Vinci	-3,53%
Bayer	4,45%	Iberdrola	-2,25%
Linde PLC	4,40%	Danone	-1,49%
Louis Vuitton	4,35%	Ahold Delhaize	-1,17%
Schneider Electric	3,87%	Munchener Ruck	-1,05%
Total	3,71%	Enqie	-0,95%
ASML Holding	3,67%	Adidas	-0,73%
Safran	3,60%	BNP Paribas	-0,55%
Intesa	3,58%	Anheuser Busch Inbev	-0,52%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Boeing	13,18%	Tiffany&Co	-9,81%
Salesforce.com	13,02%	Activision Blizzard	-8,18%
AMD	12,64%	Laboratory of America	-7,76%
Amazon.com	12,07%	Discovery A	-6,41%
Caterpillar	11,52%	Hasbro	-5,99%
NVIDIA	10,61%	JM Smucker	-5,42%
Intuitive Surgical	10,48%	Western Digital	-4,75%
Under Armour C	10,44%	Discovery Communications C	-4,71%
Under Armour A	10,05%	Verizon	-4,11%
Adobe	9,91%	Quest Diagnostics	-4,08%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Wirecard AG	7,44%	Deutsche Bank	-3,88%
Infineon	5,79%	Vonovia	-3,56%
Bayer	4,45%	E.ON	-2,10%
Linde PLC	4,40%	Continental	-1,05%
ThyssenKrupp	4,17%	Munchener Ruck	-1,05%
Volkswagen VZO	3,50%	Adidas	-0,73%
Fresenius SE	2,82%	RWE	-0,57%
Fresenius Medical	2,79%	Heidelbergcement	-0,53%
Merck	2,72%	Deutsche Tel.	-0,23%
SAP	2,57%	Allianz	-0,09%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Jiangsu Sunrain Solar Energy	30,43%	Ginwa Enterprise	-23,48%
Eastern Communications A	21,30%	Beihai Golar Marine Bio	-14,18%
ADD Industry Zhejiang	17,32%	Anhui Xinli Finance	-9,35%
Hubei Mailyard Share	16,53%	Jiangsu Holly	-9,18%
Guangxi Furure Tech	16,47%	Henan Orienral Silver Star Invest	-8,66%
Gansu Ranghua Industry	16,33%	DELIXI XINJIANG Transport	-8,42%
COSCO Shipping Energy Trans	15,27%	Beijing Bashi Media	-8,11%
Center International	14,66%	Eastern Gold Jade	-5,86%
GuangZhou Baiyun Electric	13,74%	Aisino Corp	-5,44%
Heilan Home	13,35%	Guangdong Boxin	-5,22%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
CCR SA ON NM	12,76%	LOCALIZA ON EJ NM	-5,14%
Suzano Papel Celulose	12,40%	Centrais Eletricas Brasileiras SA	-4,65%
CIELO ON NM	12,33%	RUMO ON NM	-4,22%
USIMINAS PNA N1	12,27%	MAGAZ LUIZA ON NM	-3,93%
GERDAU PN N1	9,86%	KLABIN S/A UNT N2	-3,12%
Metalurgica Gerdau SA	8,88%	KROTON ON NM	-3,11%
NATURA ON NM	8,68%	IGUATEMI ON NM	-3,10%
VALE ON N1	8,39%	BRASIL ON EJ NM	-2,11%
COSAN ON NM	8,33%	Braskem SA	-1,63%
Companhia Siderurgica Nacional	7,24%	MULTIPLAN ON N2	-1,55%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Sands China	11,99%	CLP	-3,30%
CNOOC	9,66%	Swire Pacific	-2,74%
Galaxy Entertainment Group	6,97%	China Mobile	-2,51%
Sunny Optical Tech	6,17%	China Resources Power	-2,41%
Tencent Holdings	6,16%	Power Assets	-2,17%
PetroChina H	6,00%	CK Infrastructure	-0,75%
Country Garden Holdings	5,70%	CK Hurchison	-0,36%
China Life Insurance	5,37%	Sino Biopharmaceutical	0,00%
Sino Land	4,95%	Want Want China	0,00%
Henderson Land	4,62%	Wharf Real Estate	0,00%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	-0,57%
Dow Jones	4,35%
FTSE 100	0,65%
NASDAQ	5,07%
Nikkei 225	1,05%
S&P 500	4,03%
Euro Stoxx 50	1,53%
Hang Seng	3,02%
MCX	4,38%
IBOVESPA	2,19%

Сырье

	изм.%
Light	1,10%
Природный газ	1,82%
Алюминий	-0,08%
Медь	-0,12%
Никель	-0,09%
Олово	0,00%
Палладий	0,19%
Платина	-0,46%
Серебро	0,39%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,03%
Eur/Jpy	-0,28%
Eur/Kzt	-0,38%
Eur/Rub	0,03%
Eur/Usd	0,23%
Usd/Chf	-0,12%
Usd/Jpy	-0,50%
Usd/Kzt	-0,59%
Usd/Rub	-0,18%

Инвестидея

Vishay Intertechnology: второе дыхание для полупроводниковой отрасли

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции американской компании Vishay Intertechnology (тикер – VSH). Текущая цена на 5 декабря – $20,19, целевая цена – $24,33, прибыльность – 20,5%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– Vishay Intertechnology специализируется на разработке и производстве пассивных и дискретных электронных компонентов: резисторов, конденсаторов, катушек индуктивности, диодов. Детали, которые производит Vishay, используются в телефонах, компьютерах, телевизорах, автомобилях, медицинской и бытовой технике. Столь широкое применение исключает для компании проблемы с покупателями. Vishay – лидер в сегменте производства резисторов, катушек индуктивности, диодов и транзисторов MOSFETs.

Впервые компания вышла на рынок в 1962 году с уникальными высокоточными тонкопленочными резисторами, изготавливаемыми по технологии, запатентованной ее основателем и главным техническим директором Феликсом Зандманом, еврейским иммигрантом из Гродно (Беларусь).

В начале 1960-х годов Феликс Зандман, работавший в компании Budd в должности директора департамента научных исследований, предложил принципиально новую конструкцию прецизионных тонкопленочных сопротивлений. Руководство компании Budd не сочло ее перспективной, и 22 февраля 1962 года Феликс Зандман создал собственную фирму.

В начале 1970-х годов Vishay построила свой первый завод в Израиле и к середине 1980-х стала лидирующим производителем оригинальных электронных компонентов. В это же время она начала приобретение родственных предприятий для расширения производства в своей сфере и выхода на смежные ниши рынка. Среди ее приобретений были такие крупные компании, как Dale Electronics (США), Draloric (Германия) и Sfernice (Франция). В результате этих приобретений к концу 1980-х годов Vishay установила контроль над третью американского и около 40% европейского рынка резисторов. Последующее приобретение полупроводникового подразделения компании Temic (включавшего в себя компанию Telefunken и большую часть Siliconix), а в 2001 году – бизнеса ИК-оптоэлектроники у Infineon и дискретных полупроводников у General Semiconductor позволило Vishay проникнуть на рынок дискретных полупроводников, аналоговых ключей и оптоэлектроники.

– Какова стратегия развития компании сегодня?

– Стратегия компании направлена на развитие наиболее важных направлений бизнеса с точки зрения объема выручки. К таким сегментам относится производство комплектующих для автомобильной промышленности и других крупных производств. За счет них Vishay генерирует более 65% выручки. При этом доходы Vishay диверсифицированы. На резисторы и катушки индуктивности приходится 32,9% выручки, на диоды – 23,9%, на MOSFETs – 18,5%, на конденсаторы – 14,9%, на оптоэлектрические компоненты – 9,8%. За счет этого Vishay удается сохранять высокие темпы роста оборота даже с учетом торговой войны между США и Китаем.

Между тем у компании есть определенные проблемы. Показатель book to bill ratio по сегментам диодов и оптоэлектроники опустился ниже единицы. Наблюдается дисбаланс между спросом и предложением, а также тенденция к повышению расходов на склады и увеличению цикла оборачиваемости продукции. Впрочем, трудности, связанные с операционными издержками, возникли из-за перебоев с платежами, которые начались после введения в сентябре текущего года импортных пошлин. К следующему кварталу book to bill восстановится до нормального для Vishay уровня 1,12.

Связанные с торговой войной риски, которые инвесторы закладывают в стоимость компаний, занимающихся производством полупроводников, сильно преувеличены, хотя в АТР Vishay генерирует 40% выручки. На Китай приходится около 23% продаж Vishay, но не вся ее продукция обложена ввозными пошлинами. Точной информации насчет этого нет, но по косвенным признакам пошлины затрагивают не более 15% продукции Vishay. Таким образом, повышение цен на продукцию компании будет минимальным, а рост выручки не замедлится. Отметим увеличение гросс-маржинальности и операционной маржинальности до 30 и 22,9% соответственно, что превзошло общерыночный прогноз.

Госпрограмма хорошо, а конкретные шаги – лучше

Откровенная беседа «Къ» о проблемах гражданской авиации Казахстана с региональным представителем IATA Джорданом Карамалаковым и председателем правления авиакомпании Qazaq Air Блэром Трехерном Поллоком.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Все совпало как-то неожиданно. Вначале появилась информация, что авиакомпания Qazaq Air успешно прошла эксплуатационный аудит IOSA по обеспечению безопасности полетов, который в соответствии со стандартами Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) позволяет авиакомпаниям выполнять рейсы за рубеж. Затем раздался и телефонный звонок. Беспокоили из Qazaq Air с предложением записать интервью не только с председателем правления авиакомпании Блэром Трехерном Поллоком, но и региональным представителем IATA Джорданом Карамалаковым. «Почему бы и нет?» – решили в **«Къ»**. И надо заметить, до непосредственной встречи никто и предположить не мог, насколько занимательной и даже скандальной окажется эта беседа.

– Господин Карамалаков, если никто не возражает, начнем с вас. Аудит IOSA – это действительно важно для авиакомпаний?

– Это ключевой момент для авиакомпании Qazaq Air, которая успешно прошла аудит по безопасности IOSA. Протокол и материалы аудита прошли проверку в нашем департаменте IATA, и мы официально говорим о включении компании Qazaq Air в регистр сертифицированных перевозчиков. Это факт открывает Qazaq Air для членства в IATA, в которой в настоящий момент состоят 290 ведущих авиакомпаний, обеспечивающих 84% всех авиаперевозок в мире. С момента создания этой авиакомпании мы поддерживали ее, поскольку она имеет и социальную, и стратегическую направленность для развития гражданской авиации в Казахстане. Эта авиакомпания покрывает сектор использования турбовинтовых воздушных судов, который в Казахстане все еще остается открытым. Этот сектор имеет возможность открывать рейсы между населенными пунктами, которые сейчас трудно обслуживать, эксплуатируя большие воздушные суда. Кроме того, Qazaq Air с получением сертификата IOSA сможет наладить авиаперевозки в соседние страны и таким образом создать с ними связь для населения.

– А почему именно Qazaq Air?

– Потому что некоторые города региона не имеют потенциала для большого трафика. Когда есть самолеты вместимостью в 90 мест, как, например, Embraer или AirbusA-320, который перевозит свыше 150 пассажиров, а загрузка на рейс не превышает 40–50 человек, получается, что их эксплуатация нерентабельна. Для обслуживания таких населенных пунктов лучше всего подходят самолеты небольшой вместимости. Есть еще один важный момент: период относительно дешевого авиатоплива подходит к своему концу. В мировом масштабе наблюдается увеличение цен на авиационный керосин. Только в прошлом году стоимость авиационного топлива в Российской Федерации поднялась на 38%.

– Ну наши страны тесно связаны между собой…

– Получается так, что самолеты, которые предоставляют возможность населению передвигаться по воздуху с наименьшими затратами на один кресло-километр, будут более востребованы. Кстати, раньше этот фактор был решающим. Но когда мировые цены на авиатопливо упали, это стало не так заметно. Сейчас все меняется. Никто не знает, что будет в следующем году. В России, например, ожидают очередной рост цен на авиационный керосин. Это, безусловно, повлияет и на казахстанский рынок. Поэтому авиакомпании, воздушные суда которых потребляют меньше топлива на один кресло-километр, окажутся более востребованными для пассажиров, у которых возможности покупать дорогие авиабилеты объективно ограничены. Следующий момент, на который я бы хотел обратить внимание, – это принятая в Казахстане программа развития внутреннего туризма. Она предусматривает появление 10 туристических кластеров. Но чтобы ее осуществить, необходимо понять, как туристы будут туда попадать. К сожалению, пока не видно связи этой программы с возможностями авиационной индустрии Казахстана. Неясно, как будет обеспечиваться доставка авиапассажиров к этим пунктам как из-за рубежа, так и внутри страны.

– Стоит вновь вспомнить об опыте советских времен – были же такие авиарейсы? Про Казахстан не могу сказать, но на Иссык-Куль из Алматы на Як-40 и Ан-24 летать доводилось. Всего за 25–30 минут можно было добраться до Каракола или Чолпон-Аты. Сейчас таких регулярных рейсов нет – разве что изредка летом чартеры выполняются в Чолпон-Ату.

– Вернее, в аэропорт Тамчи, который находится между Чолпон-Атой и Балыкчи.

– Да, точно. Но хотя загруженность самолетов была небольшой, билеты оказались достаточно дорогими. Кстати, господин Поллок, ваша авиакомпания также проводила этот эксперимент?

– Да, у нас был такой опыт. Но выполнять регулярные рейсы мы еще не могли, поэтому был чартер. А билеты на чартерные рейсы мы продавать не можем – этим занимаются туристические компании. Соответственно, чтобы получить максимальный доход, цены они нередко завышали.

– Но вернемся к IOSA. Господин Карамалаков, помнится, по этому аудиту был конфликт с Bek Air. Он разрешен?

– У них был конфликт из-за требований Министерства транспорта и коммуникаций провести аудит IOSA для выполнения международных авиарейсов. Скажу так: у IATA нет планов по IOSA. Мы финансово не заинтересованы в проведении аудита. Поэтому я официально предложил и заявляю еще раз: если авиакомпания Bek Air захочет, то мы готовы договориться и при определенных условиях возместить ей расходы для непосредственного проведения аудита IOSA как такового. Понимаете, этот аудит важен для обеспечения безопасности полетов, а не для какого-то финансового обогащения IATA. Что касается подготовки к аудиту, то это уже другая история. Очевидно, что расходы на сдачу экзаменов отличаются от расходов на их подготовку. Мы готовы скомпенсировать расходы на экзамен, если, конечно, он сдан успешно.

– Понятно. А как вы оцениваете предстоящее разделение одной из ведущих авиакомпаний региона «Узбекистон хаво йуллари» сразу на несколько компаний?

– В целом очень положительно. Есть официальные сообщения, что с 1 января 2019 года в Узбекистане появится новое Министерство транспорта. Предполагается, что оно будет работать со всеми субъектами транспортной системы. Внутри министерства будет существовать администрация, отвечающая за работу и развитие воздушного транспорта, еще будет отдельная администрация по аэропортам. Наконец, появятся отдельные авиаперевозчики. Будут ли новые компании или нет – время покажет. Но рынок Узбекистана довольно большой и весьма перспективный.

– Но вроде в Узбекистане объявили, что их авиакомпании также будут выходить на региональный рынок. Значит, они будут конкурировать с нашими…

– Конкуренция – это стимулятор прогресса. И здесь важно, как будут обслуживаться внутренние маршруты в том же Узбекистане, дальность которых не позволяет эффективно использовать большие самолеты. Если в Узбекистане появится авиакомпания, использующая в том числе и небольшие воздушные суда, то она определенно станет конкурентом. Когда конкуренция ведется на честной основе и при прозрачных правилах, выигрывают все.

– Интересно, а какова ситуация у Кыргызстана?

– Как раз хотел об этом поговорить, поскольку в нашем разговоре упоминался аэропорт Тамчи. Факт: этот аэропорт работает. Хорошо работает. И невозможно будет развивать Иссык-Куль как большой туристический центр региона без воздушного сообщения. Соответственно, рынок авиаперевозок должен показать, какие туристы будут в нем заинтересованы. Вы упомянули, что туда летали Як-40 и Ан-24. Так и есть. Причем не только из Алматы, но и из аэропорта Манас.

– То есть из рядом находящегося Бишкека?

– Скажу так, если мы посмотрим на Соединенные Штаты или Швецию, то там подобные маршруты существуют и никого не смущают. Они реально помогают развивать внутренний туризм и региональные связи. Я думаю, что раз Казахстан стремится в тридцатку развитых стран, желательно, чтобы государство поддержало авиацию.

– А на этом направлении у Казахстана есть проблемы?

– Да, есть. Основная проблема заключается в том, что подвижность населения ограничивается его финансовыми возможностями. Если, скажем, в Европе на одного человека приходится 1,7 полета в год, а в Соединенных Штатах коэффициент подвижности населения составляет 2,5, то в Казахстане он гораздо меньше. В этих показателях я вижу основной ресурс для увеличения пассажиропотока. Есть вероятность, что въездной туризм может помочь развитию авиации в этом сегменте в пределах от 14 до 16% в год. Такие показатели мы сейчас наблюдаем в Индии и Китае. Я думаю, что рост пассажиропотока в 8–10% в год не должен удовлетворять Казахстан. Если удастся достичь показателей свыше 15%, то та дистанция, которая существует с развитыми в авиационном отношении странами, будет сокращаться.

– А как же финансовые возможности населения?

– Конечно, необходимо учитывать, что авиатранспорт имеет свои расходы. Нельзя ожидать, что пассажиры везде будут летать за 10 тысяч тенге. Это нереально. И в этом плане, кроме увеличения доходов населения Казахстана, о чем президент Назарбаев сказал как о ключевом моменте развития страны, необходимо подумать, какие элементы себестоимости находятся в руках государства, чтобы повлиять на снижение расходов авиакомпаний. Необходимы не только декларации и расписанные по пунктам программы, но и конкретные шаги.

– Какие именно?

– Надо стремиться снижать расходы в аэропортах. Необходимо обеспечить топливом по конкурентной цене всех перевозчиков и ограничить рост стоимости обслуживания воздушного движения. Если надо, то по примеру Российской Федерации снизить налоги. Например, обнулить НДС. То есть нет смысла далеко ходить, чтобы понять, как можно поддержать отечественную гражданскую авиацию в период, когда платежеспособность населения не позволяет быстро повысить коэффициент его подвижности.

– Понятно. Тогда вопрос господину Поллоку: ранее ваша авиакомпания несколько раз сообщала о возникающих проблемах, например при обслуживании в аэропортах Казахстана. Они остаются?

– К счастью, вопрос с топливом решился. Мы получили возможность покупать его напрямую у производителей, отказавшись от услуг посредников. Что касается аэропортов с их тарифами, то мы считаем, что они по-прежнему достаточно высоки. Как и другим авиакомпаниям, нам приходится эти затраты перекладывать на пассажиров. Самая большая проблема заключается в том, что аэропорты повышают стоимость своих услуг каждый год. Часто этот рост стоимости тарифов является абсолютно непредсказуемым и ничем не обоснован. Поэтому и нам, и другим авиакомпаниям очень сложно планировать свои расходы.

– И какой аэропорт Казахстана в настоящий момент является самым дорогим?

– С ходу на этот вопрос ответить сложно, но хотелось бы, чтобы аэропорты относились с пониманием к проблемам авиакомпаний и заранее предупреждали о своих намерениях. Нам всем было бы несколько легче работать.

– Так вроде первые шаги в этом направлении делаются? Помнится, аэропорт Астаны еще в августе объявил о намерениях поднять свои тарифы с 1 января 2019 года.

– На самом деле такой срок является достаточным для планирования своей деятельности. Вместе с тем нам, в принципе, не нравятся все эти повышения. Хотя у нас очень хорошие операционные взаимоотношения с аэропортом Астаны. Самое главное, чтобы нам не выставляли счета за услуги, которые нам не нужны. Понимаете, мы хотим осуществлять свою деятельность как лоукостеры. Нам было бы лучше ставить свои воздушные суда недалеко от терминала, чтобы люди могли до него пешком дойти. Но в Астане нас паркуют на дальних стоянках, откуда наши пассажиры едут на автобусе минут десять. Хотя парковочные слоты близ терминала все время пустуют. И таких услуг несколько.

– Господин Карамалаков, здесь, наверное, лучше переключиться на вас. Дело в том, что часто казахстанские аэропорты, поднимая цены на свои услуги, говорят, что за рубежом тарифы еще выше. Это на самом деле соответствует действительности?

– В последнее время у нас наладился хороший диалог с двумя крупнейшими аэропортами Казахстана – Алматы и Астаны. К примеру, на днях завершились консультации Международного аэропорта Астаны с головным офисом IATA по поводу повышения тарифов. Так вот, то, что где-то аэропортовские услуги стоят больше, не является основанием для повышения цен. Для аэропорта главное – покрывать свои расходы настолько разумно, чтобы оставалась прибыль. Это позволяет развиваться, улучшать безопасность и качество своих услуг. Да, у аэропорта Астаны объективные расходы являются высокими, но стоимость их услуг становится почти неподъемной для авиакомпаний и их пассажиров. Задаем вопрос: почему? Не надо нам говорить о ценах в Варшаве или Франкфурте. Давайте лучше вначале посмотрим, каковы ваши расходы и какова ваша эффективность.

– Вполне логично.

– А вопросы появляются сразу же. Например, какая производительность труда в аэропорту и насколько велика необходимость иметь столько людей? Да, было решение во время проведения EXPO ввести контроль на первой линии аэропорта. Было поставлено соответствующее оборудование, персонал был назначен и обучен. Но сейчас этого требования нет. Однако появившийся во время выставки персонал по-прежнему находится в штате, простаивает и оборудование. Второй момент – ввели в эксплуатацию новый прекрасный терминал. И сразу государство в соответствии с законодательством начисляет аэропорту налог в размере, кажется, 1,5% от стоимости терминала. Разве в этом есть необходимость? Это же новый терминал! Но кроме терминала было построено и еще несколько объектов. В результате руководство аэропорта Астаны показывает нам структуру своих расходов, и становится очевидным, что они не сумеют покрыть их без повышения тарифов. Спрашивается, что влияет на себестоимость услуг аэропорта? Проценты от кредита, который был нужен для построения нового терминала, – это понятно. Но сейчас еще ставится вопрос о и строительстве второй взлетно-посадочной полосы. Слышали?

– Да, конечно. Информация об этом мелькала в лентах новостей в 2017 году.

– Если полоса будет построена, скажем так, по необходимости, то надо понимать, что это огромные капиталовложения в несколько сот миллионов долларов, которые должны окупаться. Но кем? Qazaq Air, Bek Air, SCATом?! В то же время население Казахстана ожидает, что будет летать внутри страны за 10 тысяч тенге.

– На самом деле непонятно, зачем не очень загруженному аэропорту нужна вторая полоса?

– Здесь иное представление вопроса: сколько процентов в себестоимости авиаперевозок составляют тарифы за услуги аэропорта? Не надо про то, сколько платят авиакомпании Франкфурту, Варшаве или Праге. Это манипуляции. Можем посмотреть реальные расходы аэропорта и по методике ICAO (Международная организация гражданской авиации от ООН. – **«Къ»**). Выясним, насколько они объективны? Это важно для всех, поскольку в итоге за все платят и авиакомпании, и пассажиры. Правда, тогда необходимо вызвать и государственные органы, которые проявляют пассивность. Заявляю официально: прямой заинтересованности государственных органов Казахстана влиять на тарифную политику аэропортов пока не наблюдается, вопрос о тарифах остается в рамках переговоров между аэропортами и авиаперевозчиками.

– Кстати, на днях аэропорту Алматы ICAO присвоила третью категорию. Кажется, это самая высокая категория для аэропортов. Это как-то отразится на стоимости авиаперевозок?

– Предоставление этой категории имеет отношение как к аэропорту, так и к «Казаэронавигации», поскольку речь идет и о состоянии взлетно-посадочной полосы, и о наличии соответствующего оборудования. Когда алматинский аэропорт провел ремонт полосы, доведя ее до очень хорошего уровня, а «Казаэронавигация» установила современное оборудование, то получение категории III-B было естественным.

– Кажется, это одна из самых высоких категорий, которую присваивает ICAO.

– Выше нее только категория III-C, которая позволяет воздушным судам взлетать и садиться практически вслепую. В случае же с аэропортом Алматы есть лишь незначительные ограничения по видимости в любую погоду. То есть алматинский аэропорт фактически стал всепогодным. Безусловно, любое такое техническое усовершенствование сказывается и на расходах аэропорта и «Казаэронавигации». Но ни одна авиакомпания не скажет, что это плохо. Возможность садиться даже в туманную погоду – это очень серьезная экономия финансовых средств и дополнительная гарантия по безопасности полетов! Поэтому авиакомпании с пониманием относятся к такому повышению тарифов аэропортами и «Казаэронавигацией», которое основано на объективном определении себестоимости и в том случае, если они не смогут найти какие-то внутренние резервы.

– Неужели найдут?

– На прошлой неделе «Казаэронавигация» провела консультации в Женеве со специалистами IATA по поводу своего развития в следующем году и связанными с этим дополнительными расходами. У них очень амбициозная инвестиционная программа. «Казаэронавигация» намерена создать большой тренинг-центр. По этому поводу она советуется и с авиакомпаниями. Это очень хорошо! Переговоры еще не завершились, но мы в IATA приветствуем тот факт, что и «Казаэронавигация», и аэропорт Астаны впервые начали проводить консультации по своим тарифам в строгом соответствии с принципами ICAO. Несомненно, это большой шаг вперед и хороший пример для соседних с Казахстаном стран.

Фото из личного архива

Джордан (Йордан) КАРАМАЛАКОВ,

региональный менеджер IATA для Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана и Таджикистана.

Дата рождения: 12.04.1954 г.

Место рождения: Болгария, г. София.

Семейное положение: женат.

Владение языками: болгарский, английский, русский, испанский, французский.

Образование, специальность:
– Национальный авиационный университет, Киев, Украина (1980);
– Университет национальной и мировой экономики, София, Болгария (1985).
Экономист воздушного транспорта.

Трудовой стаж:
– Научный сотрудник 1-й степени, Институт воздушного транспорта, София, Болгария, (с 1987 года).
– Сотрудник экономического отдела Министерства транспорта Болгарии (1987–1988);
– Директор маркетинговой службы Balkan Bulgarian Airlines (1992–1994);
– Председатель совета директоров авиакомпании Bulgaria Air (2005–2006).

Работает в авиационной отрасли с 1979 года.

Фото: Вячеслав БАТУРИН

Александр Блэр Трехерн ПОЛЛОК,

председатель правления АО Qazaq Air.

Дата рождения: 29.07.1967 г.

Место рождения: Великобритания, Пембури, графство Кент.

Семейное положение: женат, 3 детей.

Владение языками: английский, французский.

Образование:
– Эдинбургский университет, Шотландия;
– Эскадрилья Королевских воздушных сил университета East Lowlands.

Трудовой стаж:
– Вице-президент по корпоративным финансам Merrill Lynch, Лондон. (1990–1996);
– Директор по корпоративным финансам NatWest Markets, Лондон (1996–1998);
– Директор по акциям Citigroup, Лондон (1999–2008);
– Управляющий директор, член правления АО «Visor Capital», Алматы (2008–2009);
– Глава инвестиционно-банковской деятельности и глобальных рынков акций и фиксированного дохода «Тройка Диалог». Алматы (2011–2013);
– Генеральный директор «MILIO Казахстан», Астана/Алматы (2013–2015);
– Заместитель главного директора по управлению активами АО «Самрук-Қазына» / руководитель проекта по созданию и запуску региональной авиакомпании (2015).

ТЕНДЕНЦИИ

Последователи Мавроди

10 громких дел по созданию финансовых пирамид в Казахстане

Доверчивые казахстанцы в поисках легких денег все чаще становятся жертвами финансовых пирамид. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генпрокуратуры РК, за шесть месяцев 2018 года число таких правонарушений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 28,6%. «Къ» собрал данные о десяти последних громких уголовных делах по созданию финансовых пирамид в Казахстане.

Айгуль ИБРАЕВА

Чаще всего финансовые пирамиды маскируются под инвестиционные фонды, страховые компании и различные сетевые и коммерческие проекты.

Фото: shutterstock.com / Africa Studio

Одна из самых первых и нашумевших финансовых пирамид была создана итальянским мошенником **Чарльзом Понци** в 1919 году. Он придумал бизнес-схему быстрого обогащения, которая в дальнейшем была названа по его имени.

Понци открыл в Бостоне «Компанию по обмену ценных бумаг», пригласил инвесторов и начал предлагать людям зарабатывать на простом арбитраже – покупке и продаже товара в разных странах. Инвесторам он обещал 150% от вложенной суммы за 90 дней. Векселя пользовалась бешеным спросом. В действительности сделок, как таковых, не было – Понци лишь выплачивал старым вкладчикам деньги новых участников. Спустя некоторое время компанией заинтересовались федералы и ее ликвидировали, часть вкладов вернули вкладчикам (более двух миллионов так и не нашли), а сам Понци получил пять лет тюремного заключения.

С тех пор мошенники по всему миру придумывают все более изощренные схемы, и Казахстан здесь не исключение. Согласно имеющимся сведениям Единого реестра досудебных расследований, всего по статье 217 УК РК «Создание и руководство финансовой (инвестиционной) пирамидой» с начала 2017 года зарегистрировано 110 уголовных правонарушений, в том числе 74 в 2017 году и 36 – за первое полугодие 2018 года.

Сумма причиненного ущерба по данным правонарушениям составила 7 млрд 175,9 млн тенге, из них 7,16 млрд тенге – за 2017 год и 20 млн тенге – за первое полугодие 2018 года. При этом арест на имущество обвиняемых наложен на сумму 2,67 млн тенге. За шесть месяцев 2018 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года наблюдается рост по вышеуказанным уголовным правонарушениям на 28,6%, а в 2017 году в сравнении с 2016 годом, напротив, было снижение на 68,8%.

Экономический урон от финансовых пирамид и ложных инвестиционных компаний многогранный, говорит директор по стратегии ИК «ФИНАМ» **Ярослав Кабаков**. Во-первых, в этих структурах аккумулируются средства, которые могли быть вложены в акции реальных компаний, банковские депозиты, или хотя бы потрачены на покупку товаров, поддержав рыночный спрос. Во-вторых, организаторы таких структур, как правило, стараются перевести добытые деньги в валюту и вывезти из страны. В-третьих, истории с пирамидами снижают общий уровень доверия к финансовым институтам, мешая нормальной работе честных компаний, а также порой за счет разгона инфляции снижают доверие к национальной валюте в целом.

2017 год был богатым на завершенные уголовные дела по статье 217 УГ РК. Одно из самых нашумевших дел связано с потребительским кооперативом «Общий дом», который 3 сентября 2015 года был зарегистрировал в департаменте юстиции г. Астаны **Явэром Мамедовым**. Финансовая пирамида строилась на идее приобретения дешевого жилья.

Мамедов предлагал вкладчикам несколько видов программ, которые якобы представляли собой альтернативный ипотеке способ решения жилищных проблем. Однако, как установлено в суде, создав мнимую возможность приобретения доступного жилья для широких слоев населения, основатель «Общего дома» жилье для одних участников программы приобретал за счет взносов других участников. Более того, для создания видимости благополучия кооператива учредитель приобрел в различных городах Казахстана 17 квартир, которые передал во временное пользование пайщикам, заключив с ними договоры аренды.

Филиалы кооператива работали во всех областных центрах страны, куда были наняты консультанты, не подозревавшие о преступных помыслах владельца. Таким образом, за весь период деятельности кооператив привлек 357 пайщиков, от которых получил паевые взносы на общую сумму 807,85 млн тенге, на что и были приобретены 64 квартиры в разных регионах страны. С целью извлечения дополнительного дохода и вывода денежных средств Явэр Мамедов образовал аффилированные предприятия ТОО «Dream Life» и ТОО «Мечта жизни».

Исходя из схемы деятельности кооператива, из средств 10 человек приобреталось три квартиры, то есть три пайщика получали их в пользование, остальные семь ожидали своей очереди. Далее, при следующем цикле в 10 человек, приобреталось жилье еще для трех пайщиков. Число ожидающих увеличивалось уже до 14 человек. В результате приобретение квартир ожидающим пайщикам осуществлялось исключительно за счет привлечения денег новых пайщиков. Число ожидающих пайщиков в итоге достигло 306. Перед ними кооператив уже не мог выполнять свои обязательства. На сегодня его деятельность приостановлена, счета и недвижимость заморожены.

Люди часто пытаются избежать ответственности за ранее принятые обязательства. Мошенники играют и на этом. Еще одна финансовая пирамида в Казахстане была образована путем привлечения денег у заемщиков, имевших кредиты в банках второго уровня.

Так, в 2014 году **Роберт Зиатдинов** вместе с подручными создали финансовое предприятие ТОО «Фин Статус», филиалы которого были открыты во многих крупных городах страны. Компания принимала от клиентов денежные средства в размере 40% от суммы полученных ими ранее кредитов с принятием обязательств по погашению полной суммы займа с вознаграждением банка. При этом товариществом не осуществлялась какая-либо коммерческая деятельность, направленная на получение дохода, за счет которой предприятие могло бы исполнить принятые на себя обязательства. Основная часть незаконно полученных от клиентов средств выводилась для личных нужд участников преступной группы. В результате клиентам компании был причинен материальный ущерб на общую сумму 657,7 млн тенге.

Схожую схему использовала «предпринимательница» из Семея. За полтора года деятельности, с 28 марта 2016 года по 21 ноября 2017 года, ТОО «Каржы Инвест ЛТД», позиционировавшее себя на рынке в качестве инвестиционной компании, увеличило свою клиентскую базу до более чем сотни вкладчиков не только из Семея, но и из других городов и районов ВКО. Учредитель компании **Дана Тахирова** обещала клиентам при внесении в качестве взноса 40–45% от суммы кредита погасить основной кредит в банке с процентами. Естественно, деньги вкладчиков в основном были использованы в личных целях руководителей. Финансовая пирамида привлекла средства участников на общую сумму 27,63 млн тенге.

Еще одно уголовное дело по этой финансовой пирамиде было заведено на соучредителя фирмы **Асель Алдырбаеву**. В ходе суда подсудимая признала, что действительно в 2016 году открыла с партнерами ТОО «Каржы Инвест ЛТД», которое должно было оказывать юридические услуги по документам, однако фактически она привлекала клиентов, говоря им, что их деньги будут инвестироваться в образование, строительство, сельское хозяйство. Затем она неофициально ушла из товарищества, открыла школу, взяв заем у «Каржы Инвест ЛТД».

Чаще всего финансовые пирамиды маскируются под различные коммерческие проекты, которые обещают вкладчикам аномально высокие проценты. Так, **Анар Гречко** в городе Актобе создала финансовую пирамиду, назвав свой проект «Лотто-Лотто». Проект предполагал обогащение ранее обратившихся вкладчиков за счет денежных взносов тех, кто обратился позже. Согласно маркетинг-плану, Гречко гарантировала вкладчикам при вложении на электронный Qiwi-кошелек от 11 до 330 тыс. тенге прибыль от 4 до 120 тыс. тенге ежедневно в течение шести дней. Агитация велась посредством создания групп в мессенджере Whats App. Как установила судебно-экономическая экспертиза, за все время существования доверчивые казахстанцы отправили на электронный кошелек учредителя проекта 231,3 млн тенге.

Ляззат Алатаева «гарантировала» своим вкладчикам при успешном выполнении всех условий игры не только денежное вознаграждение, но и автомобиль. Деятельность пирамиды осуществлялась через веб-сайт www.autofor.kz и ТОО «Auto For». Идею учредители подсмотрели у системы «Харика-Тревел». Созданная Алатаевой «Первая народная программа» предполагала вложения минимум 11 тыс. тенге, которые приносили бы 20 тыс. тенге в виде вознаграждения при условии вовлечения дополнительных семи вкладчиков. Далее участник переходил на так называемый «второй стол» пирамиды, где по аналогичным условиям было предусмотрено увеличение вознаграждения до 50 тыс. тенге, и так далее. Конечным результатом программы должен был стать автомобиль марки Nissan Almera, который, кстати, на балансе предприятия не состоял.

Согласно результатам аудиторского заключения, компания ТОО «Auto For» с сентября 2015 года по ноябрь 2016 года получила от вкладчиков 8,26 млн тенге, примерно половина суммы была обналичена Алатаевой для собственных нужд.

Мечта казахстанцев о новенькой «Тойоте» была «реализована» организаторами финансовой пирамиды под видом сайта tulpar.million888.com. **Гульзира Шоранова** создала портал для привлечения вкладчиков, которым она обещала вознаграждение в виде нового автомобиля марки «Тойота-Королла». За два года на счет организатора пирамиды от жителей города Семей поступило 71,51 млн тенге.

Мошенники пользуются финансовой безграмотностью граждан. Так, в 2016 году **Елена Колесникова** распространила среди жителей Караганды ложные сведения о якобы существующей инвестиционной программе, берущей свое начало в России и ориентированной на инвестирование денежных средств в различные направления бизнеса с целью получения еженедельных дивидендов в размере 14% от вклада. Для создания вида предпринимательской активности Колесникова составила договор «О совместной деятельности», который заключался между ИП «Колесникова Е.А.», ТОО «ФинансОптоГрупп» и вкладчиком.

Нанятые работники фирмы разъясняли, что вложенные деньги направляются на развитие бизнеса, в том числе на «Астана ЭКСПО-2017», в действительности же, как указывается в постановлении суда, учредители не смогли бы вернуть определенному числу вкладчиков денежные средства, так как никаких реальных мер по извлечению дополнительной прибыли, окупаемости вкладов и получению вкладчиками дивидендов не предпринималось. Мнимая инвестпрограмма пользовалась бешеным спросом – в результате с мая по 5 октября 2017 года пирамида привлекла денежные средства карагандинцев в особо крупном размере – на общую сумму 3,03 млрд тенге.

Еще один житель Караганды, **Станислав Пригодин**, кстати, дипломированный специалист в области экономики и бизнеса, чтобы создать иллюзию научной обоснованности инвестиционной политики своей финансовой пирамиды, заказывал в типографии и раздавал участникам книги, проводил масштабные презентации. На них он освещал возможности получения значительных дивидендов и карьерного роста, участия в автомобильной и жилищной программах, а также инвестирования в бизнес до $1 млн. Более того, этот мошенник даже организовывал международные поездки.

Для своих целей он распространил среди населения сведения о якобы существующей группе компаний Atlantic Plus, специализирующейся на строительстве недвижимости на территории Казахстана. Сам Пригодин был «представителем» данной компании в Карагандинской области. В какой-то момент, осознавая невозможность выполнить все взятые обязательства, Пригодин даже «уволил» себя из фейковой компании, фактически продолжая руководить группой. Тем самым он под видом сетевого маркетинга с февраля по август 2015 года привлек в финансовую пирамиду 469 человек и 59,35 млн тенге.

В соседних Жезказгане и Сатпаеве местный продавец стоматологических товаров **Замзагуль Никомбаева** организовала финансовую пирамиду через ИП «Никомбаева З. У.» под видом депозита «Доверие», который предполагал высокие проценты в краткий срок. При этом в первое время вкладчики действительно получали обещанную прибыль, которая выдавалась только за счет поступления взносов последующих вкладчиков, часть денег учредитель вкладывала в свою предпринимательскую деятельность. В результате преступных действий с апреля по июнь 2016 года Никомбаева извлекла доход в сумме 8,57 млн тенге.

Как распознать пирамиду?

Как показывает практика, очарованию пирамид подвержены все слои общества и все возрасты, разве что крупные бизнесмены и финансисты, как правило, более продвинуты и осторожны в этом вопросе, отмечает Ярослав Кабаков. Хотя и на них находятся свои пирамиды, такие как ГКО, фонд Мейдоффа или биткоины. Обезопасить себя вы можете, всерьез повышая финансовую грамотность, изучая, как и откуда приходят деньги в финансовые структуры, ну и, конечно, смиряя свою жадность – каждый раз, когда вам предлагают много денег без рисков и усилий, остановитесь и задумайтесь – откуда такая благотворительность.

Есть несколько признаков того, что вы столкнулись с финансовой пирамидой, рассказывает начальник отдела инвестиционного анализа АО «Инвестиционный Дом «Астана Инвест» **Серик Козыбаев**: «Во-первых, это гарантия высокой доходности, что уже должно натолкнуть инвестора на мысль о том, что здесь не все чисто. Во-вторых, прежде чем инвестировать в проект, инвестору необходимо получить максимальную информацию о самой организации, предлагающей сделку, о самом проекте инвестирования, куда и как организация собирается инвестировать ваши средства. Наверняка в интернете вы не найдете достаточно исчерпывающей информации о данной организации, а на вопрос, куда она собирается инвестировать ваши средства, вы не получите вразумительного ответа. В-третьих, необходимо проверить наличие лицензии на ведение брокерской деятельности, выданной Нацбанком. Какие лицензии есть у финансовых пирамид? Как правило, никаких. И наконец, читайте внимательно договор, скорее всего, там написано, что организация не обязана вам возвращать деньги. Дополнительным признаком является убеждение, что деньги надо вложить сегодня, иначе завтра будет поздно».

Однако основным критерием эксперты считают следующее: «Инвестиционной компании выгодно, чтобы вы зарабатывали на инвестиционных проектах, бирже и т. д., то есть инвестиционная компания «за вас»; финансовой пирамиде выгодно, чтобы вы принесли как можно больше своих денег, которые она соберет и просто исчезнет, то есть пирамида «против вас», постарайтесь определить это, обращаясь в организацию, которая предлагает вам заработать».

Обезопасить себя от псевдоинвесткомпаний можно, прибегая к рекомендациям, указанным выше. Кроме того, по мнению эксперта, необходимо принятие определенных шагов со стороны правительства, а именно введение более жесткого регулирования и отслеживания появляющихся все более изощренных финансовых пирамид.

Разумеется, создатели финансовых пирамид далеко не глупые люди, и они вполне успешно «обходят» законы и продолжают наживаться на доверчивых людях. Ведь чаще всего обман раскрывается, когда он уже произошел.

10 ГРОМКИХ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ

ПО СОЗДАНИЮ И РУКОВОДСТВУ ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДОЙ

в Казахстане в 2017 году

Уголовное дело	Стороны процесса	Судебный орган	Преступная деятельность осуществлялась через:	Сумма собранных взносов / ущерба, млн тенге
3570-17-00-1/132	Колесникова Елена Анатольевна	Октябрьский районный суд города Караганды Карагандинской области (Гражданские, уголовные дела)	ИП «Колесникова Е.А.», ТОО «ФинансОптоГрупп»	3 032,00
7116-18-00-1/565	Мамедов Явэр Ага-Муса-Оглы	Районный суд №2 Алматинского района города Астаны (Уголовные дела)	Потребительский кооператив «Общий дом»	807,85
7511-16-00-1/635	Зиатдинов Роберт Альбертович; Шакирова Жанна Женисбаевна; Мухамедиев Куаныш Рашатович; Зиатдинов Ильдар Альбертович	Алмалинский районный суд города Алматы (Уголовные дела)	ТОО «Фин Статус»	657,70
1511-17-00-1/793	Гречко Анар Еркиновна	Суд №2 города Актобе Актюбинской области (Уголовные дела)	Проект «Лотто-Лотто»	231,30
6329-17-00-1/243	Шоранова Гульзира Ермухаметовна	Суд №2 города Семей Восточно-Казахстанской области (Уголовные дела)	ИП «Шорановой Г.Е.», Сайт «tulpar.million888.com»	71,51
3511-17-00-1/413	Пригодин Станислав Павлович	Казыбекбийский районный суд города Караганды Карагандинской области (Уголовные дела)	Несуществующая компания «Atlantic Plus»	59,35
6329-18-00-1/516	Тахирова Дана Ибрагимовна	Суд №2 города Семей Восточно-Казахстанской области (Уголовные дела)	ТОО «Каржы Инвест ЛТД»	27,63
6329-18-00-1/566	Алдырбаева Асель Адильковна	Суд №2 города Семей Восточно-Казахстанской области (Уголовные дела)	ТОО «Каржы Инвест ЛТД»	27,63
3518-17-00-1/13	Никомбаева Замзагуль Уалиевна	Жезказганский городской суд Карагандинской области (Общая юрисдикция)	ИП «Никомбаева З.У.», Депозит «Доверие»	8,57
7511-17-00-1/349	Алатаева Ляззат Оралгазиевна	Алмалинский районный суд города Алматы (Уголовные дела)	ТОО «Auto For»	8,26

Источник данных: Банк судебных актов - Сайт Верховного Суда Республики Казахстан

KURSIV RESEARCH

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 48 (772), ЧЕТВЕРГ, 6 ДЕКАБРЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ: БИЗНЕС, НЕ ПЕРЕХОДЯ НА БЕЗНАЛ, ТЕРЯЕТ ЧАСТЬ ВЫРУЧКИ 08

АГРОСЕКТОР: МИР НА ПОРОГЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ 10

РЕГИОНЫ: СЛАДКАЯ ЖИЗНЬ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ 11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: «БРАТЬЯ СЕСТРЫ»: ВЕСТЕРН С ФРАНЦУЗСКИМИ КОРНЯМИ 12

Безналичные расчеты в Казахстане уступают наличным платежам

Рынок безналичных платежей Казахстана в последние два года демонстрирует бурный рост. В том числе это касается и сегмента розничных расчетов. И хотя совокупная сумма, проходящая в безналичной форме, по-прежнему остается небольшой, места для маневра у тех, кто отдает свой выбор наличным платежам, постепенно становится все меньше.

Сергей ЗЕЛЕПУХИН

Общую ситуацию на платежном рынке Казахстана хорошо характеризуют данные Национального банка РК (НБРК) за последние несколько лет и за первые 10 месяцев 2018 года.

Растут, как на дрожжах

Согласно выкладкам финрегулятора, через платежные системы Нацбанка – Межбанковскую систему переводов денег (МСПД) и Систему межбанковского клиринга (СМК) в 2017 году было проведено 36,6 млн транзакций на сумму 850,6 трлн тенге, или $2 609,1 млрд. Тем самым этот показатель в прошлом году превысил валовый внутренний продукт (ВВП) Казахстана в 16,5 раз. Для сравнения, в 2016-м он был выше ВВП в 12,6 раз, тогда как в 2015-м и в 2016-м – всего в 5,7 раз и в 5,1 раз, соответственно.

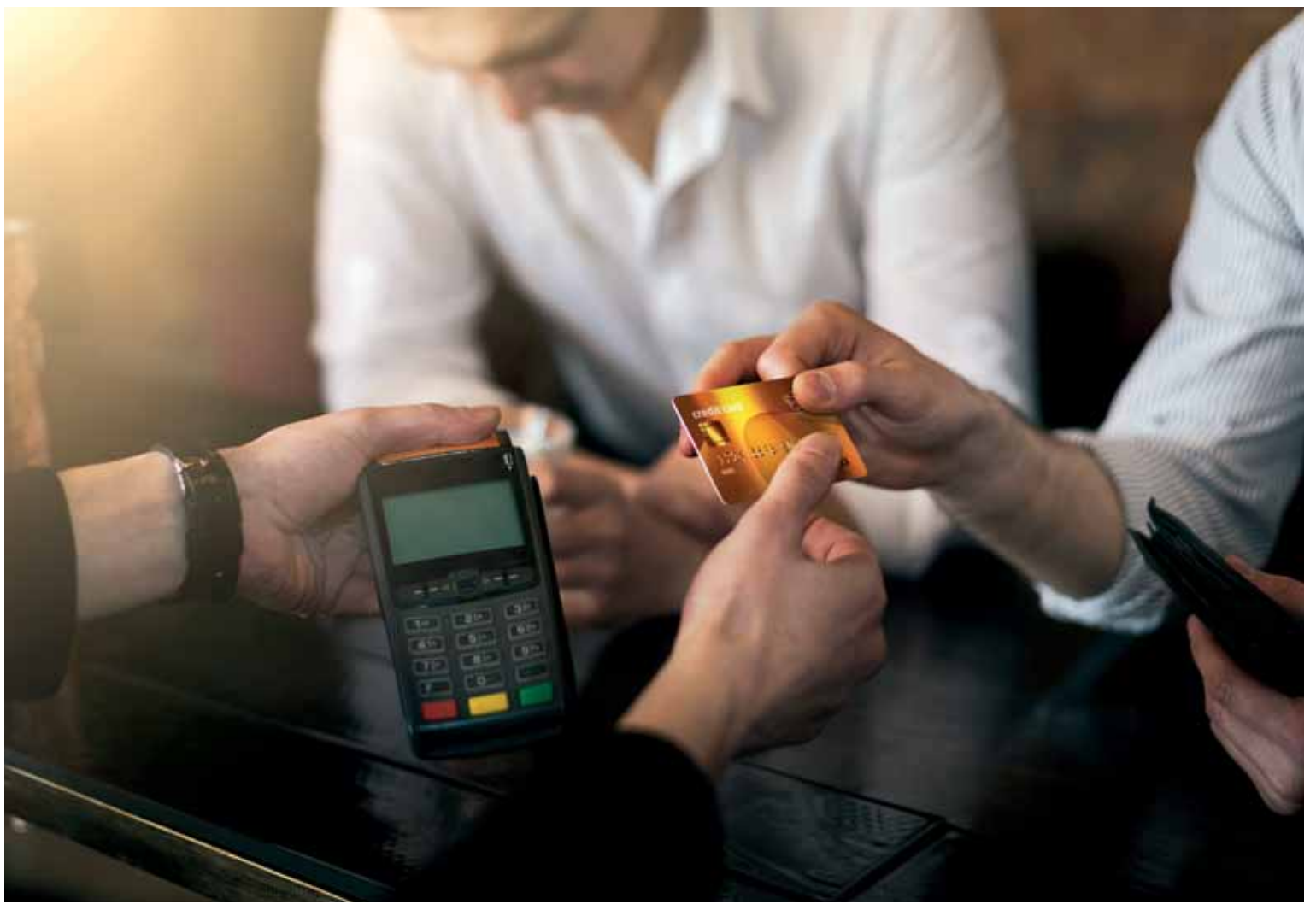
В то же время по сравнению с 2016-м в прошлом году количество расчетов в платежных системах увеличилось на 3,5%, или на 1,2 млн операций, а сумма платежей на 44%, или на 260 трлн тенге, достигнув пиковых значений. В результате в среднем за день через платежные системы НБРК в 2017-м проводилось 149,2 тыс. транзакций на сумму более 3,471 трлн тенге против 2,411 трлн – в 2016-м и 946,9 млрд тенге – в 2015-м.

Только по МСДП за весь 2017 год было проведено 15,1 млн транзакций на сумму 844,1 трлн тенге. По сравнению с 2016 годом, согласно данным финрегулятора, количество платежей в этой системе увеличилось на 7,8%, или на 1,2 млн операций, а сумма расчетов на 44,4%, или на 259,5 трлн тенге.

Бум платежей через МСДП в прошлом году эксперты объясняют ростом размещений банками второго уровня и финрегулятором краткосрочных вкладов и увеличением сделок с негосударственными ценными бумагами на фоне снижения объемов операций с ГЦБ.

По последним данным Нацбанка, только за первые 10 месяцев 2018 года через платежные системы финрегулятора было проведено 35,4 млн транзакций, что на 19,3% больше, чем за аналогичный период 2017 года. При этом совокупная сумма платежей составила 669,9 трлн тенге – больше на 6,1%, чем за тот же промежуток времени прошлого года. В среднем за день в январе-октябре 2018 года через МСДП и СМК проводилось 171,8 тыс. транзакций на сумму 3,3 трлн тенге.

Показатели платежей через МСДП и СМК, особенно за прошлый год и за первые 10 месяцев 2018 года, указывают на то, что платежный рынок находится на подъеме. Но это то, что касается общей ситуации на рынке, поскольку приведенные в этих системах показатели платежей, как правило, относятся к межбанковским платежам.



Рост объемов безналичных платежей в основном приходится на межбанковский рынок. С розницей пока все не так радужно.

Фото: www.shutterstock.com/Prostock-studio

Ставка на безнал

Что касается ситуации на рынке розничных расчетов, то она также выглядит весьма обнадеживающей. За январь-октябрь этого года, согласно данным НБРК, объем произведенных операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил 632,7 млн транзакций на сумму 15,8 трлн тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2017 года первый показатель «взлетел» сразу на 72,2%, а второй – на 45,8%.

Несмотря на столь стремительный рост в рознице, нетрудно заметить весьма существенную разницу в объемах по розничным операциям и расчетам по платежной системе страны в целом. В Нацбанке эту разницу объясняют тем, что среди платежей клиентов банков доля расчетов физлиц составляет всего 5,92%, а объем по проводимым ими операциям несопоставим с этим показателем у юридических лиц. При этом основная часть платежей «физиков» – клиентов банков осуществляется через платежные карточки.

Особенно обнадеживает, по крайней мере представителей финрегулятора, тот факт, что бурный рост в сегменте розничных расчетов демонстрируют безналичные платежи.

«Мы с удовлетворением отмечаем, что доля безналичных платежей в Казахстане неуклонно растет. Это говорит о росте доверия к современным платежным инструментам и возросшем уровне финансовой грамотности населения», – заявил 28 ноября на пресс-завтраке директор департамента платежных систем НБРК **Ерлан Ашыкбеков** (*интервью с ним читайте на стр. 8*).

В подтверждение этого начальник управления политики платежных систем департамента платежных систем Нацбанка РК **Алина Амингазина** озвучила конкретные цифры за первые 10 месяцев 2018 года. «Из общего количества проведенных в стране платежей 64% пришлось на безналичные расчеты. Было проведено 404 млн транзакций на сумму 4,9 трлн тенге. Рост по сравнению с аналогичным периодом 2017-го – более чем в два раза», – отметила она.

Apple Pay нам поможет?

Следует обратить внимание, что, по данным того же НБРК, в январе-октябре 2017 года доля количества безналичных платежей в общей структуре операций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составляла 47,9%, тогда как доля объема средств, проведенных по безналичным расчетам, выросла до 30,8%. Поэтому «рост более чем в два раза», о чем говорила г-жа Амингазина, следует отнести либо к количеству проведенных за указанный период транзакций, либо к общей сумме этих транзакций.

Но важно не это, а то, что объем средств, приходящихся на безнал, по-прежнему почти в два раза меньше объема наличных, выданных с помощью карточных операций: 674,3 млрд против 1 220,2 трлн согласно последним данным Нацбанка по платежному рынку за октябрь 2018 года.

Не отрицает этот факт и г-н Ашыкбеков. «По объему транзакций безналичные операции у нас занимают пока 30%, поскольку через банкоматы люди по-прежнему снимают больше денег. Для сравнения, средняя сумма безналичной транзакции по картам сейчас составляет 15 тыс. тенге, тогда как средняя сумма снятия денег через банкоматы – 49 тыс. тенге», – сказал он **«Къ»**.

В то же время нельзя игнорировать то, что тренд на дальнейший рост безналичных платежей сохраняется и, более того, усиливается из года в год. При этом перспективы дальнейшего роста безналичных платежей в Нацбанке особенно связывают с платежами в одно касание с помощью различных гаджетов. «На мой взгляд, это главная точка для дальнейшего роста безналичных расчетов», – заявил **«Къ»** г-н Ашыкбеков.

Поэтому, чтобы увеличить число безналичных операций в розничном сегменте, следует только приветствовать запуск сервиса мобильных платежей Apple Pay, который произошел 28 ноября этого года. Однако, по мнению экспертов, пока не следует возлагать большие надежды на эту инициативу, и не только потому, что к ней присоединились только пять, пусть и крупных банков, но и потому, что этот сервис не охватывает владельцев Android-смартфонов. А это, естественно, сужает возможности роста безналичных платежей за счет этого сегмента мобильных пользователей.

Зарядись по полной

АЗС для электрокаров появилась в Алматы

В Алматы открыта первая мультитопливная АЗС, оснащенная промышленной скоростной зарядкой для электромобилей мощностью 50 кВт, позволяющей в течение получаса зарядить машину.

Анна ШАПОВАЛОВА

«Заправлять электромобили планируется на бесплатной основе – сегмент этих машин на рынке Алматы пока не очень большой, их всего порядка 50», – отметила юрист компании «Новая АЗС» **Алтынай Иманова**.

Быстрая заправка для электромобилей – пока единственная в городе. Три зарядных устройства предназначены для всех типов электрокаров. Одновременно заряжать можно два авто.

«В Алматы, по данным акимата, имеется порядка 60 точек – это розетки, которые заряжают в течение 12–18 часов. На новой заправке вы можете зарядить автомобиль за 15–30 минут, в зависимости от мощности батареи машины. В Казахстане огромные тенденции к установке таких заправок. Мы ведем активный диалог со строительными компаниями, чтобы все новые стройки были оборудованы не просто розетками, а полноценными фаст-чарджерами», – рассказал генеральный директор компании ABB в Казахстане и Центральной Азии **Евгений Иванов**.

Учитывая небольшое количество электромобилей в городе, компания рассматривает возможность бесплатной электрозаправки.

Фото: Олег СПИВАК

По его словам, в Алматы большой потенциал для развития электротранспорта и, соответственно, электрозаправочных станций не только для легковых машин, но и для автобусов.

«В Алматы запустили в эксплуатацию электробусы. Но они пока заряжаются лишь на конечных станциях. Время работы автобуса 5–7 часов, зарядка занимает еще столько же времени. Но существуют решения, позволяющие устанавливать электрозаправки на остановках, благодаря им автобус может заряжаться в то время, пока он высаживает пассажиров. За эти 30 секунд он подзаряжает батарею на 10–20%. Такое решение уже внедрено в Женеве и активно развивается в европейских городах. Для Алматы оно тоже крайне актуально», – отмечает г-н Иванов.

По его словам, инвестиции на установку заправочной станции зависят от типа и мощности оборудования, например, цена на «розетки» начинается от $1 тыс. Но установка полноценной станции – не слишком дорогое удовольствие для заправки. Если сравнивать со стоимостью строительства заправки, то это лишь несколько процентов от общих вложений.

«Инвестиции в строительство мультитопливного автозаправочного комплекса составили около 1 млрд тенге. Мы планируем открыть в следующем году большие современные трассовые заправочные комплексы, на которых потребитель сможет не только приобрести топливо, но и получить возможность полноценно покушать, сходить в душ. Основной потребитель – человек, находящийся в дороге, который устал и хочет где-то уютно помыться-побриться, покушать. Возможно, в дальнейшем поставим маленькие гостиницы по принципу капсульных отелей. В планах оснащение заправками Бишкекской и Капшагайской трасс», – рассказал коммерческий директор компании Compass **Алексей Белов**.

Как уточнила Алтынай Иманова, по законодательству запрещено строить АЗС в черте города, так что в планах компании искать и находить хорошие места уже в трассовых вариантах.

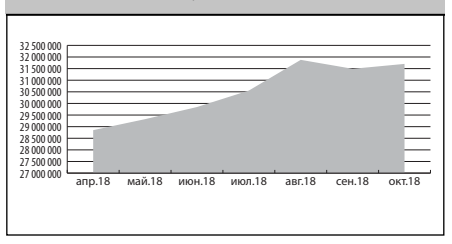
«Проект Compass создавали еще пять лет назад. Это девятая точка, но с новым, флагманским форматом – здесь человек может не только заправиться любым видом топлива, но и купить продукты, пообедать. В планах – создание сети АЗС подобного формата по всему Казахстану. До 2025 года будет открыта сеть из 54 таких объектов», – рассказал член совета директоров Kusto Group **Оразхан Карсыбеков**.

Новая заправка находится по пути в аэропорт, поэтому в ближайших планах предоставление для посетителей сервиса возможности онлайн-регистрации на рейс, упаковки и взвешивания груза, а также размещение табло с расписанием рейсов и трафиком пробок по пути в аэропорт.

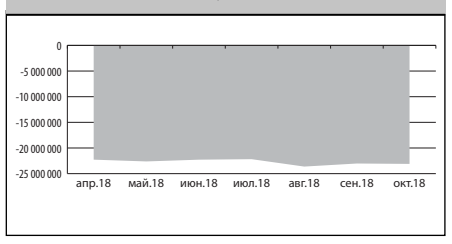
«Основной вызов для любой топливной компании на сегодня – предоставление мультизаправки и мультисервиса в одном месте. Самый важный ресурс, который есть у всех нас – время. Поэтому экономия личного времени, пробега автомобиля, уменьшение количества экологических выбросов – одно из главных требований современности. Наш быстро развивающийся город нуждается в свежей инфраструктуре», – считает директор компании «Новая АЗС» **Анвар Кильдияров**.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

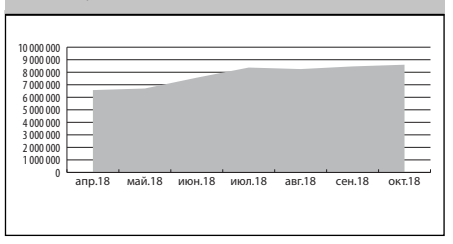
Чистые внешние активы, млн тенге



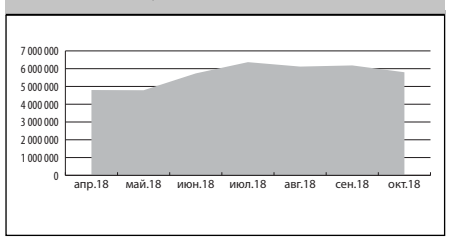
Чистые внутренние активы, млн тенге



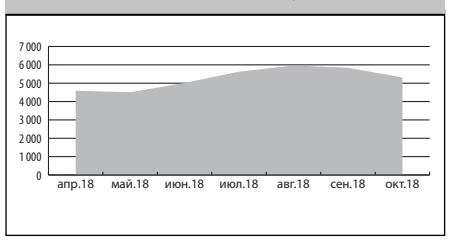
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Экосистемы в стране чудес БВУ

На VIII Конгрессе финансистов Казахстана Данияр Акишев заявил, что Национальный банк занялся построением общей инфраструктуры для экосистемы. Значит ли это, что регулятор решил составить конкуренцию БВУ, что об этом думают финансисты и как создание разных экосистем отразится на потребителях?

Ирина ЛЕДОВСКИХ

В настоящее время регулятор внедряет механизмы удаленной идентификации. Проект предназначен для использования всеми финансовыми организациями. После реализации проекта их клиенты смогут получать услуги посредством дистанционных каналов без необходимости физического присутствия.

Фото: www.shutterstock.com / Bloomicon

Несколько лет подряд финансисты разных уровней твердят: у традиционных банков нет будущего, для того чтобы быть успешными на современном рынке, кредитные организации должны развивать услуги для физических лиц и предпринимателей на основе партнерских сервисов. Большие платформы, которые предоставляют различные функции, в мире принято называть экосистемами. Этот сервис предполагает работу с любым клиентом независимо от нужд.

В Нацбанке считают, что экосистему нельзя рассматривать как отдельный проект. «Это совокупность субъектов, инфраструктуры, отношений, которые эффективно функционируют во взаимодействии между собой», – дали определение в пресс-службе регулятора.

К самым известным в Казахстане финансовым экосистемам относятся Alibaba Group (несколько торговых площадок для компаний, интернет-магазин, онлайн-рынок, платформа для онлайн-платежей и многое другое) и «Яндекс» (8 операционных сегментов, которые предоставляют свыше 50 сервисов).

Самый успешный проект в Казахстане – это Kaspi.kz. «Для нас экосистема – это набор сервисов, продуктов, действий, который помогает ее участникам достигать конкретных целей, от коммерческих до благотворительных», – рассказал глава Kaspi **Михаил Ломтадзе**.

В Казахстане есть большая потребность в экосистемах, однако развиваться они будут в сторону агрегаторов – площадок, объединяющих разнообразные виды услуг от различных провайдеров. «Это могут быть совершенно разные форматы взаимодействия, но цель одна – собрать в одном месте максимум интересных для клиента предложений, которые можно оплатить одним кликом», – поделился мнением председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) **Дмитрий Забелло**. Сегодня «дочка» российской структуры, как и большинство казахстанских банков, может предложить клиентам ряд различных операций в одном онлайн-кабинете, начиная от оплаты услуг и товаров и заканчивая денежными переводами. «Мы в этом направлении идем осторожными шагами, не претендуя на роль лидеров, но в то же время не отстаем от рынка», – отметил спикер.

Зачем Нацбанку собственная экосистема?

Логика регулятора проста: на казахстанском рынке банки предоставляют услуги в рамках своих систем, только для своих клиентов. Такие системы закрыты и сосредоточены на одном банке и его контрагентах. «Благодаря появлению универсальной среды все пользователи (банки, финансовые агенты, платежные и другие системы) смогут эффективно взаимодействовать между собой на принципах конкуренции. В конечном счете выигрывает потребитель, получая удобство в оказании услуг и повышение их качества. В такой экосистеме клиенты по принципу одного окна смогут обслуживаться у любого поставщика платежных услуг или провайдера финансовых сервисов… НБ РК не вступает в конкуренцию с коммерческими банками, а обеспечивает рынок общей инфраструктурой, которая доступна для всех и предназначена для использования банками», – говорится в официальном ответе регулятора на запрос **«Къ»**.

«Для нас это (заявление председателя НБ РК на VIII Конгрессе финансистов Казахстана. – **«Къ»**) было большой новостью и сюрпризом от Национального банка! Пока мы еще не понимаем концепт, не видим, как будет работать собственная экосистема НБ. Я считаю, что надзорный орган не должен открывать счета физическим лицам, не должен заниматься коммерческой деятельностью. Мы тоже строим экосистему, закупаем оборудование», – отреагировала председатель правления АО «Народный банк Казахстана» **Умут Шаяхметова**.

Другие представители финансового сектора оценивают ситуацию иначе. «Нацбанк в данном случае выступает катализатором рынка. У регулятора много инициатив, которые он проводит в жизнь. Конечно, инициатива НБ приветствуется, но здесь должны быть и участники рынка. Насколько я понимаю, представленная НБ экосистема не предполагает, что это будет делать сам надзорный орган. Речь идет о том, что каждый банк сам должен себя в этой системе найти или будет какая-то интеграция, но заявлений о том, что НБ будет этим всегда владеть, не было», – заверила глава Ассоциации финансистов Казахстана **Елена Бахмутова**.

Что включает в себя экосистема Нацбанка

Согласно статистике НБ РК, текущий уровень проникновения безналичных платежей и переводов в Казахстане пока существенно ниже, чем во многих других странах, а это подразумевает значительный потенциал для дальнейшего развития безналичного обращения. «Элементом инфраструктуры можно назвать систему мгновенных платежей, которая предназначена также для использования банками второго уровня. Система позволяет клиентам банков быстро и удобно проводить любые межбанковские платежи и переводы денег в онлайн-режиме», – объяснили представители надзорного органа.

Кроме того, в настоящее время регулятор внедряет механизмы удаленной идентификации. Проект предназначен для использования всеми финансовыми организациями. После реализации проекта их клиенты смогут получать услуги посредством дистанционных каналов без необходимости физического присутствия.

«Разработки Национального банка – высокого уровня, призваны способствовать увеличению роста безналичных платежей, что пойдет на пользу любому банку», – высказал точку зрения глава ВТБ в Казахстане.

Азамат Джолдасбеков, председатель совета директоров АО «Центральный депозитарий ценных бумаг», относится к первым архитекторам финансового рынка Казахстана. Он стоял у истоков создания Казахстанской фондовой биржи и семь лет возглавлял эту торговую площадку. Финансист с большим стажем работы в кризисных ситуациях «кожей чувствует» слабые места. «Проект единой финансовой экосистемы выглядит очень красиво и очень удобно для клиента. Но кто будет платить за услуги экосистемы? Комиссию за обслуживание забирают финансовые институты. Станут ли они ею делиться? Спорно. Следует подумать над реализацией идеи как бизнес-проекта. Но если убрать экономическую составляющую и оценивать сервис с позиции клиента, то проект – супер! В экосистему можно также добавить простую аналитику, что-то вроде «Хочешь открыть депозит – сравни условия банков и получи подсказку искусственного интеллекта». Правда, опять возникает вопрос оплаты такой аналитики», – отметил прагматичный финансист.

Национальный банк не был бы Национальным банком, если бы не попытался усовершенствовать систему работы и финансовых организаций страны. «НБ РК разрабатывает требования к взаимодействию по открытым API-интерфейсам, которые позволят обеспечить стандартные каналы передачи информации между банками с соблюдением безопасности», – поделились официальной информацией в надзорном органе.

Собеседник, пожелавший остаться неизвестным, сообщил, что амбиции и возможности регулятора куда больше. «Та же компания «Баспана» обладает информацией обо всех жилищных заемщиках и может разработать скоринговую систему. Скоринг есть и в Государственном кредитном бюро, а эта организация обладает огромными пластами информации, которые будут расти и расти», – отметил он. Работают ли сотрудники ИК «Баспана» в этом направлении, неизвестно, но Государственное кредитное бюро уже сегодня предоставляет аналитику своим клиентам.

Кризис, высокие провизии и нерешенные проблемы токсичных портфелей сегодня не позволяют банкам тратиться на последние новшества мира финансовых технологий. Тем более что все они требуют апробации. Именно поэтому НБ РК создает платформу и для физических лиц, и для финансовых организаций. Насколько прибыльным будет этот проект? Вопрос риторический и, скорее всего, лежит за пределами интересов регулятора. Вероятнее всего, НБ РК всеми силами старается не допустить глобального отставания отечественного финансового рынка от общемировых тенденций, так как здесь действует правило из книги «Алиса в Стране чудес»: «Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее».

Ерлан Ашыкбеков: Бизнес, не переходя на безнал, теряет часть выручки

Ситуация на рынке платежей Казахстана постепенно меняется в сторону безналичных расчетов. Свой весомый вклад в этот процесс помимо непосредственных его участников, в первую очередь в лице банков второго уровня, вносит и финансовый регулятор.

Сергей ЗЕЛЕПУХИН

Ерлан АШЫКБЕКОВ, директор департамента платежных систем Национального банка РК

О состоянии и перспективах платежного рынка **«Къ»** побеседовал с директором департамента платежных систем Национального банка РК (НБ РК) **Ерланом Ашыкбековым**.

– Ерлан Таскынбекович, какие главные тенденции на рынке платежей вы бы отметили?

– В первую очередь это активный рост платежей через дистанционные каналы, то есть онлайн-платежей. На текущий момент каждая вторая безналичная транзакция у нас проходит через дистанционные каналы: это интернет-банкинг и мобильный банкинг. Ежедневно население проводит платежи через дистанционные каналы на сумму 7 млрд тенге. Это очень важный показатель, и этот тренд продолжает усиливаться, особенно в последние два года.

Второй немаловажный тренд – это рост операций, которые проходят по сервису P2P. В последние годы население начало активно использовать этот канал для осуществления переводов между физическими лицами. Этот показатель также стремительно растет.

Третий важный тренд и драйвер дальнейшего роста рынка платежей – это бесконтактные платежи, когда операции осуществляются с помощью карты или смартфона в одно касание.

В целом этот сегмент показывает значительный рост. За первые 9 месяцев 2018 года безналичные платежи выросли более чем в 2 раза. В результате сейчас большинство транзакций по картам, или почти 64%, приходится на безнал.

– И как вы видите перспективы обозначенных вами трендов?

– Мы ожидаем, что эти тренды будут усиливаться по мере внедрения новых технологий. Прежде всего это проведение расчетов с помощью QR-кода (quick response code – код быстрого реагирования. – **«Къ»**), для чего не требуется наличия отдельного оборудования – POS-терминала для приема платежей. Это очень удобно для тех сегментов рынка, где в массовом порядке проходят в основном микроплатежи, либо на рынках, базарах, где нет возможности для использования POS-терминалов, но где можно для проведения разовых расчетов использовать только QR-код. То есть благодаря технологиям способы для осуществления платежей бизнесом и населением становятся более доступными и удобными.

– К каким последствиям ведет увеличение безналичных платежей?

– Рост безналичных расчетов ведет к росту транспарентности денежных потоков, увеличению прозрачности экономики, снижению теневого сектора, росту налогооблагаемой базы, ускорению денежного обращения и снижению прямых транзакционных издержек бизнеса на поддержание наличного оборота.

Например, последние исследования показывают, что расходы на поддержание наличного оборота составляют 5–7% ВВП. В эти расходы входят все совокупные издержки субъектов экономики на эмиссию бумаг, инкассацию, транспортировку, хранение, сортировку, учет и так далее.

При переходе на безнал эти издержки значительно оптимизируются. Платежи станут более динамичными, что позволит ускорить оборачиваемость денег.

В совокупности эти факторы способствуют снижению теневой экономики и в конечном счете росту валового внутреннего продукта. Есть некоторые исследования, согласно которым более высокая доля использования безналичных платежей приводит к тому, что общий рост ВВП увеличивается на 1%.

Кроме того, более высокая доля безналичных расчетов приводит к вовлечению в оборот той массы денег, которая находится вне банковского оборота у населения и малого бизнеса. Эти деньги начинают работать на благо экономики, выступая источниками фондирования для кредитования и в качестве поддержки торговых операций. И это несомненный плюс роста безналичных платежей.

– А кто сейчас является главной целевой аудиторией внедряемых новаций на рынке платежей?

– Сегодня через банки второго уровня с использованием платежных систем Национального банка ежедневно проходит более 3 трлн тенге. Сюда входят платежи, которые проводят и финансовые институты между собой на рынке, и корпоративные клиенты и крупный бизнес по своим сделкам.

Поэтому все новации и сервисы банков сейчас направлены на то, чтобы создать инфраструктурные и технологические условия для перехода того сектора экономики, в котором происходит преобладание наличного расчета, а именно в розничной торговле, на безналичные платежи.

– Плюсы безналичных расчетов очевидны. Но почему тогда часть бизнеса неохотно переходит на этот способ оплаты?

– На самом деле статистика показывает, что высокий темп роста безнала указывает на изменение ситуации к лучшему. Если пять лет назад по картам безналичные платежи составляли всего 20%, то сейчас, как я уже сказал, количество безналичных операций по карточкам составляет почти 64%, по объему – 30%. Бизнес понимает, что у нас в стране создана огромная армия потребителей, которая может осуществлять покупки, используя безналичный расчет через интернет в рамках электронной коммерции и офлайн-торговли.

Таким образом, если бизнесмены не предоставят соответствующий сервис для потребителей, то это будет означать потерю части своих клиентов, части своего бизнеса и торгового оборота. Поэтому бизнес должен понимать, что, не переходя на безнал, он теряет часть своей выручки. И мы видим, что более 80 тыс. субъектов бизнеса уже активно используют безналичные платежи.

– Но по какой причине часть бизнеса предпочитает оставаться в тени налички?

– Да, есть такая проблема в сегменте малого бизнеса, который представлен в основном индивидуальными предпринимателями и торговцами. Скорее всего, это связано с тем, что переход на безнал означает повышение прозрачности их оборотов, тогда как наличный расчет позволяет им оставаться вне поля зрения фискальных органов.

То есть среди части предпринимателей есть опасение, что переход на безналичный расчет будет означать рост их издержек в виде расходов на уплату налогов. Скорее всего, это остается основной причиной отказа части бизнеса от перехода на безналичные платежи. Но у основной части нашего бизнес-сообщества уже произошла трансформация сознания, многие бизнесмены оценили плюсы безнала и перешли на него.

– А что нужно сделать, чтобы остальная часть бизнеса поступила так же?

– Необходимо создавать стимулы в виде мер поощрения за переход на безналичные платежи и одновременно повышать финансовую грамотность малого и среднего бизнеса. И в этой части, возможно, со стороны правительства потребуются определенные меры в виде исключения налогообложения или создания налоговых льгот, чтобы поощрять безналичные обороты предпринимателей, содействуя тем самым их активному переходу на безнал.

В этом отношении есть положительная международная практика отдельных стран по налоговому стимулированию безналичных платежей, например в Южной Корее, которая позволила добиться существенных результатов.

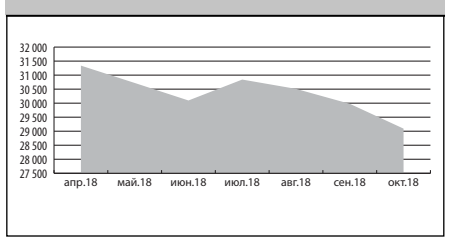
Другими словами, нужно создать такие условия, которые бы дестимулировали наличный расчет и, наоборот, стимулировали предпринимателей активнее переходить на безналичные операции, при этом формируя такой режим налогообложения, чтобы бизнес был заинтересован в переходе на безнал.

– А какие планы есть у Нацбанка по увеличению безналичных операций?

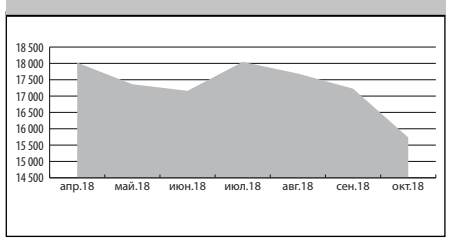
– Сейчас Национальный банк работает над проектом для банков второго уровня, реализация которого позволит их клиентам осуществлять моментальные платежи, используя только один реквизит – номер своего мобильного телефона. Мы запустим межбанковскую систему мгновенных платежей в промышленную эксплуатацию в ближайшее время. Национальный банк будет дополнительно информировать о запуске.

(Подробнее о новой системе НБ читайте в материале «Экосистемы в стране чудес БВУ»)

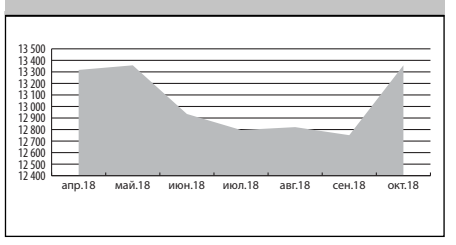
Валовые международные резервы



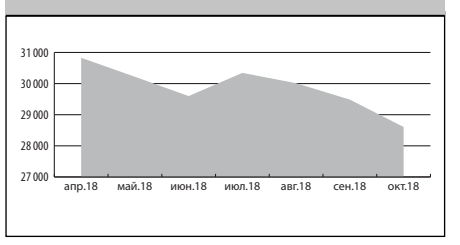
Активы в СКВ



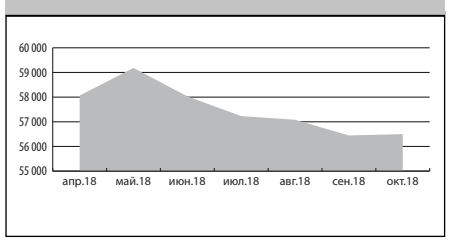
Золото



Чистые международные резервы



Активы Национального фонда РК



Нацбанк: Арендное жилье от банков получат не все желающие

Государственная поддержка ипотечных заемщиков с самого начала вызывала споры в обществе. О том, как будет реализовываться последний этап этой поддержки, о возможном раскрытии банковской тайны, а также о том, будет ли продлена программа рефинансирования валютных займов, рассказал начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка Казахстана Александр Терентьев.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Давайте начнем с подведения предварительных итогов. Какие программы сейчас реализуются в нашей стране и каковы их результаты?

– В рамках поручения главы государства Нацбанком в апреле 2015 года была запущена программа рефинансирования ипотечных займов, которая помогла снизить долговую нагрузку ипотечников на 40–50%. Для этого Нацбанк выделил 130 млрд тенге. Программа направлена на оказание помощи заемщикам, получившим ипотечные кредиты в 2004–2009 годах. В настоящее время рефинансировано свыше 25 тыс. займов, и с учетом револьверного механизма освоения денег в общей сложности более 40 тыс. человек получат помощь до 2026 года, тогда программа будет завершена.

Отмечу, когда мы начали реализацию программы, 82% проблемных ипотечных займов приходилось на кредиты, выданные в период с 2004 по 2009 год, и фактически у всех заемщиков на руках были решения судов о взыскании задолженности, по ним судебными исполнителями были начаты процедуры выселения. Также отмечу, что проигранный процесс означает выплату государственной пошлины в казну, которая на тот момент в среднем на одного ипотечника составляла 1 млн тенге. Нацбанк решил поддержать социально незащищенных граждан и оплатить за них госпошлины. На эти цели было потрачено около 400 млн тенге.

Весной этого года банки приступили к реализации второй части программы, направленной на помощь валютным ипотечным заемщикам. В рамках этого проекта Нацбанк только на компенсацию курсовой разницы выделил 156 млрд тенге. Банки в общей сложности должны списать еще 136 млрд тенге. Ожидается, что помощь получат порядка 22 тыс. человек.

– В общей сложности сколько было потрачено средств?

– Нацбанком на помощь ипотечным заемщикам выделено в общей сложности более 300 млрд тенге. В свою очередь банками будет прощена задолженность заемщиков по вознаграждению, пеням (неустойке) и комиссиям на сумму более 156 млрд тенге. Подчеркну, что средства на рефинансирование ипотечных займов выделены Нацбанком банкам на возвратной основе.

– В социальных сетях заемщики жалуются на банкиров, которые затягивают рассмотрение заявлений на рефинансирование валютных займов. Я склонна верить этим утверждениям. А знает ли о проблеме Нацбанк?

А. Терентьев: «Вопрос о частичном раскрытии банковской тайны будет обсуждаться на рабочей группе. Лично я не вижу в этой опции ничего страшного. Напротив, налогоплательщики смогут понять, что государство помогает только тем, кто в этом нуждается».

Фото: Олег СПИВАК

– В рамках реализации первой части программы Нацбанк сразу направил деньги в БВУ на рефинансирование займов, и тогда кредитные организации тянули время, не торопились решать проблемы ипотечников. Поэтому в рамах второй части программы финансовые учреждения рефинансируют кредиты за счет собственных средств, затем предоставляют отчетность Нацбанку и только после этого деньги поступают на счета банков. Для затягивания сделок нет повода.

Вы должны знать, есть кредитные организации, которые ипотечная проблема не затронула, у них небольшой пул таких заемщиков, и они оперативно работают, но есть банки с большим токсичным портфелем ипотеки. У многих людей есть решения суда, начато исполнительное производство, есть аресты третьих лиц – все это технические причины, которые затягивают работу финансовых учреждений.

Срок подачи заявления на рефинансирование валютного займа заканчивается 15 декабря этого года, срок рефинансирования этих займов банками истекает 30 декабря. Но многие люди до сих пор не стали участниками программы по вышеуказанным причинам. В Нацбанк поступили обращения граждан и общественных объединений «Центр социальной помощи «Кәусар-Бұлақ», «Ар Намыс – 5» и других с просьбой продлить срок рефинансирования валютных займов. Регулятор рассматривает опцию продления сроков. Но даже если будет принято это решение, то пролонгация не будет долгой, поэтому людям нужно поторопиться и подать заявку в банк.

– Сейчас разрабатываются механизмы реализации уже третьего социального проекта Нацбанка – передача жилья социально незащищенным ипотечникам в аренду.

– На момент разработки программы рефинансирования Нацбанком был проведен анализ ипотечного рынка, который показал, что существуют три критические группы ипотечников: заемщики, получившие кредиты в 2004–2009 годах, валютные ипотечные заемщики и заемщики, относящиеся к социально уязвимым слоям населения, в том числе чье имущество перешло на баланс банков. Первым двум группам в настоящее время помощь оказывается в рамках программы. Последняя группа даже после рефинансирования займов по условиям программы не может исполнять свои обязательства из-за низкой платежеспособности. Зачастую их единственным доходом являются пенсии и пособия, которых не хватает на погашение займов. Доля таких людей составляет примерно от 10 до 15% от пула всех заемщиков. Поэтому мы приступили к разработке конкретных механизмов по переводу их на арендное жилье. Люди получат возможность вернуть в свою собственность недвижимость путем его аренды у банка, которому, в свою очередь, жилье перешло в собственность в результате неплатежеспособности клиента и обращения в суд.

Подчеркну, что проект разрабатывается для социально уязвимых слоев населения.

В настоящее время отрабатываются параметры, которые будут востребованы людьми, банками и государством. Предполагается, что программа арендного жилья будет состоять из двух частей: возврат имущества людей, которое сейчас находится на балансе банков (примерно 1 тыс. объектов), вторая часть рассчитана именно на социально уязвимые слои населения. Я считаю, что для этой категории граждан надо принимать какие-то значительные меры по снижению долговой нагрузки. Ведь, даже находясь в арендном жилье, многие люди из категории СУСН не смогут выполнять свои обязательства перед банками в полном объеме.

– Ваши слова касаются широко известных случаев, когда дети после внезапной смерти родителей наследуют их долги?

– Ситуации бывают совершенно разные. Сейчас идет обсуждение с банками, и я не считаю правильным озвучивать какие-либо предложения без обсуждения с широким кругом заинтересованных лиц. Банки – это коммерческие организации, и, естественно, для них важна прибыль, а для Нацбанка важно защитить людей. Идет дискуссия. Могу сказать, что уже создана рабочая группа, в которую вошли финансисты, представители Нацбанка и общественных объединений, депутаты, а также журналисты. Здесь будут подробно рассматриваться все механизмы, предложения и приниматься решения.

Что касается детей, то я считаю, что не должен маленький человек начинать жизнь с долгов родителей, которые трагически погибли. И социальная ответственность должна быть не только у государства, но и у бизнеса, любого бизнеса. Однако это мое личное мнение.

– Для реализации проекта арендного жилья будет создана еще одна госкомпания?

– Мы не хотим создавать государственную компанию. Работа с клиентами банков не входит в функции Национального банка. Коммерческие банки должны самостоятельно этим заниматься, у них есть компании, которые управляют сомнительными активами. Теперь законодательство дает возможность финансистам заниматься арендой, так как в июле была внесена законодательная норма, которая позволяет передавать балансовое имущество кредитной организации в аренду. Норма начнет работать после внесения поправок в программу рефинансирования.

– В социальных сетях все чаще появляются посты, в которых налогоплательщики требуют публичности и прозрачности списания долгов ипотечных заемщиков, то есть требуют отказываться в некоторых случаях от банковской тайны.

– Мы активно работаем с потребителями финансовых услуг, в том числе и через соцсети, поэтому данное требование не прошло мимо сотрудников Нацбанка. Вопрос о частичном раскрытии банковской тайны будет обсуждаться на рабочей группе. Лично я не вижу в этой опции ничего страшного. Напротив, налогоплательщики смогут понять, что государство помогает только тем, кто в этом нуждается.

– В кулуарах VIII Конгресса финансистов один из банкиров пожаловался на ипотечного заемщика, которому кредитная организация списала около $50 тыс., но человек отказывается выплачивать судебные пошлины и требует, чтобы их покрыл либо Нацбанк, либо сам банк. Не кажется ли вам, что регулярная поддержка заемщиков приводит не только к финансовому инфантилизму части населения, но и к спекуляциям отдельных людей?

– Первое: новых проектов помощи ипотечным заемщикам, кроме арендного жилья, не будет. По окончании государственной программы банки и заемщики будут самостоятельно решать вопросы, связанные с исполнением обязательств.

Второе: мы будем отделять людей, которые действительно нуждаются в государственной помощи, от тех, которые пытаются воспользоваться ситуацией, требуя для себя полного списания долгов. Отмечу, последних немного. Ряд общественных деятелей заходят в государственные программы помощи ипотечным заемщикам, значительно снижают свою долговую нагрузку, но при этом призывают людей игнорировать программу. Вообще, у меня складывается впечатление, что чем меньше человек зарабатывает, тем ответственнее он относится к своим обязательствам.

Мы будем помогать только тем людям, которые действительно хотят исполнять свои обязательства по мере своей платежеспособности.

Что касается инфантилизма, некоторые люди решили, что теперь долги можно не возвращать. У заемщиков не должно быть иллюзий! Мы выступаем против полного списания долгов и не поддерживаем тех, кто требует для себя исключительных льгот. Те кредиты, которые клиенты банков не возвращают, – это не средства банка. Банк выдает кредиты за счет депозитов населения. Сейчас в общей сложности (включая потребзаймы) физические лица должны банкам порядка 5 трлн тенге, а депозитов населения у нас 8,5 трлн тенге. Если все должники откажутся возвращать займы и будут ждать списания долгов, то вкладчики не получат в полном объеме свои сбережения.

– Стоит ли нам ждать через несколько лет государственного проекта «Спасем единственный автомобиль» или «Спасем единственный сотовый телефон заемщика»?

– Наша позиция очень простая: мы понимаем социальную функцию государства, когда спасается единственное жилье. Но я не понимаю функцию государства, спасающего стиральную машинку или дорогой телефон. Потребительские займы никто не собирается рефинансировать.

Мы должны повышать финансовую грамотность самих заемщиков, банки обязаны четко и подробно объяснять условия кредита и риски будущего клиента, люди должны отвечать по своим обязательствам. Мы предлагаем банкам проводить серьезную преддоговорную работу, создавать карты лояльности для клиентов, содержащие конкретные пути урегулирования ситуаций клиентов, повышать свою ответственность перед потребителем и финансовую грамотность людей. Очень многих проблем с неплатежами по кредитам можно было бы избежать, если бы участники рынка еще на этапе предоставления услуги профессионально консультировали своих потенциальных заемщиков обо всех имеющихся рисках. Заканчивается эра «клиент для банка», и начинается эра «банк для клиента». Со стороны регулятора будет проводиться оценка работы банков, в том числе с применением метода «тайный покупатель», а также в защите прав потребителей будет использоваться положительный международный опыт.

В свою очередь потребители должны стремиться повышать свою ответственность за принимаемые ими решения и исполнять принятые обязательства.

– Защита заемщиков может привести к зарегулированию рынка, и банкиры уже несколько лет жалуются на жесткие правила Нацбанка.

– Сейчас мы видим, что наш банковский сектор действительно достаточно сильно зарегулирован. Ужесточение регулирования может привести к тому, что финансовые организации перестанут кредитовать физических лиц, отчего потеряют как сами финансовые институты, так и потребители. Это недопустимо!

Должно быть честное и прозрачное взаимодействие банков и клиентов.

– В конце ноября Верховный суд РФ создал интересный прецедент. Неожиданно «третья власть» встала на сторону банка, которому разрешила в счет погашения долга продать единственное жилье гражданина-банкрота. Наша государственная политика более социальна и выгодно отличается от общемировой практики.

– К понятию единственного жилья нужно подходить очень аккуратно. Думаю, что в Казахстане самая лояльная система отношения к заемщикам. И все программы Нацбанка это доказывают. Ведь людям не просто списывают пени и так далее, они получили определенные налоговые льготы, им существенно, а точнее в разы, снижают проценты по ипотечным займам.

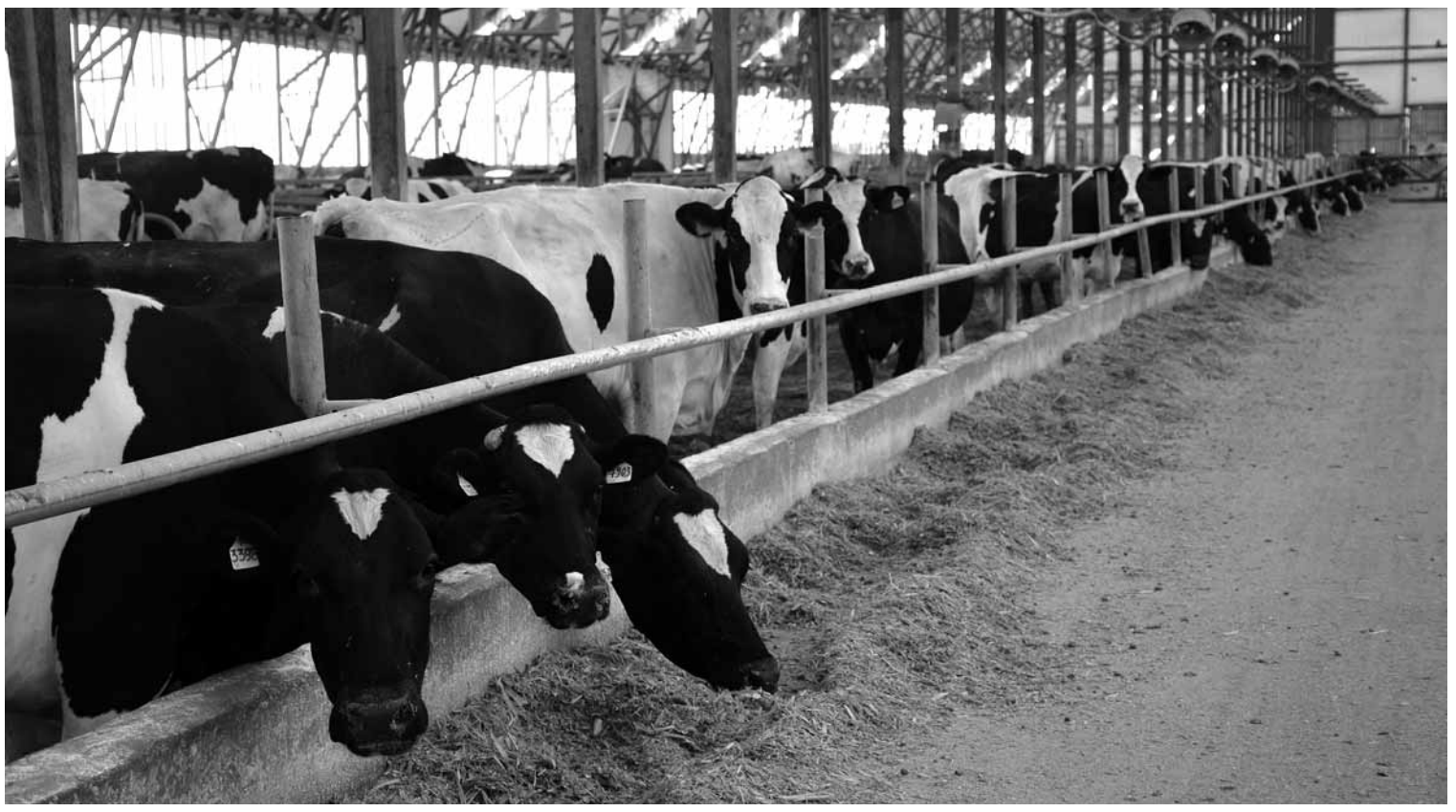
Еще один плюс программ поддержки заемщиков – очистка балансов банков от долларовых займов. Мы, наверное, первая страна на постсоветском пространстве, которая не будет иметь кредитов физических лиц в иностранной валюте, обеспеченных жилой недвижимостью. Это большой успех.

АГРОСЕКТОР

Молоко с казахстанских подворий вне игры в ЕАЭС

Порядка 90% молока, которое поставляется на заводы из личных подсобных хозяйств и фермерских угодий, не соответствует техническому регламенту Таможенного союза по микробиологическим показателям и соматическим клеткам, сообщил журналистам 4 декабря директор Молочного союза Казахстана Владимир Кожевников. Минсельхоз страны в тот же день заявил о своих планах увеличить молочное производство на 1 млн тонн в год за 10 лет, причем, по словам вице-министра сельского хозяйства Армана Евниева, наращивание будет вестись за счет товарно-молочных ферм, изначально ориентированных на выпуск стандартизированной продукции.

Дмитрий ПОКИДАЕВ



С 1 января 2020 года, согласно новому техрегламенту, большинство казахстанских фермеров не смогут сдавать молоко на перерабатывающие предприятия.

Фото: Наталья ХАЙКИНА

По словам **Владимира Кожевникова**, то молоко, которое производится на казахстанских заводах и после попадает на прилавки магазинов, целиком и полностью соответствует стандартам Евразийского экономического союза. А вот сырье, которое поступает на крупные промышленные молочные комплексы от подсобных хозяйств, далеко не всегда под них подпадает. На казахстанских предприятиях сегодня перерабатывается около 1,5 млн т молока, более 50% от общего объема сырья поступает туда с подсобных хозяйств. И 90% этого молока с личных подсобных хозяйств и фермерских угодий не соответствует техническому регламенту по микробиологическим показателям и соматическим клеткам.

От этого молока еще никто не умер, но проблема в том, что, согласно договоренностям государств – членов ЕАЭС, с 1 января 2020 года перерабатывающие предприятия не смогут принимать молоко, которое не соответствует стандартам, даже располагая техническими возможностями доводить сырье, которое имеет нарушения, до стандартных кондиций. Причем дело, как уверяет эксперт, не в источнике молока, а в условиях его сбора и промежуточного (до перерабатывающего предприятия) хранения.

«Любая корова, частная или не частная, дает хорошее молоко, вопрос в том, как это молоко собирается и как доставляется на перерабатывающее предприятие, – пояснил г-н Кожевников. – Если это крупный молочный товарный комплекс, то там соблюдаются все требования – ветеринарные и санитарные, другой вопрос, если это, к примеру, бабушка: помыла она ведро или не помыла, как она хранит молоко, как она его доставляет. Заводы сегодня могут довести молоко до соответствия определенным кондициям и требованиям технического регламента, но, согласно новому техрегламенту, который вступает в силу с 1 января 2020 года, мы не сможем принимать такое молоко», – заметил он.

Более того, подчеркнул директор Молочного союза, отраслевая ассоциация и не собиралась отстаивать возможность «исправления» молочного сырья, поступающего на заводы, перед партнерами по ЕАЭС – в надежде, что нужда заставит подворья соблюдать технологию производства. Но, помимо «грязного ведра», несоответствие стандартам может быть обусловлено применением антибиотиков в лечении животных. Как подчеркнула координатор Инвестиционного центра Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) **Инна Пунда**, этот вопрос остается одним из самых проблемных в сфере деятельности мелких хозяйств.

«Сегодня львиная доля сырья, поступающего от мелких хозяйств, не соответствует регламенту, там несоответствие по гигиене, присутствию следов антибиотиков. Мы, как ФАО, имеем обязательства перед человечеством говорить о том, что резистентность (устойчивость – **«Къ»**) к антибиотикам – это большое зло. От этого в мире умирает около 700 тыс. человек в год, и мы обязаны с этим бороться», – заявила г-жа Пунда.

Тем не менее, подчеркнула эксперт ФАО, переход к новому техрегламенту должен стать безболезненным и прозрачным для всех его участников, как для крупных игроков рынка, так и для мелких подсобных хозяйств.

«Участники должны выполнять определенные протоколы, касающиеся применения антибиотика: если ты лечил корову, то определенное количество дней после нельзя сдавать молоко на переработку, каким должно быть ведро, как должны надеваться перчатки, как быстро нужно охлаждать молоко. Что касается более крупных фермеров, то мы также готовим рекомендации, которые помогут как увеличить объемы, так и улучшить качество молока», – подчеркнула специалист ФАО.

По ее словам, все рекомендации, соблюдение которых гарантирует соответствие стандартам, будут опубликованы на сайте kazmilk.com. Отметим, что на сегодняшний день в Казахстане производят более 5 млн т молока, при этом производство потребляет лишь 1,5 млн т сырья. Страна практически полностью обеспечивает себя молоком, а наибольшая зависимость числится по продуктам глубокой переработки: по данным директора Молочного союза Казахстана, нехватка по сыру и маслу составляет 40%, а по сухому молоку – 90%.

Между тем в РК в ближайшие 10 лет появится более 650 новых молочно-товарных ферм, сообщил на заседании правительства вице-министр сельского хозяйства **Арман Евниев**. По его словам, это увеличит производство молока в республике на 1 млн т до 2027 года.

«Планируется до 2027 года открыть 527 новых семейных молочно-товарных ферм мощностью до 400 голов, 139 промышленных молочно-товарных ферм мощностью от 400 голов», – сказал г-н Евниев.

По его данным, в текущем году уже открыто 15 молочно-товарных ферм общей мощностью 7 тыс. 400 голов, 10 из которых – промышленные и пять – семейные. До конца года планируется дополнительный ввод 10 ферм общей мощностью 4 тыс. 500 голов. Помимо того, что создание таких ферм позволит сельчанам повысить качество производимого сырья, организованные хозяйства еще и улучшат производительность – что, собственно, происходит уже сейчас.

«При тех же объемах господдержки за счет повышения ее эффективности объем производства молока в организованных хозяйствах за 10 месяцев этого года составил 1,3 млн т, а в 2015 году ими было произведено 900 тыс. т», – отметил вице-министр.

Он обратил внимание на то, что организованные хозяйства дают основной прирост молока: за 10 месяцев этого года ими произведено молока на 7,8% больше, чем в аналогичном периоде 2017 года, при этом личные подсобные хозяйства дали рост за этот же период всего на 1,9%. Так что личные подворья исподволь будут подталкивать к укрупнению – и стандарт ЕАЭС сыграет на руку МСХ, которое ищет мотивацию для кооперации сельчан уже довольно давно.

Мир на пороге энергетической революции

Если в этом году количество солнечной и ветровой энергии в мире составляет 1 тыс. гигаватт, то в 2040 году цифра будет в шесть раз больше. В США и Китае уже сейчас цена на ветровую энергию ниже, чем на произведенную на традиционных источниках.

Фото: www.shutterstock.com

Генерация электроэнергии в будущем станет осуществляться в основном за счет энергии солнца и ветра, считает эксперт финской компании Wartsila Сара Ялла. Уже сегодня доступны технологии и инновации, позволяющие странам перейти на генерацию электроэнергии за счет ВИЭ и отказаться от традиционных ископаемых видов топлива.

Анна ШАПОВАЛОВА

«В будущем станет очень важна возможность быстрых запусков и остановок электростанций. Кроме того, будут крайне важны новые решения хранения энергии в связи с ростом объема ветрового и солнечного производства энергии. Лишнюю энергию потребуется в дальнейшем хранить и высвобождать в случае дефицита солнца и ветра», – уверена эксперт.

Именно солнечная и ветровая энергия будут развиваться повсеместно за счет того, что уже сегодня цены на подобные решения выгодны крупным компаниям.

«Что касается будущего энергетики, то наши двигательные электростанции и аккумуляторные решения будут играть огромную роль в результате перехода к использованию систем, работающих на солнечной и ветровой энергии. И это важная тенденция в данный момент, потому что цена на энергию, производимую из солнца и ветра, постоянно падает. В результате мы видим переломную ситуацию, сигнализирующую о переходе к системе 100%-ного производства энергии на основе ВИЭ», – отмечает она.

Относительно производства тепла в недалеком будущем может сложиться ситуация, при которой цена на ветровую энергию окажется на столь низком уровне, что будет выгодно производить тепло с помощью электричества.

«Тепло – очень гибкий элемент и станет рентабельно вырабатывать его при помощи ветряных теплонасосов, тепловых котлов, работающих на электричестве», – поясняет эксперт.

Уже сейчас можно наблюдать тенденцию перехода к генерации электроэнергии на основе энергии ветра и солнца.

«Первый шаг – то, что мы видим повсеместно в мире: сегодня уже энергия, произведенная за счет ветра или солнца, почти самая дешевая. При этом возникает переломный момент – инвесторам уже невыгодно инвестировать в традиционные электростанции. И уже сейчас видно, что во многих странах большая часть инвестиций идет на строительство электростанций на основе ВИЭ. В такой ситуации важную роль играют гибкие двигательные электростанции, способные обеспечивать электроэнергией предприятия в тот период, когда ветра и солнца недостаточно. Традиционные электростанции не приспосабливаются к изменениям, их запуск или остановка очень сложны технически. Следующим этапом перехода на возобновляемые источники энергии будет то, что почти вся энергия станет производиться за счет ВИЭ. В этот момент важными будут аккумуляторные решения, позволяющие хранить лишнюю энергию. Последним этапом станет 100%-ный переход на ВИЭ – электростанции перейдут на работу энергии ветра и солнца и будут оснащены двигателями, способными работать на биотопливе (в те моменты, когда недостаточно солнечной и ветровой энергии)», – рассказывает эксперт.

Перемены будут происходить во всем мире, но с разными темпами – в зависимости от географического и экономического положения стран.

«Если в этом году количество солнечной и ветровой энергии в мире составляет 1 тыс. гигаватт, то в 2040 году цифра будет в шесть раз больше. В США и Китае уже сейчас цена на ветровую энергию ниже, чем на произведенную на традиционных источниках. Это хорошая новость для мира, потому что резервы ветровой и солнечной энергии почти не ограничены, чего нельзя сказать об ископаемых видах топлива», – подчеркивает спикер.

Компания сейчас строит одну из крупнейших генерирующих электроэнергию станций в Австралии, способную гибко маневрировать.

«Австралийские компании в корне меняют свою модель поведения и бизнеса. Сейчас им выгоднее закрыть электростанцию на угле и заменить ее электростанцией на ВИЭ с гибкой двигательной генерацией и системами хранения энергии. Такое изменение деятельности позволяет производить электроэнергию дешевле. Подобные примеры есть и в Европе, и в США», – отмечает она.

По мнению эксперта, страны с хорошими ветровыми и солнечными условиями имеют возможность перейти к такой системе на 70–80% в течение нескольких десятилетий: «новых инноваций уже не нужно, чтобы достичь 100% работы на ВИЭ».

Что же касается развития гидроэнергетики, то там подобного всплеска активности не ожидается. В течение продолжительного времени цена на установку и эксплуатацию оборудования и последующее производство гидроэлектроэнергии остается неизменно выше, чем на производство за счет энергии солнца и ветра.

Wartsila – мировой лидер в секторах судового и энергетического машиностроения. Технологии основываются на применении больших двигателей. Компания на рынке более 180 лет. Штат – около 19 тыс. человек в 80 странах. На территории России офисы имеются в четырех городах.
Энергетическими решениями компании пользуются клиенты трех групп: коммунальные предприятия (государственные и частные предприятия, производящие электроэнергию), независимые производители энергии (преимущественно мелкие предприятия, продающие энергию более крупным), промышленные предприятия (крупные предприятия, которым нужна своя собственная электростанция, они составляют главную группу клиентов на территории России).

Сладкая жизнь в ближайшем будущем

Как выглядят первые результаты возрождения отечественного производства сахара

В сентябре 2016 года в ходе рабочей поездки в Алматинскую область президент Казахстана Нурсултан Назарбаев посетил свекловодческие хозяйства и на встрече с аграриями и чиновниками областного акимата сказал: «Доля отечественного сахара в республике составляет всего 10%. Нужно этот показатель увеличить. Продолжить модернизировать Коксуский и Ескельдинский сахарные заводы, начать реконструкцию Аксуского завода». При этом глава государства отметил, что Алматинская область всегда славилась сахарной свеклой, кукурузой и яблоками. «Поэтому нужно повысить не только площади этих культур, но и качество», – подчеркнул он.

Для обеспечения завода сырьем компанией «Аксу Кант» установлены партнерские отношения с крестьянскими хозяйствами, заключены договоры на покупку сахарной свеклы.

Фото: www.zakon.kz

Александра ХЕ

В целях возрождения переработки сахарной свеклы и производства сахара-песка в Аксуском районе Алматинской области, а также учитывая взаимную заинтересованность в реализации инвестиционного проекта по восстановлению Аксуского сахарного завода в поселке Жансугуров, между акиматом Алматинской области и консорциумом «Энергомост» 1 марта 2017 года был заключен меморандум о взаимном сотрудничестве.

При непосредственной поддержке акимата Алматинской области АО «НК «СПК «Жетісу» совместно с ТОО «Аксу Кант» в 2017 году приступило к восстановлению завода после его десятилетнего простоя.

19 апреля 2017 года между ТОО «Аксу Кант» и СПК заключен договор о совместной деятельности по восстановлению АСЗ. Для исполнения поставленных задач был реализован проект «Восстановление АСЗ», в рамках которого проведен закуп 189 единиц технологического оборудования и техники на общую сумму 2994 млн тенге.

28 ноября 2017 года СПК «Жетісу» совместно с ТОО «Аксу Кант» осуществлен запуск Аксуского сахарного завода, было переработано 45 664 тыс. т сахарной свеклы, произведено чистого сахара-песка 2040 тыс. т.

Программу модернизации завода разбили на несколько этапов.

В рамках реализации первого этапа произведен первоначальный ремонт оборудования, что позволило в кратчайшие сроки запустить линию производства в пусконаладочном режиме, а также установить реальные масштабы дальнейшей реконструкции и модернизации завода. Оборудование завода было неисправным и устаревшим, требовалась замена важнейших основных узлов.

По результатам дальнейшего анализа СПК совместно с ТОО «Аксу Кант» в 2018 году реализован проект реконструкции и модернизации АСЗ (второй этап) на общую сумму 2,5 млрд тенге.

В настоящее время проект модернизации АСЗ завершен, закуплено 119 единиц технологического оборудования, на заводе проведен монтаж оборудования и пусконаладочные работы.

Закупленное оборудование передано ТОО «Аксу Кант» в финансовый лизинг.

28–29 октября 2018 года на АСЗ проведена холодная и горячая обкатка всей технологической линии, 30 октября начат сезон переработки сахарной свеклы урожая 2018 года.

В настоящее время проведена масштабная реконструкция и модернизация узлов и механизмов, что позволило вывести завод на планируемые мощности.

Благодаря реализации программы возрождения свекловичного сектора были увеличены посевы сахарной свеклы в Аксуском, Сарканском и Алакольском районах области. Таким образом, завод стал якорным перерабатывающим производством региона. К нему привязаны 13 сервисно-заготовительных центров свекловичного направления и более 200 мелких свеклосеющих хозяйств. Завод относится к социально значимому проекту Алматинской области, обеспечивает работой сельское население данного региона.

На предприятии ТОО «Аксу Кант» трудятся 500 человек, проживающих в Аксуском районе. Уровень безработицы в районе снизился с 5,7 до 4,7%. Для дальнейшей комплектации кадрами ТОО «Аксу Кант» заключен договор с местным политехническим колледжем на подготовку более 50 специалистов узкого профиля.

ТОО «Аксу Кант» является также участником программы по развитию сельского хозяйства, в текущем году освоено более 400 га пашни для выращивания сахарной свеклы.

Для обеспечения завода сырьем компанией «Аксу Кант» установлены партнерские отношения с крестьянскими хозяйствами, заключены договоры на покупку сахарной свеклы. Работа завода позволит крестьянским хозяйствам Аксуского, Сарканского и Алакольского районов сдавать урожай сахарной свеклы, а не вывозить его в другие регионы за сотни километров.

В целях дальнейшей модернизации завода ТОО «Аксу Кант» планирует в будущем году провести третий этап модернизации и тем самым увеличить мощность предприятия до 3,5 тыс. т в сутки.

Ожидается, что в нынешнем сезоне предприятие примет больше 150 тыс. т корнеплода и произведет около 15 тыс. т свекловичного сахара, что составит 23% от общего объема производства сладкого продукта в стране. На сегодняшний день мощность завода будет составляет около 2,8–3 тыс. т готовой продукции в сутки.

В результате к 2022 году планируется полностью обеспечить сахаром Алматинскую область и город Алматы за счет расширения посевов сахарной свеклы и повышения урожайности в регионе.

Высший пилотаж медицины

Роботизированные хирургические системы и предупреждение болезни ребенка на этапе беременности без инвазивного вмешательства, которые когда-то казались несбыточным будущим, сегодня уже активно применяются в мире. В рамках международного пресс-тура врачи катарской клиники Sidra Medicine рассказали о том, в каких областях применяются эти технологии.

Ольга КУДРЯШОВА

Следует начать с того, что клиника специализируется преимущественно на лечении в области педиатрии и женского здоровья. Технологии, используемые в клинике, начинаются от интраоперационной МРТ и робот-ассистированных хирургических систем, которые позволяют осуществлять операции через маленькие надрезы, и доходят до более сложных операций, которые собственно и являются основной нишей для клиники.

Достаточно большой областью лечения являются кардиологические болезни у детей. Так, по словам кардиолога **Зияда Хиджази**, из сотни детей один ребенок имеет сердечное заболевание либо рождается с пороком сердца. «В кардиологическом центре проводятся операции на открытом сердце для детей с заболеваниями сердечно-сосудистой системы. Также проводится оперативное лечение, которое подразумевает, что мы можем зафиксировать порок без операции на открытом сердце, и, конечно, электротерапия», – пояснил он.

Помимо этого используются неинвазивные методы, которые позволяют провести диагностику порока сердца без вскрытия грудной клетки, в том числе с помощью эхокардиографии, МРТ и т. д. «Иногда мы проводим диагностику еще до рождения ребенка, таким образом подготавливая семью к тому, что можно ожидать в дальнейшем», – добавил доктор Хиджази.

Вес самого маленького прооперированного в клинике ребенка, составлял чуть больше одного килограмма. Им стал малыш из Кувейта. В дальнейшем ребенку предстоит еще две операции. Еще одним успешным случаем в клинике стала операция по разделению сиамских близнецов.

Кроме специалистов по детской кардиологии в клинике также работают ведущие специалисты по неврологии, пластической и черепно-лицевой хирургии. Так, пластический и челюстно-лицевой хирург клиники **Грем Гласс** рассказал, что операции в основном проводятся при врожденных болезнях, однако кроме этого оказывается медицинская помощь при различных видах опухолей. «Как можно понять, подобные операции очень сложные, в том смысле, что мы никогда не делаем одну и ту же операцию дважды», – рассказал г-н Гласс.

Помимо этого клиника занимается геномными исследованиями. Добавим, что в рамках официального открытия Sidra Medicine в ноябре ее высочество шейха **Моза бинт Нассер** (которая является матерью эмира Катара и главой клиники) отметила, что в клинике сформирована экосистема для геномных исследований.

В следующем году также планируется запуск программ трансплантации. «Мы учредим программу по трансплантации сердца. Сейчас доступна пересадка почек, но в следующем году также будет доступна пересадка печени и сердца», – рассказал кардиолог Зияд Хиджази.

Отмечалось, что клиника является практически единственной в своем роде, поскольку предлагает ранее недоступные методы лечения в области педиатрии и женского здоровья в регионе Среднего Востока и Северной Африки.

Примечательно, что среди клиентов клиники были и граждане Казахстана из Алматы и Астаны. Однако это не единственная особенность. Как отметил хирург **Пиппи Салле**, в будущем планируется реализовывать проекты по развитию медицины совместно с казахстанскими специалистами. «У нас есть программа, согласно которой мы пытаемся развивать педиатрию и неврологию в Казахстане», – отметил спикер. Он пояснил, что предполагается не только передача опыта, но и подготовка докторов.

К слову, переговоры с топ-менеджментом клиники на предмет реализации совместных проектов с целью развития медицинской науки уже проводил чрезвычайный и полномочный посол Республики Казахстан в государстве Катар **Аскар Шокыбаев**. Однако когда именно стартует сотрудничество, врачи Sidra Medicine ответить затруднились.

В заключение добавим, что для местных жителей и их детей все услуги предоставляются бесплатно. В случае если вы экспат, то на лечение, требующее хирургического вмешательства, придется раскошелиться либо использовать страховку. Для иностранных пациентов, не проживающих в Катаре, все услуги платные. Цены сопоставимы с Великобританией, США. Будут ли когда-нибудь подобные операции в Казахстане бесплатными для населения, пока неизвестно.

Сносят, чтобы строить

Уже несколько лет в административном центре СКО идет обновление жилищного фонда. Новые дома вырастают на месте бывшего частного сектора. Самая масштабная застройка ведется в микрорайоне «Жас Оркен» (бывшем Дорожно-строительном районе (ДСР). – «Къ»). В данный момент здесь возводятся четыре многоэтажки на 1 тыс. квартир, что позволит обеспечить порядка 4 тыс. горожан жильем.

Павел ПРИТОЛЮК, Петропавловск

Южная часть Петропавловска еще совсем недавно представляла собой что-то мало похожее на город. В основном это были покосившиеся домишки 1940–1950 годов постройки, хотя среди них встречались и относительно «свежие» коттеджи. Тем не менее ни центрального отопления и водоснабжения, ни канализации в ДСР, как прежде назывался микрорайон, никогда не было.

Первым за благоустройство микрорайона взялся частный застройщик – компания «Казградстрой». Затем к работе подключился и город. Появился государственный заказ, а вместе с ним пошли в рост темпы застройки микрорайона. При этом частные дома массово пошли под снос.

Городские власти отмечают, что средняя оценочная стоимость снесенных домов равна 8 млн тенге. На эти деньги равноценную по квадратуре жилплощадь в Петропавловске найти достаточно проблематично. Потому в качестве компенсации владельцы идущего под бульдозеры жилья предпочитают не деньги, а благоустроенные квартиры на вторичном рынке.

Сейчас помимо «Жас Оркена» ведется застройка микрорайона «Солнечный». Как отметил на брифинге Службы центральных коммуникаций в Астане аким Северо-Казахстанской области **Кумар Аксакалов**, конечной целью сноса частного сектора является прежде всего улучшение качества жизни населения.

«Был проведен снос более 635 старых домов, и вместо них возведены более 2 тыс. новых квартир, а также крупные социальные объекты. 92% жителей этих домов получили благоустроенное жилье», – отметил первый руководитель Северо-Казахстанской области.

Вместе с домами в микрорайоне «Жас Оркен» активно возводятся и социальные объекты. Кстати, именно здесь было решено провести уже вошедший в историю не только области, но и всей страны Форум межрегионального сотрудничества Казахстана и России. Согласно реализуемому в Петропавловске генеральному плану дальнейшего развития в «Жас Оркене» построен ряд общественных сооружений, некоторые из них были использованы в качестве диалоговых площадок минувшего форума.

«В микрорайоне «Жас Оркен» введен в строй спорткомплекс Винокурова, построен отвечающий всем требованиям Теннисный центр и открыт Дворец школьников (последние два объекта принимали гостей форума. – **«Къ»**). Сейчас ведется строительство высотных жилых домов на 9 и 12 этажей по программе «Нурлы жер», – рассказала корреспонденту **«Къ»** пресс-секретарь отдела ЖКХ города Петропавловска **Асем Айтуллова**.

Впервые за много лет в Петропавловске будут построены новые общеобразовательные учреждения – на месте снесенных домов появятся школы. Одна, на 900 мест, как раз в «Жас Оркене», вторая, на 600 мест, – в микрорайоне «Береке». Для главного города Северо-Казахстанской области это очень большое событие, поскольку здесь до сих пор некоторые учебные заведения из-за недостатка места вынуждены работать в три смены. Ввод в эксплуатацию школ запланирован к следующему учебному году, отмечают в городском отделе образования.

Также еще один перспективный проект, ради которого город решился на снос, – новая больница на 700 мест. Строить ее будут, отметил аким СКО **Кумар Аксакалов**, в центральной части Петропавловска, между улицами Мира и Жумабаева, где сейчас расположен частный сектор.

Ожидается, что в конечном итоге обустройство микрорайона «Жас Оркен» позволит поселить сюда порядка 20 тыс. петропавловцев. Жилье реализуется как через госпрограммы (стоимость за «квадрат» начинается от 140 тыс. тенге), так и через частников. У них квартиры обходятся дороже – 190 тыс. тенге за квадратный метр в черновой отделке. В данный момент в административном центре СКО коммерческое жилье строят только две компании. Так как частников на рынке совсем немного, практически нет жилищных площадей, подходящих под условия ипотечной программы «7-20-25». До конца года в эксплуатацию введут больше 500 квартир, среди них будут и те, которые можно реализовывать в рамках президентской инициативы.

«Будет сдан в эксплуатацию 332-квартирный жилой дом в микрорайоне «Жас Оркен». Стоимость одного «квадрата» составит 169 тыс. тенге. Также завершат строительство 78-квартирного дома в микрорайоне «Береке». Там жилье будет стоить 157 тыс. тенге за «квадрат». Строится 79-квартирный крупнопанельный жилой дом по улице Жукова, проектная стоимость составляет 160 тыс. тенге за «квадрат». Частным застройщиком возводится 54-квартирный дом по улице Мира, здесь не продали 16 квартир. Их цена составляет 190 тыс. тенге за квадратный метр», – рассказал местным СМИ руководитель регионального управления строительства **Серик Мухамедиев**.

До конца 2018 года в Петропавловске планируется снести еще порядка 150 частных домов. Также объявлен конкурс на строительство в «Жас Оркене» двух 17-этажек. Еще две высотки – на 12 этажей – планируется возвести по улице Горького.

Новый формат учебного процесса

В Туркестанской области запущены проекты по автоматизации приема детей в первый класс, трудоустройства в школы и конкурсного отбора директоров и учителей.

Наталья ХАЙКИНА

В июле 2018 года начал действовать портал jumys.sitcen.kz, а с 1 сентября – mektep.sitcen.kz. Благодаря этим программам сокращены коррупционные риски и сэкономлено время жителей регионов. Государственная программа «Цифровой Казахстан», в рамках которой осуществляются оба проекта в системе образования Казахстана, была разработана на базе программ по форсированному индустриально-инновационному развитию, международному образованию «Болашак» и формированию электронного правительства. А фундаментом стала госпрограмма «Информационный Казахстан – 2020», утвержденная в 2013 году.

Заместитель руководителя управления образования Туркестанской области **Ардак Садыкова** отметила, что проект mektep.sitcen.kz позволяет автоматизировать не только процесс приема детей в первый класс, но и перевод их в другую школу через портал. По трем основным показателям достигнут 100%-й охват.

«Это позволяет сократить число коррупционных рисков за счет повышения прозрачности, – говорит Ардак Садыкова. – Кроме того, это удобно для родителей. Если раньше для устройства ребенка в первый класс мамам и папам приходилось бегать по кабинетам районных и городских отделов образования, а затем по кабинетам директоров школ, то сейчас на подачу заявки они тратят не более трех минут. Несмотря на то что портал начал действовать с 1 сентября текущего учебного года, охват государственных школ в Туркестанской области на сегодняшний день составляет 100%, или 902 школы. В этом году были получены заявки на поступление в первый класс на 54 751 ребенка. Это также 100%-й охват. Прозрачность получения государственной услуги приема детей в первый класс повышена до 100%».

Проект jumys.sitcen.kz начал работать с июля нынешнего года. Он отвечает за процесс автоматизации трудоустройства и конкурсного отбора директоров, учителей и других сотрудников в средние и дошкольные организации образования. И здесь упор делается на сокращение коррупционных рисков с помощью повышения прозрачности процессов. «Охват 2271 государственной организации дошкольного и среднего образования этим проектом в Туркестанской области полный, – рассказывает Ардак Садыкова. – С 22 июля этого года было опубликовано 4872 вакансии. При этом откликов кандидатов на вакансии было больше – 5414 человек. На работу было принято 1239 кандидатов. Уровень прозрачности отбора и приема на работу в организации образования повышен до 100%, а количество жалоб уменьшилось до 5%. Количество фактов негативного отношения кандидатов и работодателей по вопросам трудоустройства в организации образования уменьшилось на 55%. Таким образом, коррупционные риски были снижены на 78%».

В будущем данной системой будет охвачена и процедура приема в колледжи Туркестанской области.

В Шымкенте на данный момент также осуществляются проекты по цифровизации системы образования. Как рассказала главный специалист отдела технического профессионального образования, стратегического планирования и цифровизации управления образования города Шымкента **Зада Токтыбай**, в 476 дошкольных учреждениях Шымкента автоматизирован прием детей. В результате этого очередь на детские сады среди детей от 3 до 6 лет сократилась в 2,5 раза, с 46 тыс. до 18 725 детей. Количество жалоб по зачислению детей в детские сады снизилось до 80%. В первый класс благодаря цифровизации процесса было принято в этом году более 24 тыс. заявлений в 130 городских школ. Кроме того, 95 (70%) из 130 школ зарегистрированы и работают в системе «Кунделик».

«На данный момент в этой системе зарегистрировано 13 104 учителя, 12 483 ученика и 70 550 родителей, – говорит Зада Токтыбай. – Благодаря этому выстроена тесная связь «школа – родитель – ученик», что позволяет усилить родительский контроль и активизировать их участие в учебном процессе. В результате в 10 раз снизился уровень прогулов занятий, с 22 384 до 2189, и на 75% снизился уровень правонарушений среди детей и подростков. А уровень успеваемости учеников повысился на 12%».

Также в Шымкенте внедрена система T-Hunter.kz. В результате жалобы снижены на 90%, повысилось качество педагогического состава, минимизированы коррупционные риски. В итоге снижена нагрузка на одного сотрудника управления образования города Шымкента на 70% за счет автоматизации обработки заявлений (с 1090 до 282 на одного сотрудника).

Однако для того, чтобы процесс цифровизации был полным и эффективным, в первую очередь необходим доступ к скоростному интернету. По данным Южной региональной дирекции телекоммуникаций АО «Казахтелеком», услугами фиксированной связи охвачено более 77% пользователей, при этом охват в сельских населенных пунктах составляет 98,9%. При этом скорость передачи данных варьируется от 64 Кбит в секунду до 10 Мбит в секунду и более. Широкополосным доступом в интернет охвачены и самые отдаленные аулы, где количество жителей не превышает цифру 50. Такие населенные пункты входят в зону охвата технологией передачи данных EVDO, относящейся к третьему поколению мобильной связи. Там же, куда невозможно протянуть оптоволоконные сети, доступ к интернету обеспечивают спутниковые системы. В этом году доступ к интернету получили жители 177 сел, в которых проживает меньше 250 человек.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Братья Сестры»: вестерн с французскими корнями

Знаменитый французский режиссер Жак Одиар («Профессионал», «Пророк», «Дипан») решил для разнообразия снять новое кино в Голливуде. И в качестве жанра, кто бы мог подумать, выбрал вестерн «Братья Систерс», что, к слову, принесло ему приз за лучшую режиссуру на Венецианском кинофестивале. И вновь, кто бы мог подумать, под чутким руководством этого французского классика жанр ожил.

Елена ШТРИТЕР

Фото: www.kinopoisk.com

Сюжет, основанный на одноименном романе канадского писателя **Патрика Девитта**, на первый взгляд, вполне соответствует канону. Орегон, 1850 год. Два крутых охотника за головами – собственно Чарли (**Хоакин Феникс**) и Илай (**Джон Си Райли**) Систерс по поручению некоего влиятельного бандита должны отыскать и убить химика по имени Уорм (**Риз Ахмет**), который изобрел уникальный раствор, помогающий находить золото (выливаешь жидкость в речку и золото тут же себя проявляет – бери его голыми руками).

Помочь им в этом нелегком деле должен детектив Джон Моррис (**Джейк Джилленхол**). И вот эта веселая компания преследует жертву от Орегона до Тихого океана. Встречные-поперечные пытаются, в свою очередь, прикончить их – не корысти ради, а исключительно из-за славы людей, которые пристрелили «самих братьев Систерс». В качестве фона присутствуют грязные салуны, сентиментальные проститутки, железные старушенции и прочие атрибуты Дикого Запада…

Как жанр, вестерн дал миру десяток шедевров и превратился в набор штампов, картонных героев и однотипных ситуаций. С однотипной музыкой и однотипным пейзажем. Так вот, «Братья Систерс» – классический и очень хороший вестерн. В самом лучшем смысле этого слова. Причем Одиар не просто снял хороший вестерн, но и несколько расширил границы жанра.

Границы географические – герои фильма доберутся аж до океанского побережья (тут невольно вспомнилась цитата об океане из «Достучаться до небес» Томаса Яна). Границы эмоциональные – Чарли и Илай вовсе не так хладнокровны и невозмутимы, как классические охотники за головами. Даже более, вместо того, чтобы в компании финальных титров гордо удалиться в закат, герои начинают задумываться о том, а в закат – это куда?

Одна из несомненно сильных сторон фильма – крепкая режиссура. Несмотря на некую тягучесть повествования, Дикий Запад здесь – место опасное. Где в истинном духе вестерна смерть подстерегает за каждым углом. Не шальная пуля, так змея какая-нибудь или паук ядовитый. В общем, покоя нет нигде. Громкие перестрелки под меланхоличный саундтрек **Александра Десплы** создают какую-то просто нереальную атмосферу. И, конечно же, у Одиара ничего не бывает просто. Фильм несколько глубже, чем положено обычному вестерну. И на размышления о природе человека и смысле бытия здесь наводят порой даже самые невзрачные детали вроде брошенной шали или ничего не значащего разговора в кабаке. К слову, диалоги – еще одна сильная сторона фильма. Как и тонкий ненавязчивый юмор (да-да, тот самый, что присущ французскому кинематографу).

Еще один козырь картины – актерский состав. Он бы, пожалуй, сыграл даже при отсутствии всех прочих составляющих. Джон Си Райли, на мой взгляд, сыграл пока лучшую роль за всю свою карьеру. Его Илай, который мечтает о тихой мирной жизни без перестрелок и смертельных погонь, оказался очень уж живым и… настоящим, безоговорочно завоевав зрительские симпатии. Впрочем, как и циничный алкоголик Чарли в исполнении Хоакина Феникса, чье преображение также не может не впечатлить.

Для создания образа ученого-утописта Уорма были использованы хроники сенсимонистов – последователей французского ученого Сен-Симона, европейских социалистов-утопистов, которые в XIX веке пересекли океан в надежде построить новую жизнь в Соединенных Штатах. И образ такого ученого просто блестяще воплотил Риз Ахмет.

Джейк Джилленхол, работая над ролью Джона Морриса – детектива, понимающего истинную красоту жизни, месяц консультировался с историком-лингвистом, чтобы изучить манеры и стиль речи выпускников первых университетов Восточного побережья.

В целом гибрид французской постановки и американского жанра получился впечатляющим. Пожалуй, это первый философский вестерн в кино. И да, «Братья Систерс» – это фильм, который стоит посмотреть. Даже если вы не поклонник вестерна. Прежде всего потому, что, как и любое творение Жака Одиара, это штучная работа.

Weekend с «Курсивъ»

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия – в подборке «Къ».

Мероприятия в Алматы

Выставка «Я такой разный»

7 декабря, 16:00

В эту пятницу состоится торжественное открытие выставки «Я такой разный» к 70-летию известного казахстанского художника Алексея Уткина. В экспозиции самой большой Обходной галереи музея будет представлено около 100 произведений мастера – живопись, графика, авторские портретные рисунки.

Выставка продлится до 21 декабря.

Место: Музей искусств Кастеева, мкр. Коктем-3, 22/1

Вход: 200–500 тенге

Премьера одноактных опер «Сельская честь» и «Паяцы»

8–9 декабря, 18:00

Оперы «Сельская честь», написанная Пьетро Масканьи в 1888 году, и «Паяцы» Руджеро Леонкавалло, который написал свое произведение в 1892-м, относятся к стилю, называемому «веризм». Этот стиль ставит во главу событий обычную повседневную жизнь бедняков того времени со всеми их недостатками, низкими ценностями в контрасте с живописной красотой природы, являющей собой чистоту и гармонию.

Место: ГАТОБ имени Абая, ул. Кабанбай батыра, 110

Вход: 1500–5000 тенге

Концерт Парвиза Назарова «30 лет на сцене»

8 декабря, 19:00

Концерт в Алматы станет финальным в юбилейном туре Парвиза Назарова «30 лет на сцене». Его песни на протяжении многих лет занимали верхние строчки хит-парадов страны. На его песнях «Белые облака» ,«Крестная мать», «Лети» выросло не одно поколение казахстанцев. Сегодня он успешно гастролирует и дает живые концерты во многих уголках ближнего и дальнего зарубежья.

Место: Дворец Республики, пр. Достык, 56

Вход: от 3000 тенге

Мероприятия в Астане

Двойное Forte & Piano

7 декабря, 19:00

«Двойное Forte & Piano» – это вечер фортепианных дуэтов. Лауреаты международных конкурсов Айкерим Есимханова и Дина Мирманова выступают в ансамбле и представляют дуэтную фортепианную программу композиторов-романтиков и французских импрессионистов.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1

Вход: от 500 тенге

«Вопли Видоплясова»

8 декабря, 22:00

«Вопли Видоплясова» – советская и украинская рок-группа, созданная в 1987 году. Лидер группы – вокалист Олег Скрипка. Группа является основателем украинского рок-н-ролла и этно-рока.

Место: The BUS music-pub, Кургальджинское шоссе, 3

Вход: от 8800 тенге

Балеты XXI века

9 декабря, 19:00

В программе этого вечера одноактных балетов можно будет увидеть философское размышление о времени и его отдельных моментах Раймондо Ребека «Сколько длится Сейчас?» и одноактный балет Ксении Зверевой Sounds of Time по мотивам либретто Адама Капанова «Воздушное кочевье» на музыку Актоты Раимкуловой.

Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1

Вход: от 500 тенге