

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 12 (688)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 12 (688), ЧЕТВЕРГ, 20 АПРЕЛЯ 2017 г.

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
КОМАНДА «А»

02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:
ТЕХНОЛОГИЧНАЯ
ДОБЫЧА

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР ВАЛЮТНОГО
РЫНКА

04

ТЕНДЕНЦИИ:
СИСТЕМА
ГОСТЕПРИИМСТВА

06



* Бриф-новости

И опыт – сын ошибок трудных

На прошлой неделе в Алматы была проведена первая в Казахстане встреча *. Стартовавшее в 2012 году движение предпринимателей объединяет людей для того, чтобы обсудить промахи, провалы и фиаско, которые они испытали на своем пути. Отечественные предприниматели не любят делиться своими неудачами, однако некоторые секреты все же раскрыли.

>> 7

Накопительное страхование заменит депозиты

Национальный банк продолжает разговор о будущем внедрении новых инструментов страхования. Директор департамента страхового надзора НБ РК Жанат Курманов рассказал, что накопительное страхование способно при должном развитии заменить для граждан депозиты, а небанковские финансовые организации более устойчивы к рискам, чем банки.

>> 8

Золотой Коргай

Компания «Аурум Дойчланд» объявила 18 апреля о своем проекте по добыче золота и строительству горно-металлургического комбината (ГМК) стоимостью 250 млн евро в Кордайском районе Жамбылской области. Как сообщил генеральный директор компании Йоганн Шголь, проект перешел в предпусковую стадию.

>> 10

Законодательство

К 2025 году Казахстан перейдет на латинский алфавит. Об этом заявил Нурсултан Назарбаев. Несмотря на то, что разговоры о данном переходе ведутся не одно десятилетие, обсуждение среди экспертного сообщества РК оказалось довольно жарким. Мнения разделились. В стороне не остались эксперты и Российской Федерации, многие из которых весьма неоднозначно высказались на данную тему.

Олеся БАССАРОВА

Нурсултан Назарбаев в своем выступлении отметил необходимость конкретных проектов модернизации общественного сознания, отвечающих современным реалиям, в числе которых назвал постепенный переход казахского языка на латинскую письменность. «Мы понимаем необходимость последовательного подхода к этой проблеме и шли к его запуску с провозглашением независимости», – сказал он.

Четверть века в ожидании...

Президент привел историю письменности казахского языка, где отметил, что латиница уже была в использовании с 1929 по 1940 год, с переходом в дальнейшем в кириллицу. «Изменение письменности казахского языка несет в себе политические причины. В стратегии



Российские эксперты считают, что переход на латинскую графику означает более плотное вхождение Казахстана в тюркоязычный мир

«Казахстан-2050», принятой в 2012 году, было сказано о необходимости перехода казахского языка на латиницу с 2025 года. Это означает, что с этого периода все сферы начнут переход на латиницу. То есть, с 2025 года делопроизводство, периодические издания, учебники будут печататься на латинице, – отметил елбасы. – Мы уже сейчас приступаем к подготовительным работам по столь масштабному фронту работ.

Правительство должно подготовить график перехода казахского языка на латиницу», – добавил он. Также президент отметил, что «переход на латиницу связан с современной особенностью технологической среды, коммуникации, а также науки и образования XXI века. Для молодого поколения, которое изучает английский в школе, переход на латиницу не составит труда». «До конца 2017 года с помощью

ученых, в ходе обсуждения с представителями общественности, необходимо принять единый стандарт новой казахской письменности. С 2018 года необходимо приступить к подготовке кадров по обучению новому алфавиту и учебников для средних школ. Конечно, во время адаптации к новому алфавиту некоторое время будет применяться алфавит на кириллице», – сообщил президент.

Разговоры о необходимости возвращения к латинскому алфавиту, который использовался в казахском языке в период 1929–1940 годов, в Казахстане ведутся уже больше четверти века. Первые дискуссии на эту тему были зафиксированы еще в 1989 году во время принятия закона «О языке», когда Казахстан входил в состав СССР. Затем, выступая 24 октября 2006 года в Астане на XII сессии Ассамблеи народов Казахстана, президент страны заявил следующее: «...нужно вернуться к вопросу о переходе казахского алфавита на латиницу. Мы в свое время отложили его. Всё же латинская графика доминирует сегодня в коммуникационном пространстве. И не случайно многие страны, в том числе и постсоветские, перешли на латиницу. Специалисты в течение полугода должны изучить вопрос и выйти с конкретными предложениями».

Однако полугодом здесь не обошлось, и только в 2012 году в «Стратегии-2050» появились конкретные данные по программе перехода на латиницу. Сегодня же президент обозначил по годам план реализации поставленной задачи. В целом же идея перехода на латиницу далеко не нова. Еще в советский период в Казахстане в политических целях был осуществлен перевод казахского алфавита на латинскую графику, а затем был ещё один перевод – уже на кириллицу. Современный казахский язык, начиная с 1940 года, использует кириллическую графическую систему. Всего между 1923 и 1939 годами на латиницу было переведено 50 языков (из 72 языков СССР, имевших письменность).

В свою очередь политолог Аркадий Дубнов в интервью «Коммерсанту» заметил, что «отказ Казахстана от кириллицы, похоже, будет восприниматься частью российских элит, как предательство. Почти такое же, как и отказ Казахстана голосовать в Совбезе ООН солидарно с Россией, блокировавшей резолюцию по Сирии». «Принимая решение о переходе на латиницу, власти Казахстана не стремились к сближению с Турцией и тюркским миром, – говорит политолог, – На мой взгляд, это вызвано внутриполитическими соображениями. Такой шаг позволит президенту Назарбаеву получить поддержку той части населения и элит, которая стремится отделиться от «русского мира» и ценит национальную самоидентификацию».

Другой российский политолог Юрий Солозобов заметил на своей странице в Facebook, что «переход на латинскую графику означает более плотное вхождение Казахстана в тюркоязычный мир, присоединение к тюркскому проекту. Тут есть одно неприятное последствие. Ко всем странам Великого Лимитрофа можно применить астрономическую аналогию – «когда малая планета или комета покидает поле тяготения Юпитера и переходит в поле тяготения Солнца, она неизбежно деформируется и разрушается». Ничего личного, это просто филология с астрономией!»

Не прошли мимо темы и российские лингвисты. В частности, ректор Государственного института русского языка им. А. С. Пушкина Маргарита Русецкая считает, что «это дорого – необходимо переписать все учебники для школ и вузов, художественную литературу, перевести СМИ на новую графическую систему, переучить редакторов, изменить названия улиц и вывесок», – цитирует ее Sputnik.

А вот доктор филологических наук, проректор по науке Государственного института русского языка им. А. С. Пушкина Михаил Осадчий считает, что в данном случае Казахстану предстоит решить две важные проблемы.

Дорого и нецелесообразно?

Российские эксперты как-то «близко к сердцу восприняли» то, что казахский язык в Казахстане будет переведен на латиницу. Востоковед Алексей Малашенко считает перевод логичным. «Не следует искать в нем элементы антироссийского заговора: некоторые звуки тюркских языков, по мнению лингвистов, лучше

ЕЖЕГОДНЫЙ
ФОРУМ
ПОСТАВЩИКОВ И ПОДРЯДЧИКОВ



НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ –
ЗАЛОГ СОВМЕСТНОГО
УСПЕХА

ПРИХОДИ НА ФОРУМ -
СТАНЬ ПАРТНЕРОМ
BI GROUP!



Айдын Рахимбаев
Председатель Совета директоров BI Group



Бауыржан Исабаев
Председатель Наблюдательного Совета холдинга BI Group Construction



Асхат Омаров
Председатель Правления холдинга BI Group Engineering



Арман Жақенов
Председатель Правления холдинга BI Group Construction



Талгат Кожахметов
Первый заместитель Председателя Правления BI Group Engineering



Серик Тулебаев
Генеральный директор дорожного дивизиона «Казахдорстрой»



Актан Аманжолов
Генеральный директор дивизиона «Промышленно-гражданское строительство»



Игорь Морозов
Генеральный директор дорожного дивизиона «Автодор-НС»



Жамбыл Жетписбаев
Генеральный директор дивизиона инфраструктурного и гражданского строительства BI Civil Construction



Дулат Кутербеков
Генеральный директор дивизиона KAZPACO



Андрей Матвеев
Генеральный директор дивизиона «Инфраструктурное строительство»



Сергей Пономарёв
Модератор форума

Узнайте о перспективных планах Компании, частью которых вы можете стать

Получите ответы на волнующие вопросы от первых лиц Компании

Обсудите инновации в строительной сфере, внедряемые в Компании

Ознакомьтесь с условиями предквалификации контрагентов и способами конкурентного участия в тендерах

25 апреля | Регистрация 8:00 - 8:30

г. Астана, Кунаева 4,
Қазмедиа орталығы,
конференц-зал

Регистрация предварительная.

Более подробно на сайте:

www.bi-group.kz



Команда «А»

В Казахстане обсудили проблемы кадров на госслужбе

Управление

ООН планирует транслировать опыт Казахстана в сфере государственной службы. Об этом в ходе конференции Азиатской ассоциации государственного управления заявил директор управления ООН по сотрудничеству Юг-Юг Хорхе Чедиек. Спикер также отметил работу Регионального хаба в сфере государственной службы в Астане.



Число госслужащих, входящих в корпус «А», сокращено почти вдвое

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Астане прошла конференция Азиатской ассоциации государственного управления, собравшая экспертов и глав ведомств более чем с 40 стран мира. Директор управления ООН по сотрудничеству Юг-Юг Хорхе Чедиек заявил, что организация будет транслировать опыт Казахстана в сфере государственной службы по всему миру.

«Управление ООН по сотрудничеству Юг-Юг настроено на сотрудничество с хабом не только для того, чтобы привносить в регион опыт других стран, но и для того, чтобы делиться накопленным опытом Казахстана, распространять его в других странах. Роль государственных служб и государственного управления в мире в последнее время растет. Это связано с тем, что решение новых глобальных, региональных и государственных проблем напрямую связано с качеством госслужбы и госуправления. В этой связи обмен опытом, как в модальности Юг-Юг, так и в трехсторонней модальности, очень важен. И Астанинский хаб является одним из лучших примеров того, как нужно выстраивать сотрудничество», — заявил Хорхе Чедиек.

В свою очередь председатель Управляющего комитета Регионального хаба Аликхан Байменов подчеркнул, что глобализация и развитие информационно-коммуникационных технологий создают новые вызовы развитию института государственной службы. «По сути госорганы начинают работать в квазиконкурентной среде. В этих условиях партнерство является важным инструментом в поисках адекватного ответа на вызовы».

«Хочу еще раз отметить, что мы растем, как организация. Наше партнерство углубляется и усиливается, наши виды деятельности становятся все более разнообразными. Мы называем хаб региональным, но фактически он вырос за пределы границ региона и стал глобальной площадкой. Важно не наименование, важна наша миссия», — добавил спикер.

Также Аликхан Байменов прокомментировал увеличение зарплат депутатам Мажилиса. «Они не госслужащие. Сейчас в государственной службе самая актуальная задача — это поднять зарплаты работникам самых низших должностей. Это должно быть в приоритете. У нас пока есть значительный разрыв между разными специалистами. Сейчас важно не искать ответы на вопрос, когда, почему так получилось. Нужно просто поднять зарплаты рядовым специалистам».

Как заявил общественный деятель Мурат Абенев, в Казахстане на примере Грузии будет реализован проект «Общественный аудит», который призван следить за расходами чиновников. «В СМИ только недавно говорилось, что один из чиновников восемь раз летал в Европу. Естественно, возникает вопрос — на какие деньги он осуществлял эти поездки? Чтобы повысить уровень доверия к государственному служащим, предлагается декларировать не только доходы госслужащих, но и их расходы», — заявил Мурат Абенев.

Ректор Академии государственного управления при Президенте РК Фатима Жакыпова отметила влияние возникающих в мире вызовов на систему государственного управления. «Социально-экономическая трансформация, обусловленная кризисными проявлениями в мировой экономике и нестабильной политической обстановкой требует от органов государственной власти постановки и решения задач по стабилизации и обеспечению долгосрочного устойчивого развития. Конференция Азиатской Ассоциации государственного управления, которая впервые проходит в эти дни в Астане, демонстрирует устоявшиеся традиции кооперации для выработки практически значимых рекомендаций».

В 2 раза сократилось количество увольнений на государственной службе в 2016 году, а число переводов сократилось в 18 раз по сравнению с 2015 годом

Председатель Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Кайрат Кожамжаров сообщил, что госслужащие со стажем 7–9 лет в среднем получают 183 тыс. тенге (на республиканском уровне), на областном — 117 тыс. тенге и на районном — 106 тыс. тенге. «Сейчас мы работаем над законодательным решением вопроса о наделинии первых руководителей правом оптимизации численности с сохранением фонда оплаты труда. За счет сэкономленных средств будет повышаться заработная плата. В целом оптимизация возможна за счет

имеющихся вакансий и сокращения неэффективных работников».

Кайрат Кожамжаров добавил, что в прошлом году в два раза сократилось количество увольнений на государственной службе, а число переводов сократилось в 18 раз по сравнению с 2015 годом. Однако, по словам председателя агентства, ведомство бессильно в тех случаях, когда руководители подводят своих подчиненных к увольнениям по собственному желанию, по болезни или переходу на другую работу. Наиболее часто такие факты фиксируются там, где назначены новые министры и акимы.

«Проблема обеспечения жильем государственных служащих особенно остро стоит при ротации в другую местность», — продолжает спикер. — Это стало очевидным и по результатам работы Высшей аттестационной комиссии. Отдельные служащие в регионах занимают руководящие должности свыше 8 лет, а у работников центральных аппаратов отсутствует региональный опыт. Зачастую это связано с нежеланием работников пережить из-за отсутствия жилья. На сегодняшний день не все государственные органы имеют соответствующий фонд жилья. Хотя по закону — это их обязанность. Также нас беспокоит дефицит кадров на сельском уровне. В прошлом году на более чем 5 тысяч вакансий претендовало 3,5 тысячи человек, то есть на одно место менее одного человека. В то время как среднестатистический показатель составляет 1,1 человека на одно место. При этом длительное время не заполнялось 25% всех вакансий. Основная причина — в низкой привлекательности государственной службы на селе».

Ранее директор департамента государственной службы Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Айгерим Амриова сообщила, что согласно указу Президента «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные указы Президента РК», который регулирует порядок поступления, прохождения службы и формирования кадрового резерва корпуса «А», число государственных служащих, входящих в корпус «А», сокращено с 519 до 278.

«В ходе анализа нами установлено, что не всем должностям свойственны управленческо-распределительные функции. К примеру, руководители подразделений центральных государственных ор-

ганов, заведующие секторами, допустим в АП, не всегда принимают управленческие решения. В этой связи почти вдвое был сокращен перечень должностей, что позволит проводить более точную работу с ними по карьерному планированию, по ротации, по обучению», — заявила Айгерим Амриова.

Руководитель аппарата агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Саян Ахметжанов рассказал, какие меры предпринимаются государством для повышения качества работы госаппарата. «Теперь подъем по карьерной лестнице осуществляется только при условии наличия соответствующих навыков, знаний и умений, а также опыта работы на нижестоящих должностях. Созданы условия, способствующие развитию кадрового потенциала через совершенствование института наставничества и испытательного срока. Практически сведены к нулю возможности внеконкурсного назначения».

«Для повышения мотивации и эффективности работы государственных служащих осуществляется переход к оплате труда по результатам путем модернизации системы оценки и привязки ее к бонусной системе. Кроме того, система обучения государственных служащих стала более практико-ориентированной на основе компетентностного подхода.

Необходимо отметить, что для укрепления конкурентоспособности впервые предусмотрена возможность найма на контрактной основе на государственную службу иностранных менеджеров. В целом полностью изменена нормативная правовая база функционирования государственного аппарата с большим акцентом на карьерную модель государственной службы. Это вызвано необходимостью укрепления институциональной памяти в системе государственного аппарата, повышения профессионализма служащих, а также удержания талантов на государственной службе», — добавил Саян Ахметжанов.



Ведомство бессильно в тех случаях, когда руководители подводят своих подчиненных к увольнению по собственному желанию, по болезни или переходу на другую работу. Наиболее часто такие факты фиксируются там, где назначены новые министры и акимы.

Кайрат КОЖАМЖАРОВ, председатель Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции

Технологичная добыча

Иновации

Представители горнодобывающей отрасли готовы инвестировать в инновационные технологии и информационные системы управления для улучшения качества их работы. Эксперты считают, что робототехника сможет поднять уровень добычи.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Представители горнодобывающей отрасли считают, что различные инновационные цифровые технологии позволяют им более четко управлять ресурсной базой, оптимизировать логистические потоки, а также повысить производительность и безопасность предприятий.

«Сегодня основной тренд в горнодобывающей промышленности — это инвестиции в робототехнику и развитие безлюдных технологий. Ведущие мировые производители сырья и оборудования инвестируют миллиарды долларов в создание и применение роботизированных решений», — заявил генеральный директор ВИСТ Групп Дмитрий Владимиров.

Для достижения поставленных целей АО «Казына Капитал Менеджмент» осуществило через Российско-казахстанский фонд нанотехнологий инвестиционную сделку с компанией ВИСТ Групп. Как заявил глава «Казына Капитал Менеджмент» Аскар Достияров, исследования будут направлены на реализацию безлюдной работы всего горного оборудования в автономном режиме и в режиме дистанционного управления.

«Компания (ВИСТ Групп) является ведущим в регионе разработчиком и интегратором программно-аппаратных решений, позволяющих компаниям в сфере ГМК повысить эффективность парка горной техники, лучше управлять оборудованием и увеличить срок службы. Инвестиции будут направлены на разработку и развитие новых продуктов по роботизации горной техники, диспетчеризации подземных карьеров», — добавил Аскар Достияров.

Как заявил Дмитрий Владимиров, технологии и решения ВИСТ Групп для горнодобывающей отрасли направлены на снижение затрат для предприятий и повышение эффективности производства.

Заведующая отделом теории проектирования освоения недр Института комплексного освоения недр Российской Академии наук (ИПКОН РАН) Марина Рыльникова считает, что без появления новой техники не может появиться новых технологий.

«Положение горно-металлургического комплекса (ГМК) и в России, и в Казахстане характеризуется рядом негативных тенденций», — продолжает Марина Рыльникова. — Таких как снижение качества добываемого сырья и истощение крупных месторождений. На наш взгляд компенсация всех этих отрицательных факторов возможна лишь с развитием автоматизированной техники. Я действительно считаю, что присутствие человека непосредственно в зоне ведения оперативных работ является одной из основных причин, по которой мы не можем сделать открытые горные работы лучше».

Профсоюз РАН обосновывает это тем, что, во-первых, с оператором связан повышенный риск и опасность ведения горных работ. А во-вторых, это дополнительная зарплата, которую мы вынуждены вводить. «То есть вывод человека из зоны горных работ это, как раз, человеческая технология».

Мы выводим из опасных зон операторов. Но это вовсе не уменьшение роли человеческого фактора. Ведь внедрение робототехники повышает роль интеллектуальных функций работающего человека».

По словам директора по проектам ВИСТ Групп Михаила Макеева, с внедрением автоматизированных технологий появляются новые специальности, и мышление людей, работающих в этой сфере, меняется. «В технологическом плане горная промышленность немного отстает от, к примеру, банкинга, ритейла или розницы. Там решения принимаются автоматизированно. То есть человек отвечает за разработку такой технологии и ее поддержку».

Эксперт заявил, что в так называемых «цифровых рудниках» всё уже роботизировано. То есть непосредственно в месте добычи работают уже не люди, а техника с определенными алгоритмами. «В это же время, где-то за тысячами километров, поддержкой техники занимаются диспетчеры. А люди, работающие в месте добычи ранее, перекалфицируются на другие должности».

«Сейчас предприятиях России и Казахстана все больше уделяют внимание безопасности», — продолжает Михаил Макеев. — Еще 10 лет назад такого не было. А уже сегодня компании понимаем, что безопасность на предприятии напрямую влияет на производительность».

Положение горно-металлургического комплекса (ГМК) и в России, и в Казахстане характеризуется рядом негативных тенденций: таких как снижение качества добываемого сырья и истощение крупных месторождений

Также Михаил Макеев рассказал, почему горнодобывающая отрасль технологически развивается медленнее и отстает от других сфер. «Годы уходят на процедуру, чтобы объездить предприятия и выбрать лучшую платформу, а потом сменится руководство компании и решит, что нужно выбрать другую платформу или такие технологии вовсе не нужны. И примерно через несколько лет это будет внедряться. То есть сам процесс долгий. И это помимо того, что сами технологии разрабатываются и адаптируются под промышленность немного с опозданием. Все ведь сначала приходит в потребительский рынок, так как там легче продать и спронгозировать эти продажи».

С этим согласен начальник управления компании СУЭК Иван Строгов. Он также добавил, что горное дело — это очень консервативный бизнес. «Я более 10 лет работаю в компании СУЭК и все эти 10 лет внедрял что-то новое. И всегда эти перемены, даже самые небольшие, давались нам с большим трудом. Помимо этого, и в России, и в Казахстане на государственном уровне слабо организовано взаимодействие науки и производства. То есть бизнесмены, естественно, стараются «двигаться вперед», а это неизбежно влечет за собой привлечение научных организаций. Однако на государственном уровне это никак не регулируется».

Эксперты сошлись во мнении, что внедрение новых технологий в горнодобывающей среде довольно сложный процесс. Дело в том, что каждое месторождение уникально. И в случае успешного внедрения одной технологии на месторождении нельзя быть уверенным, что эта же инновация будет приемлема на другом месторождении.

КазТрансГаз наращивает мощносты для газификации севера Казахстана и экспорта газа в Китай

Запуск компрессорной станции «Бозой» позволит расширить объемы транспортировки газа и связать магистральные газопроводы страны в единую газотранспортную систему.

Нурлан РЫСКУЛОВ

14 апреля в Астане состоялась церемония запуска газоперекачивающих агрегатов компрессорной станции «Бозой» магистрального газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент. Он был осуществлен из единого диспетчерского пункта АО «КазТрансГаз» председателем правления АО НК «КазМунайГаз» Сауатом Мынбаевым, вице-президентом АО НК «КазМунайГаз» Кайратом Шарипбаевым и генеральным директором китайской корпорации CNPC Чжан Цзяньхуа.



Старт был приурочен к празднованию 25-летия дипломатических отношений между Казахстаном и Китаем. Именно благодаря партнерству между национальным газовым оператором АО «КазТрансГаз» и дочерней компанией CNPC – Trans-Asia Gas Pipeline Company Limited был возведен магистральный газопровод Бейнеу – Бозой – Шымкент и

построена станция «Бозой», которая имеет особую значимость как для Казахстана, так и для Китайской Народной Республики. В приветственной речи главы КазМунайГаз Сауат Мынбаев отметил, что заработавшая компрессорная станция «Бозой» позволит увеличить транспортировку газа по новому маги-

стральному газопроводу до 6 млрд кубометров газа в год. По его словам, после присоединения мощностей компрессорной станции «Караозек» эффективность передачи газа по Бейнеу – Бозой – Шымкент увеличится до 10 миллиардов кубометров ежегодно, где 4,5 млрд кубометров закуют потребности четырех южных областей Казахстана, а также дополнительно откроются возможности для экспорта газа в Китай. Завершение строительства магистрального газопровода и запуск компрессорной станции «Бозой» являются результатами реализации поручения главы государства и соглашений с китайской стороной, подчеркнул Мынбаев.

На сегодняшний день компрессорная станция «Бозой» обладает наиболее современными технологиями, газоперекачивающими

агрегатами и компрессорами последнего поколения back-to-back, аналогов которым нет на пространстве СНГ. Такая техническая оснащенность позволяет принимать газ сразу из двух магистральных газопроводов Бухара – Урал и Средняя Азия – Центр с разными степенями давления.

«Запуск новой компрессорной станции позволит объединить магистральные газопроводы в единую газотранспортную систему, увеличить мощности магистральных газопроводов для газификации в будущем центральных и северных регионов Казахстана, обеспечить юг собственным газом и расширить экспортные возможности. Все эти задачи поставлены Главой государства, и мы приложим все усилия, чтобы решить их», — отмечает вице-президент АО «КазМунайГаз» Кайрат Шарипбаев.

Стоит отметить, что новая компрессорная станция «Бозой» была построена в Актюбинской области на 311 километре магистрального газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент. Этот трубопроводный проект является крупнейшим за всю историю независимого Казахстана. Его полный ввод в эксплуатацию позволит обеспечить южные регионы страны газом из казахстанских недр и одновременно укрепить дружественные отношения Казахстана с Китаем за счет поставок голубого топлива в соседнюю страну. Строительство газопровода с участием АО «КазТрансГаз» и Trans-Asia Gas Pipeline Company Limited началось в августе 2012 года. Участок Бозой – Шымкент протяженностью 1143 километра был завершен в сентябре 2013 года, а отрезок Бейнеу – Бозой длиной 311 километр заработал в ноябре 2015 года.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 17, б/ц «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ
Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz

Редактор: Динара ШУМАЕВА
Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz

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

Реклама на сайте: Ахат КИТЕБАЕВ
Тел. +7 771 477 01 01, a.kitebaev@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес»
Ербол КАЗИСТАЕВ
«Компании и рынки»
Вячеслав ШЕКУНСКИХ
«Банки и финансы»
Мадия ТОРБАЕВА
«Инфраструктура»
Данияр СЕРИКОВ
«Культура и стиль»
Елена ШТРИТЕР

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ,
r.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Ярослав КОЖЕВНИКОВ

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

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

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

Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отмечено в тизорах РПНК «Экспресс».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Новый казахский алфавит

Каковы политические мотивы перехода на латиницу?

Законодательство

«Прежде всего появляется проблема квалификации лингвистов, которые будут заниматься переделкой алфавита. В СССР над этой задачей трудились такие гиганты, как Шерба, Поливанов, Реформатский. Кто будет заниматься этим сегодня? Или будут взяты наработки русских ученых?» – рассуждает филолог.

Вторая проблема, по мнению Осадчего, заключается в переписывании большого объема текстов. В случае запуска реформы через десять лет в школах начнет учиться поколение, для которого кириллический текст будет менее предпочтительным – они захотят читать на латинице.

«Но что они будут читать? Какое количество текстов будет переписано латиницей? Кто будет отбирать эти тексты? Как говорится, вопросов больше, чем ответов», – заключил ученый.

Проблема в реализации?

Отечественные эксперты тоже не остались в стороне. Мнений за и против за несколько дней было высказано немало. Однако можно сказать, что главная проблема, которую обозначили эксперты, – это вопрос реализации.

В своем комментарии dw.com политолог Султанбек Султангалиев заметил, что, по его информации, в Институте языкознания Республики Казахстан в настоящий момент на рассмотрении находится пять вариантов нового алфавита.

«Переход на латиницу у нашего южного соседа (Узбекистана. – «Къ») начался в 1993 году. Официальным сроком окончательного перехода на новый алфавит назывались 2005, затем 2010 год. Однако сейчас на дворе уже 2017-й, а определенности спустя 24 года с момента начала реформы в данной проблеме еще нет. Учитывая опыт прежних различных казахстанских государственных программ, я настроен более чем скептически и считаю, что мы недалеко удем от Узбекистана», – заметил Султангалиев.

Заместитель председателя правления ДБ АО «Сбербанк» по работе с проблемной задолженностью юрист Айдын Бикебаев на своей странице в Facebook написал: «Несомненно, переход на латиницу имеет свои плюсы. Но есть один существенный минус: многие наши соотечественники станут безграмотными, поскольку не будут знать новый алфавит и по разным причинам не будут его учить. Именно так и было, когда Турция перешла на латиницу».

В свою очередь политолог Казбек Бейсебаев считает так: «Лидер нации в своей статье «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру», говоря о переходе казахского языка на

По мнению некоторых казахстанских политологов, тема перехода казахского языка на латиницу является лишь информационным поводом для отвлечения общества от более серьезных проблем в экономике. Чтобы в ближайшее время все это не перешло в какие-либо новые эксцессы, понадобился набор идей, способных консолидировать общество под флагом их успешного воплощения в жизнь

латиницу, всего лишь повторил сказанное им же в 2012 году, когда был определен конкретный срок – 2025 год. Очевидно, что тема латиницы не уходила с повестки дня и ее лишь в очередной раз публично озвучили. Однако это стало темой номер один в СМИ и социальных сетях, и полагаю, что так еще будет некоторое время. С одной стороны, это говорит о вовлеченности нашего социума в обсуждение этого важного для всех вопроса. С другой стороны, мы видим избирательный подход к разным актуальным проблемам, которых в стране за 25 лет накопилось много и которые требуют решения. Например, у нас сейчас половина доходов бюджета

формируется за счет Национального фонда и мало тех, кто задается вопросом, как будем жить, если там закончатся деньги. Какие будут последствия предстоящей реализации казахстанско-китайских проектов? Много и других разных вопросов по экономике, образованию, социальной сфере, молодежи и других».

Может, через референдум?

Экс-вице-министр Министерства образования и науки Республики Казахстан Мурат Абенев в свою очередь высказался за переход на латиницу. На своей странице в Facebook он написал: «...если подходить прагматично, латиница в использовании дешевле. По крайней мере, в сфере доступа к новым технологиям. Ведь вся современная техника выстроена под латиницу: обозначения деталей и агрегатов, раскладки клавиатуры и даже шрифты дизайна. Будучи депутатом парламента, в 2012 году я поднимал проблему на примере того, что на латинице СМС можно отправлять размером в 140 знаков (откуда это и перешло в «Твиттер»), а если то же сообщение пишешь на кириллице, то в одном сообщении умещается всего 70 знаков. Вся проблема в кодировке Unicode. Сами придумали – сами кодируют».

Да и не только СМС, отмечает политик, многие современные технологии созданы на Западе и

выстроены под латиницу.

«Попробуйте набрать доменное имя в зоне «ҚАЗ» кириллицей – получится такая длинная неподдающаяся абракадабра... И опять этот юникод. Кстати, если писать на чисто английском, можно уместить все 160 знаков. Получается, сотовые операторы за сообщение на казахском, набранном кириллицей, берут в два раза дороже...»

Как отмечает г-н Абенев, первым из госорганов латинскими буквами стали пользоваться в службе ЧС. Предупреждения об опасности приходят в форме СМС латиницей. Все понимают. И это очень экономно.

Политолог Андрей Чеботарев отметил, что может предположить, почему именно сейчас появилась статья президента.

«Прежде всего бурные события прошлого года и начала текущего (земельные митинги, теракты, забастовки рабочих в некоторых регионах, уголовные преследования гражданских активистов и представителей СМИ, ажиотаж временной регистрации граждан и т. д.) на фоне отсутствия какого-либо просвета в экономике и социальной сфере обозначили серьезные разломы в отношениях общества и власти. И чтобы в ближайшее время все это не перешло в какие-либо новые эксцессы, понадобился набор идей, способных консолидировать общество под флагом их успешного воплощения в жизнь», – пишет политолог на своей странице в

Facebook. – Тем более если вместо предполагаемой главой государства ревальвации тенге будет проведена новая девальвация со всеми вытекающими последствиями».

По его мнению, многие вещи, озвученные в данной статье, – своевременные и правильные. То же самое можно сказать про большинство предыдущих статей, посланий, заявлений и т. д.

«Однако уже прослеживаются все возможные риски с реализацией соответствующих идей на практике, – отмечает Чеботарев. – Но это отдельная большая тема. Что касается перевода алфавита государственного языка на латиницу, то такие вопросы, касающиеся всех граждан республики, в том числе и не являющихся носителями языка, следует выносить на референдум. Точно так же, как, например, возможное переименование страны и ее столицы, изменение светского характера государства на религиозный и т. п. Далее, чтобы каждый гражданин Казахстана смог эффективно следовать призыву президента страны и развивать свою личную конкурентоспособность, важно в первую очередь сделать все, чтобы соблюдались и защищались все его конституционные права и свободы. Так что хорошие и правильные идеи должны быть подкреплены еще более хорошими и полезными для людей конкретными делами, а никак не наоборот».

VI GROUP нацелен на международный рынок



В прошлом году компания VI Group осуществила успешный выход на рынок Грузии, а также начала реализацию ряда проектов в Москве и Санкт-Петербурге. Задача текущего года – масштабный выход на рынок России с укреплением позиций в городах-миллионниках.

Мадина МАМЫРХАНОВА

«В 2017 году большой упор мы делаем на Россию, где нас ждут города-миллионники – Омск, Томск, Екатеринбург», – отметил Айдын Рахимбаев в ходе форума поставщиков и подрядчиков VI Group Development.

Кроме того, для реализации крупных зарубежных проектов в прошлом году в компании создан третий холдинг – VI GROUP ENGINEERING.

Параллельно руководство компании планирует укрепить позиции на рынке Казахстана.

По словам Айдына Рахимбаева, если в 90-х годах 60% населения в Казахстане жило на селе, то сейчас 55% являются городскими жителями, 45% – сельскими. А через четверть века на селе останется лишь 10–15% населения, это мировая тенденция. Таким образом, каждый год из села в города будет переселяться 1% населения.

«6 млн человек будет переселяться из сел в города. Для них нужны мосты, дороги, квартиры, и нам с вами на ближайшие 30 лет предстоит очень много работы. А если учесть рост семей, проживающих в городах, то строить предстоит еще больше! – отметил он и добавил: – Объем работы большой. Мы приглашаем к сотрудничеству наших партнеров. В ближайшие 8 лет мы планируем принять участие в проектах общей стоимостью \$38 млрд. Было бы хорошо, если бы наши казахстанские компании приняли участие в освоении этого

бюджета. Чем сильнее подрядчики, тем сильнее наша компания и реальнее результат».

Для реализации больших объемов строительства компаний уже сегодня внедряются BIM-технологии и Lean-культура. В частности, в этом году в цифровую платформу холдинга, включая электронное проектирование, будет вложено около \$10,5 млн, что позволит компании на 50% перейти в 3D-формат в этом году и на 100% – в следующем.

Значительно пересмотрены холдингом и правила работы с подрядчиками. Так, по данным заместителя председателя правления по строительству VI GROUP DEVELOPMENT Игоря Маркакова, создана База корпоративных стандартов, с апреля действуют новые нормы гарантийного удержания, а также введена новая позиция на всех проектах – инспектор качества.

Кроме того, с 1 мая будет действовать требование по запуску проекта и строительства только при наличии полного состава проектно-сметной документации.

Председатель Правления холдинга VI GROUP DEVELOPMENT Амангелды Омаров рекомендовал подрядчикам более тесно работать с инженерами качества и технадзором.

«Завершили отделку одной квартиры – пригласите технадзор и инспектора качества. Если их все устроит, они порекомендуют продолжать в том же качестве, продолжайте работы на остальных квартирах. Иначе будут проблемы по платежам, по актам выполненных работ и так далее. Мы должны работать именно так, придерживаясь правила «встроенное качество», – отметил он.

Это предложение становится актуальным в свете введенной в компании политики оценки каждого подрядчика по системе баллов по итогам выполненных работ, с последующим их включением в Short (короткий список. – «Къ») и Long (долгий список. – «Къ») листы (на сегодня

в них включены 63 и 260 компаний соответственно. – «Къ»). При этом компании, включенные в Short-лист, имеют преференции на тендерах холдинга.

Много говорилось в ходе форума и о Lean-культуре как концепции управления предприятием, основанной на устранении всех видов потерь. Как отметил генеральный директор дивизиона «МЖК-Астана» Руслан Мергалимов, в реализации идеи бережливого производства вовлечены все сотрудники холдинга. Таким образом, компания удаляет так называемые «мертвые зоны», чтобы сократить сроки строительства без ущерба качеству, а значит, снизит себестоимость каждого квадратного метра.

Для успешного внедрения новых технологий и стандартов в производство в Корпоративном университете VI GROUP планируется в этом году обучить 6,5 тыс. человек. К слову, в этом году завершился процесс аккредитации данного университета, и теперь образовательные сертификаты КУ холдинга будут признаваться на рынке дополнительного образования.

Бизнес-партнеры в целом поддержали нововведения VI GROUP. В то же время они предложили сократить количество работающих на стройплощадке подрядчиков до 2 (сегодня одновременно могут работать 5–6 подрядных организаций), с тем чтобы технадзор и инспекция качества могли тщательно следить за качеством выполняемых ими работ, а также применять более практичные отделочные материалы, чтобы исключить в дальнейшем замечания клиентов. Амангелды Омаров также призвал партнеров оперативно реагировать на жалобы клиентов и, как и прописано в договоре, в течение 3 дней устранять выявленные недостатки.

Большой интерес к форуму проявили также представители малого и среднего бизнеса, которых пригласили к участию в качестве потенциальных партнеров крупнейшего строительного холдинга в Казахстане.

Миллион тенге миллионному гостю ТРЦ MEGA Silk Way



MEGA

Сертификат на покупки в крупнейшем торговоразвлекательном центре столицы получил в подарок миллионный посетитель MEGA Silk Way.

Арман БУРХАНОВ

На почетное звание претендовали 10 человек, которые вошли в ТРЦ с семи разных входов в один день примерно в одно и то же время. Комиссия с помощью специальной технологии – системы подсчета посетителей, а также видеокamer определила миллионного гостя MEGA Silk Way. Им стал Аликбек Сисембин из Астаны.

На подарочный сертификат семья Сисембиных в первую очередь приобрела одежду и игрушки для детей.

«Нам сообщили, что Аликбек стал миллионным посетителем MEGA Silk Way, и вручили сертификат. Мы сначала не поверили, потом очень обрадовались», – рассказывает Динара Сисембина.

Сегодня посещаемость всех ТРЦ сети MEGA составляет более 3 млн человек в месяц. В MEGA Alma-Ata на протяжении последних четырех лет сохраняется показатель посещаемости 1,3 млн гостей ежемесячно. Число гостей MEGA Park за последний год возросло с 600 тыс. до 750 тыс. человек в месяц. MEGA Silk Way с первых дней работы стал центром притяжения для жителей и гостей столицы. С момента открытия в новом ТРЦ побывал 1 млн человек. Ожидается, что во время проведения международной выставки EXPO 2017 MEGA Silk Way будет принимать до 2 млн гостей в месяц.

По словам председателя правления АО MEGA Center Management Сейтжана Есмагамбетова, приоритетная задача MEGA – создать лучшие условия для посетителей, обеспечить содержательный контент.

«Мы создаем атмосферу праздника и предлагаем нашим гостям полезный досуг в комфортных

условиях. MEGA – это социальное пространство для семейного отдыха, широкий ассортимент товаров и услуг, качественный подбор международных и казахстанских брендов, выгодные покупки, высокий сервис обслуживания, разнообразие развлекательных, культурных, образовательных форматов. Посетители возвращаются в наши ТРЦ, потому что испытывают здесь радость, они доверяют MEGA, для них это тоже дом», – говорит Сейтжан Есмагамбетов.

Директор Департамента маркетинга и рекламы сети Татьяна Выборнова в свою очередь отмечает одно из отличий MEGA Silk Way – сюда приезжают большими семьями и на весь день. Активность начинается с открытия ТРЦ в 10 часов утра и не спадает до окончания рабочего дня в 22:00.

«Своим размахом, уникальной архитектурой, дизайном, концептуальным наполнением MEGA Silk Way задает тон отдыху в столице. Треть от коммерческой площади нового столичного ТРЦ отведена под образовательные, спортивные, развлекательные, социальные проекты. Флагманский ТРЦ сети MEGA Alma-Ata всегда привлекает много гостей за счет широкой линейки брендов и концептуального подхода к организации досуга горожан. Посещаемость MEGA Park выросла благодаря новой маркетинговой стратегии, направленной на работу с разными целевыми аудиториями. Строительство спортивного парка также положительно повлияло на посещаемость MEGA

Park», – комментирует текущие показатели Татьяна Выборнова.

Между тем директор Департамента аренды Зарина Самитгулина информирует о готовности партнеров к участию в системе лояльности, которая планируется к запуску.

«MEGA по-прежнему является приоритетной стартовой площадкой для выхода на рынок Казахстана ведущих международных торговых марок. К нам приходят новые бренды, ритейлеры выдержали очередную волну экономического кризиса, сегодня они чувствуют себя уверенно, мы наблюдаем увеличение товарооборота у арендаторов. Если ранее наши партнеры регулярно просили о скидках, то сегодня они способны оплачивать полную стоимость аренды. Все это говорит о положительной динамике развития рынка», – сообщила Зарина Самитгулина.

Аликбек и Динара Сисембины – частые гости торговоразвлекательных центров. Их третий поход в новый столичный ТРЦ MEGA Silk Way стал самым запоминающимся благодаря неожиданному сюрпризу в 1 млн тенге на шопинг.

«Мы пришли как в обычный выходной прогуляться, купить вещи для детей, и вдруг такой подарок! С открытием MEGA Silk Way приходим только сюда. Здесь больше бутиков, для деток открылся большой парк Нарруулоп и другие детские площадки. Есть кинотеатр, рестораны, кофейни, большая парковка и вообще много места, где можно гулять, отдыхать с детьми», – отмечает Динара Сисембина.



Дуйсен Армешевич МЕРГАЛИЕВ, Вице-президент корпорации AES по Казахстану

Дуйсен Армешевич Мергалиев родился 15 декабря 1969 года. В 1992 году окончил Павлодарский государственный университет имени Султанмахмута Торайгырова по специальности «Инженер-механик».

Дуйсен Мергалиев работал на Экибастузской ГРЭС-1, которая в 1996 году вошла в состав компании AES. Прошел путь от инженера-конструктора до технического директора и главы филиала AES-Great Britain в Экибастузе (Казахстан). С 2001 по 2002 год работал в AES Gener Чили. С 2002 по

2005 – в одном из подразделений AES в Катаре работал на строительстве электростанции.

С 2009 по 2010 год работал в должности генерального директора Усть-Каменогорской ТЭЦ.

После этого год проработал генеральным директором в дивизионе «Нефть и газ» в представительстве Rolls Royce в Алматы.

В 2011 году начал свою деятельность в ДТЭК, крупнейшей вертикально-интегрированной энергетической компании на

Украине, где руководил работой десяти теплоэлектростанций.

Под его управлением находились процессы эксплуатации, проведения ремонтов энергооборудования, топливоснабжения, безопасности производства и охраны труда более 14 тысяч сотрудников.

В сентябре 2015 года вернулся в Группу компаний AES в Казахстане на должность президента энергопроизводящих бизнесов. С 1 июля 2016 года – возглавил Группу компаний AES в Казахстане.

Мы хотели бы продлить концессию гидроэлектростанций



В целом гидроэлектростанции, расположенные на территории республики, вырабатывают примерно 10% от всей электроэнергии в Казахстане

Недавно Группа компаний AES сообщила о продаже своих ТЭЦ в Усть-Каменогорске и намерении продлить концессию иртышских ГЭС. О том, как глобальной энергетической корпорации работает в Казахстане корреспондент «КЪ» узнал в беседе с президентом компании в Казахстане Дуйсеном Мергалиевым.

Данияр СЕРИКОВ

– Дуйсен Армешевич, когда у AES заканчивается концессия Шульбинской и Усть-Каменогорской ГЭС?

– Срок концессии активов гидроэлектростанций истекает в октябре этого года, и мы хотели бы продлить ее и далее. В настоящее время мы находимся на стадии переговоров с правительством по этому вопросу. Мы начали встречи с ними еще в августе прошлого года. Тогда нам сообщили, что создан переговорный комитет, который возглавляет министерство финансов. В этом году активно начались переговоры – в марте прошла встреча с переговорным комитетом, где участвуют министерства энергетики, национальной экономики, юстиции.

– А правительство что говорит, какие там настроения? Менять условия будут?

– Мы ведем конструктивный диалог с правительством. Надеюсь, что результат этих переговоров будет взаимовыгодным.

– Какой объем электричества ежегодно производят концессионные объекты AES в Казахстане? Сколько электричества вы планируете произвести в этом году без ТЭЦ в Усть-Каменогорске?

– Объем генерации зависит от природных условий, то есть каждый год он разный. В этом году мы ожидаем объем генерации в среднем суммарно по двум гидроэлектростанциям 3,5 млрд кВтч. В прошлом году Усть-Каменогорская и Шульбинская ГЭС вырабатывали примерно 4 млрд кВтч.

Мы не регулируем, сколько нам выработать электричества. Объем электричества, вырабатываемый нашими электростанциями, напрямую зависит от расходов воды, которые определяются полномочным органом – РГУ «Ертысская бассейновая инспекция». Она регулирует, какой уровень будет на Бухтарме, сколько Бухтарминская ГЭС будет сбрасывать, сколько Усть-Каменогорская ГЭС будет сбрасывать. Бассейновая инспекция регулирует объем сброса воды ежедневно, нам говорят, сколько будет поток – на сегодня, на завтра, на целый год вперед, то есть эту информацию мы получаем от них.

Дальше мы делаем расчет: сколько электроэнергии мы сможем выработать, исходя из этого объема сброса воды. Данные по предстоящей выработке передаем в КЕГОС.

– Вы можете на них какое-либо влияние оказать?

– Мы находимся с ними в постоянном диалоге: озвучиваем свое мнение, участвуем в комиссиях. Но это не значит, что наши интересы там доминируют. К примеру, мы считаем, что холостой сброс – это неправильно, он у нас был в прошлом году. Холостой сброс означает нерациональное использование водных ресурсов.

– Получается, что для диспетчеризации КЕГОС вы даете заявки на основе решений инспекции?

– Если начать сначала, то на этот год, условно, мы получили расчет от государственного органа по месяцам: водный баланс на каждый месяц. По нему мы рассчитываем, сколько сможем выработать электроэнергии, и наперед заключаем этот объем. Вся электроэнергия, выработанная нашими станциями, продается на оптовом рынке либо по двусторонним контрактам, либо на централизованных торгах КОРЭМ (Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности – «КЪ»).

На розничном рынке электроэнергия продается энергоснабжающими организациями. Двусторонние контракты напрямую с заводами, такими как титано-магнелиевый комбинат, Ульбинский металлургический завод, это примерно 18%. ВК РЭК, «Шыгыс-энерготрейд» занимают большую долю, так как они обслуживают население ВКО. Мы продаем им примерно 67% вырабатываемой

электроэнергии. У «Шыгыс-энерготрейд» есть юристы и резиденты по всему ВКО, это гарантирующий поставщик электроэнергии. Помимо «Шыгыс-энерготрейд» есть другие энергоснабжающие организации (ЭСО), они забирают где-то 5% электричества.

– Есть ли у вас разница в установленной и располагаемой мощности на концессионных ГЭС?

– Да, такая разница есть. На Усть-Каменогорской ГЭС установленная мощность равна 331,2 МВт, а располагаемая равняется 315 МВт. У Шульбы такой разницы нет. Но следует отметить, что будучи самой крупной гидроэлектростанцией в Казахстане по установленной мощности, Шульбинская ГЭС никогда не работает на полную мощность в 702 МВт. В целом гидроэлектростанции, расположенные на территории республики, вырабатывают примерно 10% от всей электроэнергии в Казахстане.

– По какой цене вы продаете электричество своим клиентам?

– С 2009 года мы продаем электроэнергию по утвержденным правительством предельным тарифам. Они утверждаются по группам, наши станции входят в 13-ю группу с тарифом 4,5 тенге за киловатт-час. Генерация Усть-Каменогорской и Шульбинской ГЭС составляет всего 4% от генерации в стране, но вызывает большой интерес, потому что она самая дешевая.

Новые линии Экибастуз-Семей-Актогай-Талдыкорган до станции Алма – это важный проект, который усилит связь Восточной зоны с единой электрической системой Казахстана.

– Как вы оцениваете роль КОРЭМ на рынке? Сколько электроэнергии вы продаете на этой площадке? Удобно ли на ней ценообразование?

– КОРЭМ, как оператор централизованных торгов, является неотъемлемой частью оптового рынка электроэнергии. Соответственно, мы работаем в одной бизнес-среде. Более того, законодательно наши ГЭС обязаны продавать часть выработанной электроэнергии – паводок только на централизованных торгах. В этих рамках и складываются наши взаимоотношения. В среднем в году мы продаем от 10% до 17% выработанной электроэнергии на централизованных торгах с учетом паводковой электроэнергии.

– Насколько ваша себестоимость сравнима с себестоимостью на Бухтарминской ГЭС, где концессия владеет «Казцинк», покупает ли он у вас электроэнергию?

– У нас нет прямых контрактов с «Казцинком» на продажу электро-

энергии, также мы не знаем ее себестоимость на Бухтарминской ГЭС. Себестоимость – это сложный вопрос, так как для бизнеса это конфиденциальная информация. При этом нужно понимать, что электростанции, как и любой бизнес, всегда стремятся снизить свою себестоимость.

– В последние годы в полноводье еще больше снизилась себестоимость у вас, наверное.

– Конечно, если генерация увеличилась при прежних постоянных затратах, себестоимость на киловатт снижается. К примеру, если в 2012 году было маловодье, то при постоянных затратах мы произвели меньше электричества, тогда как тариф не менялся на протяжении ряда лет. При этом надо помнить, что за этот период менялся курс валюты, что влияет на нас, поскольку не все материалы можно купить в Казахстане.

Другой нюанс в том, что межведомственная комиссия устанавливает объем воды, и тем самым генерация станции напрямую зависит от этого объема.

С точки зрения эффективности, мы провели масштабную реконструкцию на наших ГЭС. За счет качественно проведенных ремонтов и планомерной подготовки гидросооружений и оборудования ГЭС мы повышаем эффективность каждой гидроэлектростанции. Проводя реконструкцию, мы увеличиваем мощность и эффективность. Например, на Усть-Каменогорской ГЭС мы провели реконструкцию гидроагрегата №3, тем самым увеличили мощность на 9 мегаватт. Таким образом сейчас мы стараемся в первую очередь задействовать этот гидроагрегат.

Вообще в стандартной ситуации при среднем потоке воды коэффициент использования установленной мощности у гидроэлектростанций невысок. К примеру, у Шульбинской ГЭС он где-то 20–24%, у Усть-Каменогорской – около 52%. При этом данный показатель варьируется из года в год. На практике это означает, что, к примеру, на Усть-Каменогорской ГЭС из 4 агрегатов работают 2, а 2 других находятся в резерве, и только в паводковый период работают все четыре. Говоря о Шульбинской ГЭС, аналогично – практически все лето мы шли 3–4 агрегатами.

– Как вы продавали, ведь электричество надо продавать сразу же?

– Мы подписали контракты на год. Затем инспекция дает свой уточненный прогноз, и мы уже оперативно подписываем договоры, выставляем на форвард, действуем таким образом. Сейчас подписали двусторонние договоры на паводок, его мы продаем только через КОРЭМ. После анонимных торгов на электронной площадке КОРЭМ говорит нам, с кем мы должны заключить договор, на какой объем. По годовому объему там есть определенная хронология: кто первый подаст заявку – тому продаем. Подписываем договоры, рассчитанные

на год, затем продается паводок, на его период цена получается такая же. Но в этот момент электроэнергия очень много. Как правило, в период паводков тепловые станции останавливаются на ремонт – так всегда работала энергосистема.

Говоря о текущей ситуации, паводок не оправдывается, к примеру, по Шульбе, мы идем примерно на 17 млн киловатт-часов ниже. Это произошло потому, что боковая приточность оказалась не такой большой из-за снега, как предполагалось. На самом деле предсказать подобные вещи достаточно сложно, так как нужно учитывать очень много параметров, среди которых интенсивность таяния и уровень промерзания почвы. На сегодняшний день мы должны были идти на 3 тысячи кубометров, но мы идем где-то на 2,5 тысячи.

– Есть ли у вас экспорт электричества в Россию?

– Нет. В планах такого тоже нет, так как наша электроэнергия востребована внутри страны.

– Если будет энергетическое кольцо с Китаем, то будете туда экспорт осуществлять?

– Это хорошая идея, она была озвучена давно. Но, как я упоминал, весь наш объем энергии востребован внутри страны.

– Стоит ли ориентироваться на экспорт?

– Приведу такой пример. Недавно я участвовал в конференции гидроэнергетиков в Грузии, где среди прочих спикеров выступал делегат из Ирана. Мы с коллегами были поражены тем, что в Иране строят станции на 2000 мегаватт. У них уже много мощностей в гидроэнергетике. На вопрос, зачем строят столько мощностей, спикер ответил, что будут экспортировать. В подобных ситуациях если у тебя есть, что экспортировать за валюту, то почему бы и нет.

– Вообще есть ли риск прорыва сооружений ГЭС? Помните, постоянно пугали раньше, что снесет 12-метровой волной Усть-Каменогорск, если что-то там случится с ГЭС, потом залет Семей, Павлодар.

– У нас есть четко прописанные правила технической эксплуатации (ПТЭ) электрических станций. За рубежом есть стандарты, страховщики нанимают инженеринговые фирмы, которые следят за объектами, чтобы не увеличивать свои риски по выплатам. У нас же все прописано в деталях как для ГЭС, так и для ТЭС, по правилам технической эксплуатации энергетики сдают экзамены. Есть подразделение в министерстве – комитет атомного и энергетического надзора и контроля (КАЭНК). У него имеются территориальные представительства, которые следят за тем, чтобы мы следовали этим правилам, приезжают периодически нас проверяют и выдают предписания.

Во-первых, есть определенная периодичность капитальных ремонтов, за все годы работы здесь их регулярно проводили. Во-вторых, существуют показатели

аварийности – EFOF, что можно перевести как эквивалентная степень вынужденных простоев. У нас показатель меньше 0,01%, то есть за 20 лет у нас значительных остановов не было. Как я упоминал, на станции есть резервные агрегаты. Если на одном агрегате возникла проблема – переключаемся на другой, на гидроэлектростанции это делается довольно быстро, в отличие от тепловой станции, где надо запускать турбину несколько часов. В-третьих, к ГЭС больше внимания из-за того, что могут быть катастрофические последствия. Здесь это все отслеживается. Потом за период предельных тарифов с 2009 года мы вложили значительные инвестиции в здания, сооружения, оборудование.

Мы внедрили систему онлайн-мониторинга состояния гидротехнических сооружений, в том числе и плотины. На сегодняшний день мы единственные в Казахстане, обладающие подобной системой. На самой дамбе установлены датчики, которые отслеживают все ее перемещения. Если раньше все обследованное проводилось специализированной компанией, то сейчас это делается онлайн. Все данные выводятся на компьютер и записываются, специалисты анализируют и делают выводы. Мы провели ультразвуковую съемку подводной части плотины, сейчас все четко видно по сравнению с вололазной съемкой. За плотинами идет постоянный мониторинг и контроль.

– AES активно работает в сфере аккумулирования энергии и обладает самым крупным в мире массивом батарей на 436 мегаватт установленной мощности

Когда мы рассказали об этой онлайн-системе на конференции в Грузии, то зарубежные коллеги очень удивились. К нам подходила компания, которая занимается такой расшифровкой данных, они поразились, что у нас это уже установлено. На западных станциях они только пытаются убедить, что это надо делать.

– А как это работает за рубежом?

– За рубежом работает совсем по-другому. Оборудование обязательно страхуется, потом страховая компания следит – она ведь не заинтересована платить, и хочет, чтобы оборудование работало надежно. Поэтому регулярно проводит аудиты всех направлений, проверяет и если ничего не делается, то без предписаний может увеличить в таком случае страховую премию. Естественно, чтобы избежать штрафов, собственник делает все, что нужно. Это работает естественным образом. С этой точки зрения на Западе, мне кажется, плюс есть. Но то, что у нас есть

хорошо прописанные правила, это большой плюс тоже.

– У вас есть опыт работы на Украине и в Грузии. Где профессиональная среда была лучше?

– Будучи сотрудником AES, помимо Грузии я работал в Чили и Катаре. На Украине я работал на энергообъектах, не принадлежащих AES. Это был интересный опыт, потому что советская электроэнергетика начиналась с Донбасса, Днепропетровска, где была самая крупная энергосистема Советского Союза. Реализация плана ГОЭЛРО начиналась с ДнепротЭС, уровень украинских специалистов очень высокий, серьезный. В советское время оттуда брали специалистов, школа там сохранилась до сих пор. В компании, где я работал, была большая инвестиционная составляющая. За 4 года моей работы там 11 энергоблоков капитально реконструировали. Я пришел на «Востокэнерго», потом компания купила «Днепрэнерго», еще несколько теплостанций. Я руководил десятью станциями, которые работали по одной технологии, но на разных углях, имели разные мощности.

В Грузии в 1998 году меня поразила очень тяжелая ситуация, когда AES купила ГРЭС на Мтквари и там начался капитальный ремонт. До описываемых событий в связи со сложившейся обстановкой очень много русского и греческого населения выехало, многие из которых работали на станции ТбилГЭС. Было очень сложно, не хватало опытных специалистов. Через почти 20 лет я побывал на той же станции, сейчас, конечно, уже совсем другой уровень. Уже подтянули своих специалистов. В Грузии малая гидроэнергетика развивается, там строят много мини-ГЭС, это у них реально работает. В Грузии работает очень много швейцарских, американских, немецких компаний, внедряются новые технологии, то есть отрасль активно развивается. У них в энергетике упростили процедуры и процессы. Мой украинский коллега, который сейчас работает в Грузии, рассказывал, что разрешение на строительство угольного энергоблока на станции получили за 40 дней по принципу одного окна.

– КЕГОС прокладывает новые линии Экибастуз – Семей – Актогай – Талдыкорган до станции Алма на восток-юг. Ожидаете ли вы, что сможете продавать больше электроэнергии в этом направлении – на дефицитном юге?

– Это важный проект, который усилит связь Восточной зоны с единой электрической системой Казахстана. Ввод этих линий даст скорее больше надежности для региона, чем возможности роста продаж, так как более 85% выработанной электроэнергии мы продаем внутри восточного региона.

– Капчагайская ГЭС тоже продает на Алматы. Вы как-то с ней конкурируете?

– Наши ГЭС самые дешевые на сегодняшний день. У Мойнакской или Капчагайской ГЭС тариф выше.

– Что касается технологий хранения электроэнергии и ВИЭ, вы этим занимаетесь в Казахстане? Ваши ГЭС можно считать ВИЭ?

– По закону есть определения того, что подпадает под возобновляемые источники, соответственно наши гидроэлектростанции не относятся к ВИЭ. AES активно работает в сфере аккумулирования энергии и обладает самым крупным в мире массивом батарей на 436 мегаватт установленной мощности. По мини-ГЭС в Казахстане у нас в планах такого нет. Говоря о компании вне Казахстана, месяц назад корпорация купила долю в компании, занимающейся солнечной энергетикой. В Болгарии у нас есть ветровая электростанция, в Иордании мы планируем строить солнечную станцию. Но для новых проектов и приобретенных нужны определенные условия. КЕГОС объявил, что нужны маневренные мощности на 1000 мегаватт, что означает, что потребность в хранении имеется. По сравнению со станциями, батареи имеют ряд преимуществ, так как мгновенно включаются в работу, не имеют движущихся частей и не дают выбросов. Более того, они легко интегрируются с ВИЭ и позволяют накапливать энергию при нестабильном ветре или солнце. В целом я считаю, что за технологиями по накоплению энергии большое будущее.

ТЕНДЕНЦИИ

Система гостеприимства

Сколько звезд у гостиничного бизнеса в Казахстане?

Недвижимость

Сегодня гостиничный бизнес в Казахстане развивается быстро, с каждым годом появляются новые места размещения*. В стране открывают свои представительства международные сети отелей, которые повышают конкурентную среду в секторе, тем самым положительно влияя на уровень обслуживания местных отелей. Тем не менее, остаются проблемы дефицита кадров и квалификации сотрудников гостиничного бизнеса, наблюдается значительная разрозненность уровня обслуживания и цен номеров в регионах страны.

Айгуль ИБРАЕВА

Гостиничный бизнес в Казахстане

Гостиничный бизнес довольно привлекательное направление для инвестирования, в некоторых странах он занимает значительную долю в ВВП. «Как правило, срок окупаемости гостиничного бизнеса относительно долгий – в лучшем случае гостиница начнет приносить доход через пять лет, а вот рентабельность может быть достаточно высокой, – отмечает менеджер по развитию VisitKazakhstan.kz Маржан Траиспаева, – но, конечно, все зависит от типа гостиницы, месторасположения, сезонности, правильного позиционирования и многих других факторов, поэтому все должно рассчитываться индивидуально».

Во всем мире гостиничные предприятия в составе индустрии гостеприимства и туризма играют ключевую роль, предлагая потребителям комплексный продукт, формируемый и продаваемый всеми ее секторами и элементами. И в этом направлении имеется значительный потенциал, который еще не освоен казахстанскими предприятиями гостиничных услуг, считает доктор географических наук, профессор кафедры рекреационной географии и туризма КазНУ им. аль-Фараби Роман Плохих.

Как отметил эксперт, гостиничное хозяйство – неотъемлемый элемент индустрии туризма, создающий предпосылки для ее роста и обогащения. Развитие гостиничных предприятий во многом определяет доступность туристского ресурса, что особенно актуально для экономики Казахстана на сегодня. В последние годы много говорят о развитии туризма в РК, создаются и утверждаются соответствующие программы для регионов страны, выделяются денежные средства на строительство конкретных объектов, подготовлены кластерная программа и системные планы развития туризма.

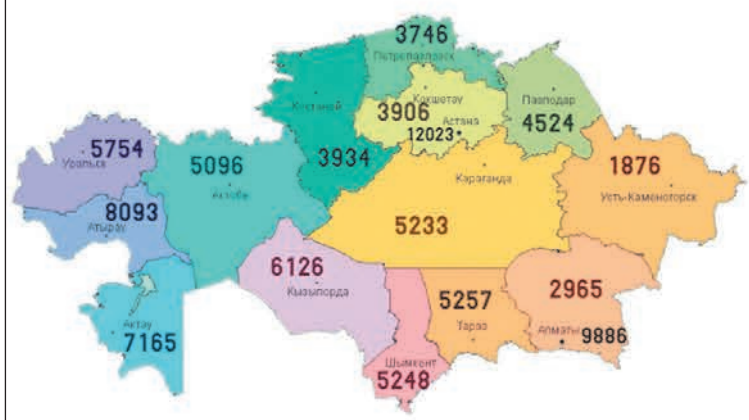
В целом Казахстан – стабильная и привлекательная страна для ведения бизнеса, считает заведующая кафедрой «Туризм и сервис» Университета Нархоз Елена Абенова: «Показатель тому – открытие отелей известных мировых гостиничных сетей в Алматы, Астане и других городах РК. В мае этого года в Астане открывается Ritz-Carlton, а к концу 2017 года запланировано открытие Double Tree by Hilton и Hampton by Hilton, второго отеля сети Hilton в Астане».



Основные показатели гостиниц по числу звезд за 2016 год по РК

Категория	★★★★★	★★★★	★★★	★★	★	Без категории	
Количество гостиниц	20	85	138	20	15	1441	
Количество номеров	3 645	5597	6777	968	629	25 090	
Заполняемость номеров, %	43,0	32,3	30,6	17,6	18,7	21,3	
Предоставлено койко-суток	664 700	617 948	925 240	103 229	63 247	2 762 675	
Средняя стоимость койко-суток, тенге	30 433,2	17 933,7	11 864,0	8 272,1	6 121,00	5 631,00	
Количество обслуженных посетителей, человек	нонрезиденты	293 101	140831	131076	3 864	2048	131 000
	резиденты	320 707	342 118	431226	72 674	35 957	1507 048

Средняя стоимость койко-суток в местах размещения по регионам в 2016 году, тенге



Kursiv Research

Сегодня гостиничный бизнес в РК развивается быстро, с каждым годом появляются новые места размещения. Так, за последние десять лет их количество увеличилось более чем в три раза (с 871 до 2 754), а совокупное число номеров, зарегистрированных КС МНЭ РК, выросло на 75,9% и за январь-декабрь 2016 года достигло 60 427. Наибольшее количество мест размещения находится в ВКО (455), в городе Алматы (400) и в Акмолинской области (292).

По большей части гостиничный бизнес является частным. Всего по стране действует 77 государственных (в основном – детские лагеря) и 2 647 частных мест размещения, а также зарегистрировано 41 совместное предприятие с иностранным участием и 30 иностранных.

Бизнес гостеприимства за 2016 год обеспечил работой 26 542 казахстанцев, причем 65% всех

сотрудников сферы – женщины. 19,5% работников гостиничного бизнеса страны заняты в Алматы.

62,4% мест размещения – это гостиницы, из них 83,8% не имеют категории, 20 являются пятизвездочными, 85 имеют четыре звезды, 138 – три, 20 – две и 15 – одну. Средняя стоимость койко-суток пятизвездочного отеля – 30 433,2 тенге, гостиницы без категории – 5 631 тенге.

Ценовой разброс представленных на рынке отелей довольно внушительный. Пятизвездочные отели, по данным сайта Booking.com, обойдутся клиенту от 7,5 тыс. тенге до 336 тыс. тенге за одну ночь (при бронировании на ближайше выходные на одного человека). Наиболее дорогие номера у таких сетей иностранных отелей, как Marriott, Ritz-Carlton, Rixos, Hilton, китайской сети Soluxe, а также у гостиницы Royal Tulip.

Маржан Траиспаева поделилась любопытной тенденцией в гостиничном бизнесе: «В данный момент многие жалуются на то, что у нас отели слишком дорогие, что лучше ездить отдыхать в Турцию и т. д., но, как показывает практика, отели, предлагающие цену выше средней, заполняются самыми первыми и бывает, что на некоторые даты невозможно найти места даже за 1–2 месяца. А вот как раз в недорогие места размещения не так уж сложно найти места, например, за неделю до заезда». Следовательно, можно предположить, что нашим туристам важнее качество, а не цена, подметила эксперт.

Объемы и обороты

Согласно данным Пограничной службы КНБ РК, за 2016 год по въездному туризму было зарегистрировано 6,51 млн человек, из которых 722,5 тыс. человек (11%) обслужены местами размещения. По предварительным данным КС МНЭ РК, в 2016 году внутренний туризм насчитал 4,55 млн казахстанцев, из них 3,50 млн человек (77%) воспользовались местами размещения. Всего за 2016 год было обслужено 4,22 млн клиентов. Резиденты приезжали в основном в личных целях (53,2%), а гости из-за рубежа – в деловых (84,4%).

За 2016 год места размещения предоставили 4 261 тыс. номеров. Общая сумма услуг за этот период, включая индивидуальных предпринимателей, составила 82,85 млрд тенге, гостиницы предоставили услуги на сумму 74,30 млрд тенге. Это без учета дополнительных услуг и ресторанов при гостиничном бизнесе. По сравнению с 2015 годом сумма предоставленных услуг увеличилась на 13,3%.

Дестабилизация экономики Казахстана, вызванная девальвацией курса тенге, повлияла и на гостиничный бизнес. В 2015 году совокупный объем предоставленных гостиницами услуг впервые за 10 лет показал обратную динамику роста. Так, в 2015 году гостиницы предоставили услуги на 790,70 млн, или 1,2% меньше, чем в предыдущий период.

Средняя стоимость номеров мест размещения снизилась с 5 278 тенге в 2014 году до 5 055 тенге за койко-сутки в 2015 году. Из этого можно сделать вывод, что клиенты перераспределены на гостиницы более дешевой ценовой категории. Гостиницы категорий 5* и 4* вынуждены были сократить стоимость номеров на 6% и 8% соответственно, наибольшее сокращение цен наблюдалось у гостиниц 1* – 20%, тогда как цена на номера в гостиницах 2* увеличилась на 9%.

Заполняемость гостиниц лакшери-сегмента, гостиниц 5* и 4* сократилась на 5,5% и 6,9% соответственно, тогда как показатель гостиниц более низкого уровня почти не изменился. Схожая статистика наблюдалась в 2009 году, во время мирового финансового кризиса, тогда объем услуг гостиниц вырос всего на 0,4%. 2016 год показал прямо противоположную тенденцию: периоду динамичного роста спроса на гостиницы с большим количеством звезд. Спрос на номера гостиниц 5* и 4* увеличился на 17% и 27% соответственно, тогда как спрос на гостиницы 1* сократился на 41%. В 2016 году объем предоставленных услуг в гостиничном бизнесе возрос на 12,1%.

Традиционно отели 5* пользуются наибольшим спросом, то

есть являются наиболее рентабельными. В 2016 году в среднем заполняемость номеров таких гостиниц была на уровне 43%. Наименее рентабельны оказались гостиницы с одной звездой, где заполняемость достигла всего 18,7%.

74,30 млрд тенге
заработали гостиницы
в прошлом году

В среднем заполняемость номеров мест размещения по Казахстану за 2016 год составила 26,4%. Наибольший спрос на гостиничные номера (36,3%) наблюдался в Атырауской области, наименьший – в Павлодарской области (15,9%).

Что касается курортных отелей и санаториев, то в сезон после девальвации заметно резкое повышение интереса наших туристов. Эксперты связывают это с тем, что выезд за рубеж стал гораздо дороже для казахстанцев. Но вместе с тем, из-за повышения цен на коммунальные услуги и продукты питания, некоторые гостиницы были вынуждены немного поднять цены. Поэтому в индустрии курортных отелей наблюдается повышение спроса и небольшое повышение цены.

Только **20** гостиниц
в Казахстане являются
пятизвездочными, 85 имеют
четыре звезды, 138 – три,
20 – две и 15 – одну

Чаще всего в прошлом году спросом пользовались гостиницы с ресторанами, один номер в среднем сдавался за год 101 раз. Трейлерные парки, развлекательные городки, охотничьи и рыболовные угодья для краткосрочного размещения пользовались наименьшим спросом, оборот их номеров составил всего 14 раз в год.

Неквалифицированный труд

Основной проблемой сектора является недостаток в профессиональных кадрах, что заметно во всех регионах страны, кроме Алматы. «Сравнивая отели Алматы и Астаны, не говоря уже о других регионах, мы сами можем увидеть разницу в предлагаемом сервисе: неулыбчивый персонал, не отличающийся дружелюбием, внимательность к гостю снижена, то есть принципы гостеприимства не соблюдаются», – констатирует г-жа Абенова.

Главной причиной этого ученые считают несоответствие об-

Наибольший спрос на гостиничные номера (36,3%) наблюдался в Атырауской области, наименьший – в Павлодарской области (15,9%)

разования кадров занимаемой должности: «В данном секторе работают в качестве обслуживающего персонала люди, не имеющие профильного образования, менеджеры среднего и высшего звена также в основном имеют другую специализацию. Отсюда – недостаточное качество обслуживания и предлагаемого сервиса».

«Самая главная проблема, с которой мы сталкиваемся: в гостиницах небольших городов и в курортных отелях даже высокого класса до сих пор сложно найти англоговорящих сотрудников для иностранных гостей», – заявила Маржан Траиспаева. Также среди ждущих своего решения вопросов эксперт отметила недостаточное использование информационных и коммуникационных технологий для более эффективной организации работы. По мнению Романа Плохих, в условиях высокой конкуренции особенно актуальная проблема – разработка как специальной информационной базы, так и подходов, технологий, рекомендаций для совершенствования и расширения комплекса услуг гостиничных предприятий. Важность ее решения усиливает тенденция всеобщего стремления к высокому качеству гостиничных услуг, чего невозможно достичь без серьезного научного изучения вопроса.

Есть куда расти

Несмотря на существующие проблемы и недостатки, перспективы у гостиничного бизнеса хорошие. «Сейчас многое делается для того, чтобы повысить качество сервиса в местах размещения. Многие вузы

готовят специалистов для данной сферы, заключены договоры о совместной подготовке с крупными гостиницами, студенты в процессе обучения едут на стажировку за границу. Интерес к данной сфере наблюдается и среди молодого поколения, которое охотно выбирает специальность «Ресторанное дело и гостиничный бизнес», число желающих обучаться этой специальностью растет», – считает Елена Абенова.

К тому же эксперты отмечают увеличение конкуренции на рынке гостеприимства. Наличие представителей мировых гостиничных сетей позволит местным предпринимателям перенять опыт организации деятельности отеля и предоставления качественных услуг, уверена г-жа Абенова: «Они к нам пришли не на один день, а намерены работать долго и плодотворно. Будем у них учиться, но важно также не забывать свои традиции гостеприимства, дружелюбия и толерантности».

В свою очередь Маржан Траиспаева подчеркнула, что появление все большего количества отелей иностранных гостиничных сетей со своими стандартами заставит «подтянуться» и развиваться в плане автоматизации процессов и сервиса наши местные отели: «В данный момент все больше небольших отелей интересуются онлайн-присутствием, так как они уже понимают, где именно их клиенты ищут информацию в первую очередь. Также наблюдается развитие многоканальной дистрибуции (multi-channel distribution) через интернет, то есть отели уже осознают, что продажа только через один сайт не может быть эффективной, и поэтому стараются размещать информацию именно там, где много их потенциальных клиентов».

Краткосрочная аренда квартир, особенно черный рынок аренды жилья, значительно тормозит развитие гостиничного бизнеса в Казахстане. «Наши люди в принципе не привыкли останавливаться в гостиницах, и первое, что приходит в голову, когда едешь в город, где нет знакомых и родственников, это снять квартиру, а не искать гостиницу. Однако у онлайн-сервисов бронирования отелей есть большой потенциал», – надеется Маржан Траиспаева.

При этом, по ее мнению, у курортных отелей много преимуществ перед арендой квартир. Среди них она выделила: возможность бронировать заранее и быть уверенным, что в высокий сезон туристы не останутся без места; возможность заказа трехразового питания, чтобы отдых был полноценным (женщины поймут); организованный досуг; уверенность в бренде отеля, которая позволит не переживать о том, что попадет комната с плохим санузлом или другими проблемами. Это все становится особенно важным, если путешествует семья с детьми. Поэтому онлайн-сервисам по аренде квартир будет трудно серьезно влиять на индустрию гостиничного бизнеса в курортных зонах.

Эксперты также обращают внимание на тенденцию увеличения числа гостиниц 4*, 3*, без категории и прочих, в числе которых отмечается большой рост хостелов, как средств размещения экономкласса. Согласно отчету Казахстанской ассоциации гостиниц и ресторанов, хостелы с января по сентябрь 2016 года приняли на 162 тыс. человек больше, чем за аналогичный период 2015 года.

Тем временем во многих странах сдача квартир посредством международных онлайн-сервисов считается дешевым аналогом гостиниц. Например, через сайт Airbnb на сегодняшний день 640 тыс. хозяев легально сдают свои квартиры. С момента запуска сайт собрал более 2 млн объявлений в 192 странах мира. Казахстанские арендодатели только начинают присматриваться к данной службе.

EXPO-2017: инфраструктура размещения

Организация главного предстоящего события этого года, EXPO-2017, предусматривает наличие соответствующей инфраструктуры, в том числе мест размещения гостей выставки. Столица Казахстана была выбрана в качестве ее площадки в результате голосования на 152-й Генеральной ассамблее Международного бюро выставок в ноябре 2012 года. С этого времени по 2016 год единовременная вместимость мест размещения в Астане увеличилась на 51,7%. Организаторы выставки ожидают 2 млн гостей в течение 92 дней. Если учесть, что каждый гость проведет в столице 1 день, то понадобится 21 739 койко-мест одновременно. В 2016 году единовременная вместимость мест размещения в столице составила 12 183 койко-мест, то есть официальные места размещения смогут обеспечить лишь 56% всех посетителей при минимальном сроке их пребывания.

*Места размещения – гостиницы, мотели, кемпинги, туристские базы, гостевые дома, дома отдыха, пансионаты и другие здания и сооружения, используемые для проживания посетителей и их обслуживания.

Wolfgang Mozart

(5hrs/day)

Sleep less. Succeed more.



БАНКИ И ФИНАНСЫ:
KASE ДЕРЖИТ КУРС
НА ЕАЭС

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ВСЕ РИСКИ – НА ЗАПАД

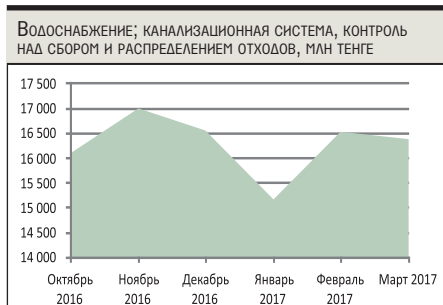
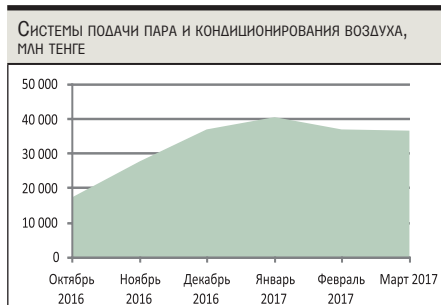
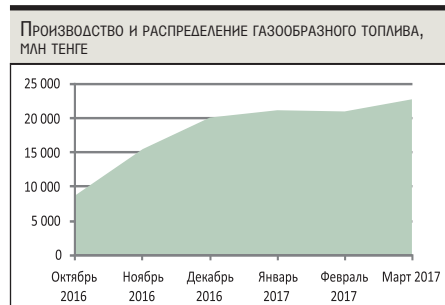
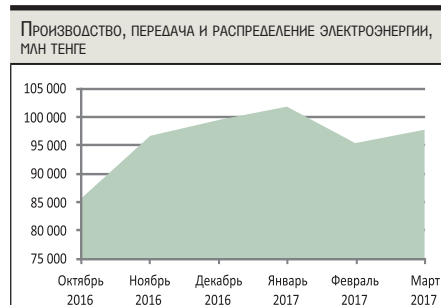
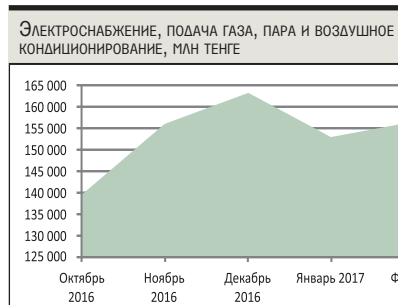
09

ИНДУСТРИЯ:
ВОЗВРАЩЕНИЕ АКТИВОВ

10

НЕДВИЖИМОСТЬ:
ДНО ЕЩЕ НЕ ПРОЙДЕНО

11



И опыт – сын ошибок трудных

В Алматы предприниматели делились опытом своих антипрорывов

Проекты

На прошлой неделе в Алматы была проведена первая в Казахстане встреча F*ckUp Nights. Стартовавшее в 2012 году движение предпринимателей объединяет людей для того, чтобы обсудить промахи, провалы и фиаско, которые они испытали на своем пути. Отечественные предприниматели не любят делиться своими неудачами, однако некоторые секреты все же раскрыли.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Палки в колеса

Директор ТОО «Колеса» Николай Бабешкин, владеющий сайтами market.kz, krisha.kz и kolesa.kz, рассказал об опыте становления автомобильного портала. Так, в первые месяцы работы сайта вдруг выяснилось, что аппаратная часть может не выдерживать масштабов автоторговли в нашей стране.

«Сайт вдруг перестал работать – на него не грузились картинки. Выяснилось, что кончилось место на диске. А kolesa – это такой проект, который невозможно забэкапить, потому что большой поток и много фотографий. Тогда нашлись ребята в студии, которые обнаружили выход – стали что-то перезаписывать. И при таком графике места могло хватить недели на три. А что делать потом? Снаружи все выглядит идеально, но внутри – полный f*ckup. У нас сейчас телефоны мощнее тех компьютеров, на которых работали тогда kolesa», – рассказывает Николай Бабешкин.

Столкнулась компания и с проблемами просчетов на этапе становления интернет-бизнеса. Так, ошибочно были разработаны мобильные приложения сайта под iPhone, хотя доля пользователей устройств на Android была гораздо больше.

Стараясь идти в тренде, компания также попыталась внедрить приложения под Windows Mobile, в надежде на то, что разработчики мобильных устройств «завалят» рынок смартфонами с этой операционной системой. Однако и тут обнаружился просчет. «Когда у тебя появляется мобильная версия, ты понимаешь, что ты просто мог направить всех с Windows Mobile на нее и не тратить на это силы», – говорит глава интернет-компании.

Подобным же образом команда «Колес» просчиталась и с другими инновациями. «Отдельный пункт – Smart TV. Все думали, что люди с домашних телевизоров пойдут на kolesa. У нас был партнерский проект с Samsung, мы стали делать приложение под Smart TV. Но опять-таки из-за того количества пользователей, которые заходили с телевизоров, поддерживать его вообще невыгодно. А силы тратим...», – посетовал г-н Бабешкин.

И, наконец, сайт автопродаж столкнулся с международной доступностью. По словам главы компании, существуют группы мошенников, которые размещают объявления, где указывают информацию о предварительном перечислении им денег за авто. Обычно такие публикации модерировались. Судя по всему, данное положение не устраивало мошенников, которые оказались серьезной организованной группой. Однажды сайт атаковали в режиме DDoS. Трафик сайта забили, и он перестал работать. В почтовом ящике директора было письмо с угрозой: «Если вы нам не позволите размещать объявления, мы вас «положим».

«С «той» стороны было ОПГ, по сути, бандиты. И началось жесткое



Не только государственные и законодательные препоны могут стать на пути реализации бизнеса, но и внутренние факторы компаний

давление сначала на моих работников, которые могут принять решение, а потом я понимаю, что не могу этого позволить и перевожу удар на себя. Это было давление в виде угроз, звонков – много чего происходило. Я не мог обеспечить безопасность своей супруги, и мы закрыли ее свадебный салон», – рассказывает Николай Бабешкин.

По его словам, f*ckup заключается в том, что ты защищаешься, когда нужно нападать. На протяжении этих двух месяцев предприниматель пытался работать с правоохранительными органами и с управлениями по кибербезопасности, но никто не мог решить вопрос.

«Ребята были профессионалами, и с ними могли справиться только профессионалы. Нам удалось победить это, только поменяв саму индустрию. Мы стали учить людей не отправлять деньги вообще. В результате какой-то бизнес, в частности, запчастей, который работал по предоплате, стал страдать из-за этого. Люди вообще перестали отправлять деньги. Но только так мы в итоге вернули все в свое русло», – поделился бизнесмен.

Ложка дегтя в «Бочонке»

Управляющий директор ресторанной сети в Казахстане AB Restaurants Аскар Байтасов прежде всего посетовал, что не прочитал раньше книгу Ицхака Адизеса о жизненных циклах компании. По его мнению, знания, почерпнутые в книге, могли помочь не делать ненужных шагов, которые стоили компании миллионы долларов.

Как рассказал Аскар Байтасов, на волне оптимизма по поводу запуска серии успешных проектов его команда начала «шлепать» все новые и новые: «Мы купили лицензию «GQ Bar» за огромные по тем временам деньги. Из действующего бизнеса, из оборотного капитала вложили деньги в «Клаву», «Мао», «Наоки», «Нават» (эти три проработали по полгода), «Августин». Через два-три года мы «хлебнули». «Клаву» отдали, потому что начала уходить в «минус». «Мао» продали с небольшим «плюсом», «Наоки» просто закрыли. «Нават» переделали в «Дареджани», потому что в какой-то момент мы решили, что лучше для стабильности компании уходить в сетевые проекты.

Соответственно, «Дареджани» открыли вместо «Навата», «Ракету» и «Августин» переделали в «Бочонки». Мы в итоге испытали на своей шкуре то, что идет большая битва за построение бизнес-модели. Я раньше этого не понимал вообще. Это привело к тому, что мы совершенно пересмотрели свою бизнес-модель. Сейчас мы строим девятую «Del rara», в Астане с трудом запускаем седьмой «Дареджани», также строим «Бочонки». Это три

наших сетевых проекта, которыми мы сами управляем. Больше мы вообще ничем не управляем. Этот опыт нам показал, что можно вести два характера бизнеса: сетевой и на основе платформы. Платформа – это свод правил, который работает с определенными партнерами. Те рестораны, которые остались, переходят полностью в партнерство. Условно ко-собственники занимаются этими проектами. Это был очень дорогой опыт для нашей компании с имеющимися объемами продаж».

Главное вовремя переодеться и переобуться

Генеральный директор компании «Mimioriki», первого казахстанского бренда детской одежды, Инна Апенко рассказала историю своевременного выхода из кризиса в текстильной промышленности.

По ее словам, это семейный бизнес: материнскую компанию TextiLine основал отец Инны в 1997 году. На каком-то этапе он вышел из бизнеса и ушел в другие проекты. Ей было 25 лет, когда в кризисный 2008 год отец передал

бизнес дочери. До этого времени компания была успешной. Это единственный кейс в Казахстане восьмилетнего экспорта одежды в Швейцарию для швейцарского бренда Assos.

Также компания не раз одевала отечественные олимпийские сборные. Но с наступлением кризиса в 2008 году клиентская база была утрачена: ушли экспортный партнер, весь корпоративный сегмент. В частности, «ТенгизШевройл» в тот год не стал заказывать рабочую одежду. Не стало заказов и порядка 700 сотрудников не были обеспечены работой. Компания стояла перед вопросом о закрытии бизнеса, и ее основатель был к этому готов. Как говорит Инна Апенко, они опробовали разные варианты выхода из ситуации. В том числе один из тезисов: «продукт или концепт».

Очевидным оказался и вариант копирования: в компании изучили, зачем ездил отечественные оптовики в Турцию, и сделали продукт по конкурентной цене. Были проведены показы, шоу-румы, но заказы оставались на нуле. Несмотря на то, что качество и цена подходили: на реализацию

брать были готовы, но выкупать продукцию никто не хотел.

«Наступила точка невозврата, когда ты уходишь, хотя был главным игроком на рынке, или что-то делаешь. Тогда мы создали собственный бренд детской одежды «Мимиорики», и были первыми на рынке Казахстана, кто в то время рискнул зайти в профессиональный ритейл в современный молл с понятным концептом и уже создавать не просто продукт, а концепт. И концепт начал продаваться. То есть, не продавался продукт без концепта. Но когда ты продаешь бренд и наполняешь его смыслом, идеологией и оберткой, то он продается. Мы производим одежду в Казахстане, начиная от создания, дизайна и заканчивая собственной ритейл-сетью из 15 магазинов в крупнейших городах страны», – поясняет глава компании.

Затем, по словам Инны Апенко, наступил следующий f*ckup. Это была эйфория от невероятного спроса: после открытия первого магазина стояла очередь из желающих взять франшизу на открытие магазина «Мимиорики» в своем городе. При этом франшиза уже тогда оценивалась довольно серьезно: примерно \$15 тыс. – первоначальный взнос и общие инвестиции – порядка \$80 тыс. Однако не все покупатели франшизы смогли реализовать проекты. И, как полагает основательница «Мимиорики», дело в том, что сам бренд был очень молод: «Только через пять лет работы мы поняли, что франшиза – это все-таки продажа опыта. И когда ты продаешь франшизу – ты продаешь опыт. А за два года работы магазина ты не способен его накопить. Ты продаешь просто воздух».

В дальнейшем возникли амбиции по завоеванию внешних рынков. Через три года работы бренда украинские партнеры под впечатлением красивого формата и хорошего качества продукта пригласили команду Инны Апенко открыть магазины в своей стране. Был открыт один магазин в Киеве, также в Донецке нашлся партнер, который купил франшизу. Потом начались известные события с переворотом и боевыми действиями, которые вынудили закрыть магазины.

Однако Инна Апенко полагает, что дело не только в боевых действиях: «Государство нас стимулирует к развитию экспорта. Но пока не нарастили мускулы внутри страны, можно забыть о всяком экспорте. Потому что то, что тебе прощает внутренний рынок, и те вопросы, которые ты способен «междусобойчиком» решить, внешний рынок выводит на поверхность. И ты оказываешься в такой невозможно конкурентной среде и такой борьбе, при этом отдаленно территориально... Ты должен стать реальным монстром, прежде чем идти на внешние рынки. Сейчас, когда у нас 15 магазинов, мы чувствуем свою готовность. А трех лет опыта было однозначно недостаточно для того, чтобы это заявлять», – говорит г-жа Апенко.

Из тех кейсов, которые бизнесмены представили на F*ckUp Night, видно, что не только государственные и законодательные препоны могут стать на пути реализации бизнеса, но и обыкновенное незнание рынка, человеческий фактор, конкурентная среда (в том числе и с «теневым рынком») и многое другое.



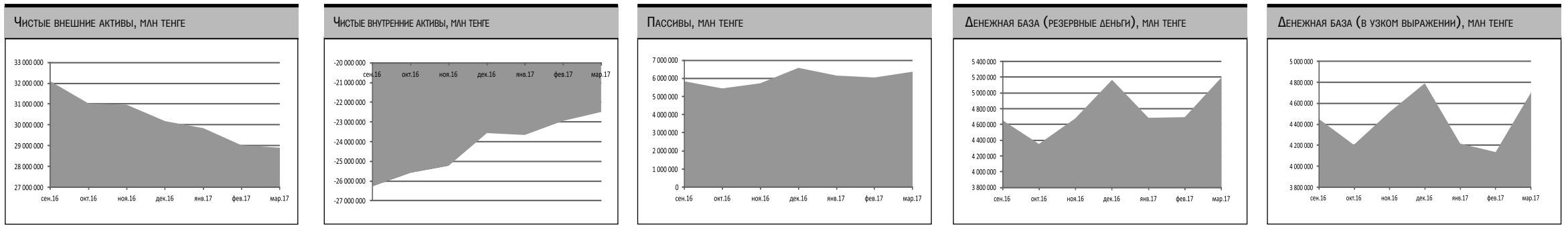
Пока не нарастили мускулы внутри страны, можно забыть о всяком экспорте. Потому что то, что тебе прощает внутренний рынок и те вопросы, которые ты способен «междусобойчиком» решить, внешний рынок выводит на поверхность.

Инна АПЕНКО, генеральный директор компании «Mimioriki»

Sleep less. Succeed more.

MacCoffee Max

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Накопительное страхование заменит депозиты

Регулирование

Национальный банк продолжает разговор о будущем внедрении новых инструментов страхования. Директор департамента страхового надзора НБ РК Жанат Курманов рассказал, что накопительное страхование способно при должном развитии заменить для граждан депозиты, а небанковские финансовые организации более устойчивы к рискам, чем банки.

Ольга КУДРЯШОВА

Напомним, что в сентябре текущего года в парламент будет внесен законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности», который включает работу по развитию обязательных и добровольных видов страхования, развитию инфраструктуры страхового рынка и совершенствование процедур регулирования и надзора.

Г-н Курманов в очередной раз отметил, что для того чтобы страховые услуги стали востребованными и у населения и у бизнеса, необходимо провести большую детальную работу. Несмотря на то что страховой рынок более устойчив к потрясениям, его потенциал по-прежнему остается недооцененным, хотя этот финансовый сегмент охватывает практически все сектора экономики: от личного и имущественного страхования до страхования ответственности на крупные суммы и страхования международных рисков.

Накопительное страхование

Г-н Курманов отметил, что при обсуждении вопроса страхования, как правило, подразумевают именно страховую выплату. Но кроме этого также существует накопительное страхование жизни, которое позволяет аккумулировать сбережения. При этом по истечении определенного времени страхователь получит выплату независимо от того, наступил страховой случай или нет.

К примеру, для развитых стран нехарактерно держать деньги на банковском депозите, поскольку накопительное страхование предлагает неплохие инвестиционные возможности по размещению этих сбережений, с более привлекательной ставкой вознаграждения. Помимо этого, прибегая к накопительному страхованию, человек дополнительно получает защиту жизни и здоровья, таким образом люди получают и страховку, и накопительный продукт одновременно.

«В этом отношении страхование хорошо работает именно на стыке с другими финансовыми продуктами. Это и пенсионные аннуитеты, и



По мнению регулятора, небанковские кредитные организации значительно легче переживают риски, чем банки

страхование заложенного имущества банка, страхование различных предпринимательских рисков», – подчеркнул г-н Курманов.

Еще одним отличием страхования в развитых странах является и разность во влиянии финансовых организаций на экономику. Если в Казахстане большую долю рынка занимают кредитные организации, то в этих странах большее значение имеют пенсионные и инвестиционные фонды и страховые компании.

Также небанковские кредитные организации значительно легче переживают риски, чем банки. Это связано с тем, что риски распределяются между компанией и клиентом, и в этом отношении небанковские организации более устойчивы по роду своей деятельности. По его мнению, развитие страховых компаний как дополнительных источников фондирования экономики имеют большие перспективы.

Если в Казахстане большую долю рынка занимают кредитные организации, то в развитых странах большее значение имеют пенсионные, инвестиционные фонды и страховые компании

«В целом если на рынке нет инструментов инвестирования, в частности на фондовом рынке, то тогда население начинает прятать деньги под подушку либо нести и инвестировать в те инструменты, которые оказываются неликвидными», – резюмировал спикер.

Онлайн-страхование

«Поскольку Казахстан имеет очень большую территорию, физи-

ческое присутствие во всех регионах обеспечить достаточно сложно, а вот удаленные услуги, онлайн-инструменты получили в мире достаточно широкое распространение», – продолжил г-н Курманов.

Программы обеспечения развиваются наравне с техническими новинками, и возможность получить услугу удаленно очень перспективна. Для страховых компаний это сократит расходы на посреднические услуги, а также позволит развить удаленные услуги. Приятным бонусом для клиентов страховых компаний станет то, что оформление страховки напрямую, минуя посредников, позволит приобрести ее примерно на 10% дешевле.

Однако нужно понимать, что на практике онлайн-страхование хорошо развивается только по стандартным продуктам. В отношении страхования сложных объектов фактически каждый договор составляется индивидуально под клиента. В этой связи рынок, скорее всего, поделится на простые онлайн-услуги по страхованию и сложные продукты, которые клиенту придется оформлять в офисе.

Г-н Курманов упомянул, что на рынке имеются некоторые проблемы по обязательным видам страхования, самым массовым из которых является ГПО ВТС. В этом отношении как раз при развитии онлайн-страхования основной акцент будет сделан на том, чтобы страховка по ГПО ВТС организовывалась в онлайн-режиме, то есть чтобы клиент мог выбрать любую страховую компанию, отметил он.

Предварительно процедура оформления онлайн-договора страховки будет включать несколько этапов: выбор страхового продукта, ознакомление с условиями страхования, далее последует заполнение заявления и интернет-оплата поли-

са, после чего клиент приобретает электронную страховку, которую в случае необходимости можно будет получить и на бланке.

Он также напомнил, что одной из причин отсутствия развития по обязательным видам страхования являются законодательные сложности, которые возникают при составлении изменений, которые необходимо прописывать по каждому виду страхования отдельно. «В мире как раз получило развитие так называемое временное страхование, когда сам закон отдельно не пишется, а устанавливается требование, что, допустим, участник рынка должен страховать свою ответственность, а все остальные переносится на договорные отношения», – объяснил он.

Г-н Курманов добавил, что условия и цена страховки по этому виду страхования также более гибкие. Он уверен, что этот вид страхования получит гораздо более динамичное развитие, чем сложные законы, которые нужно подпи-

На практике онлайн-страхование хорошо развивается только по стандартным продуктам

сывать и администрировать. Таким образом, временное страхование признано сделанное обязательные виды более удобными.

Страховая инфраструктура

Одним из важных элементов развития инфраструктуры страхового рынка является формирование полной, устойчивой статистической базы данных по страховым договорам, без которой онлайн-страхование практически не сможет развиваться. «Покупая страховку онлайн, вы не получаете страховку на бумажном носителе. Она только отмечается в базе данных, и страхователь может зайти и посмотреть свои страховки. То же самое, как пример, если вы покупаете ценные бумаги, информацию о которых вы всегда можете получить из соответствующего реестра или также получить информацию о своей кредитной истории», – пояснил он.

Отметим, что страховые компании уже сейчас занимаются предоставлением своих данных в национальное кредитное бюро.

Однако существуют риски, что при внедрении онлайн-страхования возникнет угроза появления фейковых сайтов, которые могли бы наживаться на продаже фальшивых страховок. Единая страховая база предусматривает, что сайты настоящих страховых компаний будут привязаны к ней и договор страхования будет оформляться только с официального сайта страховщика. «Если хотите купить страховой продукт, вы обязаны зайти только на сайт страховой компании, никакой агент не может реализовать от лица компании какой-то страховой продукт», – заключил г-н Курманов.

В рамках упомянутого законопроекта будут внесены изменения в 4 кодекса, затронуты более 20 законов РК. Планируется, что эти изменения способствуют существованию развитию страхового рынка.

KASE держит курс на ЕАЭС

Биржа

Для развития казахстанского фондового рынка нужны новые инвесторы и эмитенты. И если западные инвесторы и международные компании вряд ли придут на отечественный рынок ценных бумаг, то заинтересовать евразийских игроков вполне возможно. О мерах по повышению инвестиционной привлекательности рынка и итогах развития биржи за I квартал рассказали руководители KASE.

Ольга КУДРЯШОВА

По словам председателя правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алины Алдамбергеновой, позитивным событием стало улучшение позиций Казахстана в страновой классификации рынков по критерию «Клиринг и расчеты», в котором KASE отмечена как рынок, соответствующий статусу Frontier market. Официально статус будет присвоен в сентябре текущего года.

«Я думаю, для Казахстана это положительные новости, потому что международный институциональный инвестор смотрит на уровень рынка, что позволяет говорить о ликвидности», – считает г-жа Алдамбергенова.

Кроме этого биржей проводится работа по расширению и привлечению инвесторской базы. В феврале прошлого года членом биржи стал иностранный брокер – российский ООО «УНИВЕР Капитал».

Помимо этого в апреле в рамках Биржевого форума в Москве была проведена встреча с участием 12 российских брокеров. Г-жа Алдамбергенова надеется, что эти шаги позволят увеличить количество участников.

«В целом для того, чтобы развивать фондовый рынок Казахстана, необходимо большее количество участников, поэтому биржа эффективно проводит работу по привлечению иностранных брокеров, в первую очередь на пространстве ЕАЭС», – подчеркнула председатель биржи.

По данным биржи, в разрезе основных категорий инвесторов без учета подписки и крупных сделок наиболее активными на рынке акций являлись физические лица, на счета которых пришлось 45,1% оборота. Доля брокеров-дилеров составила 30,9%. На клиентские счета брокеров-дилеров пришлось 24,0% (из которых БВУ – 1,0%) от общего оборота на рынке акций. Доля нерезидентов на рынке акций составила 10,7%. Наиболее активным членом биржи на рынке акций является АО «Фридом Финанс», затем идут АО «АСЬЛ-ИНВЕСТ» и АО «Казпочта».

Для будущих инвесторов

Помимо привлечения новых эмитентов и профессиональных участников рынок нуждается в расширении инвесторской базы. В этом направлении биржей также принимаются некоторые меры. Так, в конце I квартала был запущен обучающий проект «Биржевой симулятор», созданный еще в 2008 году. «Это очень важный проект, поскольку если мы хотим воспитывать наших будущих инвесторов, то должны начинать с молодежи и с наших студентов», – пояснила г-жа Алдамбергенова.

По ее словам, проект пользуется большим интересом и в этом году в нем принимает участие более 1400 человек. Студенты работают на учебных торговых терминалах с условным стартовым капиталом в миллион тенге, но с реальными бумагами по реальным ценам. Только за две с половиной недели объем торгов составил 3,9 млрд тенге, самый успешный из трейдеров «натуровал» на 465 тыс. тенге прироста. «Это положительные выводы, поскольку это значит, что они инвестируют с умом и интересом», – добавила она.

Итоги квартала

Что касается общего объема торгов непосредственно на KASE, то, по словам председателя правления, он сохраняется на довольно высоком уровне со среднесуточным объемом около 650 млрд тенге. Всего за три месяца 2017 года объем биржевых торгов на KASE составил 38,5 трлн тенге, что выше

соответствующего прошлого года результата на 14,1 трлн тенге, или на 57,6%.

По словам заместителя председателя правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Андрея Цалюка, такой значительный показатель обусловлен двумя факторами: в I квартале текущего года рост был достигнут в основном за счет рынка репо с увеличением на 40,2% и рынка валютных свопов, который вырос чуть больше чем в 2 раза.

Он добавил, что если в 2016 году в целом курс тенге к доллару больше коррелировал с ценами на нефть, то теперь корреляция несколько выше именно с курсом рубля к доллару. По его словам, в настоящий момент укрепление как рубля, так и тенге несколько замедлилось, поэтому для II квартала будет более уместен боковой тренд с незначительными колебаниями.

Кроме того, на рынке иностранных валют запущены торги новыми инструментами – российским рублем с расчетами T+1 в тенге и юанем с расчетами T+1 в тенге.

Г-н Цалюк подчеркнул, что главной темой на сегодняшний день является не курс национальной валюты, а ставки. Он представил информацию о том, как Национальный банк РК (НБ РК) реагировал на инфляционные изменения в годовом выражении. «Если мы посмотрим на I квартал, то увидим, что снижение инфляции в годовом выражении в течение квартала на 80 базисных пунктов, до 7,7% годовых, позволило НБ РК снизить базовую ставку на 100 базисных пунктов, до 11% годовых», – пояснил он.

На **57,6%**

ули на 14,1 трлн тенге. Вырос общий объем торгов на KASE за I квартал 2017 года

Также интересным трендом стало оживление рынка государственных ценных бумаг (ГЦБ) – рост объема торгов за I квартал оценивается в 19%, при этом объем первичного рынка остался почти на том же уровне, а объем на вторичном рынке вырос в 4,4 раза.

«Я хотел бы отметить два аспекта. Весь первичный рынок I квартала 2016 года был представлен всего одним размещением, тогда как в отчетном квартале Министерство финансов провело на каесе четыре аукциона: два по размещению среднесрочных бумаг на три и пять лет и два по размещению долгосрочных семи- и десятилетних бумаг. Второй аспект – весь вторичный рынок I квартала ГЦБ был представлен сделками с нотами Национального банка, и это неудивительно, поскольку главная цель рынка ГЦБ в текущий момент – это отстроить новую безрисковую кривую доходности», – пояснил спикер.

Капитализация рынка акций выросла с начала года на 443,0 млрд тенге, или на 3,1%, и достигла 14,7 трлн тенге (\$46,9 млрд). Рост капитализации рынка происходил в основном за счет увеличения стоимости акций.

Рынок размещений был представлен SPO АО «БАСТ» (Восточно-Казахстанская область). По итогам объема размещенных акций составил 1125,0 млн тенге по цене 300 тенге за акцию. Спрос превысил предложение на 3,1%. Спустя полтора месяца, 14 апреля, цена акций на вторичном рынке достигла 40 000 тенге. При этом капитализация компании на 31 марта 2017 года составила 8,5 млрд тенге.

Напомним, что I квартал традиционно характеризуется небольшим количеством листингов, так как компании проводят аудит своей финансовой отчетности по итогам прошедшего финансового года. Поэтому за истекший период в списки листинговых акций KASE были включены только акции АО «ЗА-БэстГрупп» и АО «АЛАТАУ-КҰС».

На рынке корпоративных облигаций в тройку наиболее активных участников рынка облигаций вошли АО «Фридом Финанс», АО «Сен-Трас Секьюритиз» и АО BCC Invest.

За истекший период в списки KASE были включены облигации ТОО «Амангельды Газ». В связи с погашением исключены международные облигации АО «Казкоммерцбанк», а также купонные облигации АО «Казахстанская ипотечная компания», АО Delta Bank и АО «Алматыские электрические станции».

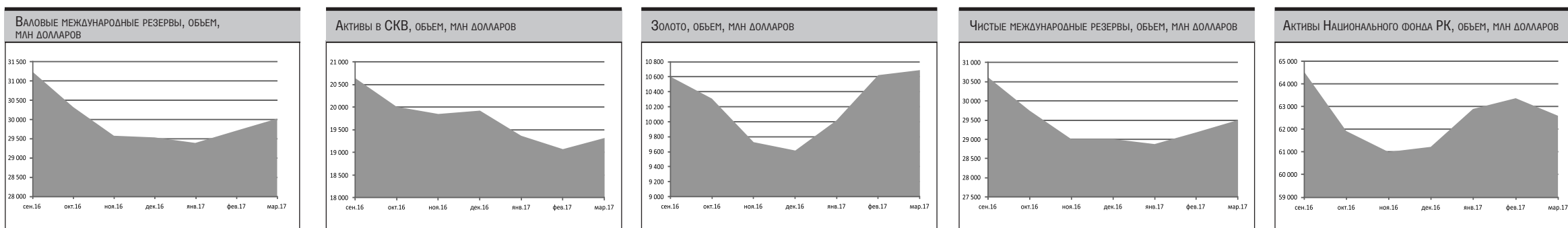
Открытие нового рейса

АКТАУ - КУТАИСИ

Стоимость билета от 26 731 тенге



call-center: +7 7252 99 88 80
scat.kz



Все риски – на Запад

Страховые компании предпочитают перестраховываться за рубежом

Страхование

В структуре активов казахстанских страховых компаний по-прежнему львиную долю занимают ценные бумаги и вклады в банках, а перестрахование рисков стран, входящих в состав ЕАЭС, как и прежде, уходит за рубеж.

Мадия ТОРЕБАЕВА

13–14 апреля в Алматы прошла XI Международная конференция «Страхование в Центральной Азии», на которой в очередной раз представители казахстанского и зарубежного страхового рынка подняли актуальные на сегодняшний день вопросы.

Вопросы и риски перестрахования

Сегодня перестрахование является той сферой страховой деятельности, где интеграционные процессы в рамках Евразийского экономического союза могли бы осуществляться наиболее быстрыми темпами. Но на деле в государствах ЕАЭС фактически отсутствует внутренний рынок перестрахования. С точки зрения экспертов страхового рынка, сегодня все национальные игроки предпочитают передавать риски в перестрахование на рынки стран ЕС и в Великобританию, и это является серьезной проблемой.

По словам советника департамента финансовой политики Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Оксаны Шпаковской, на сегодняшний день одной из при-



Одной из причин ухода рисков перестрахования является наличие барьеров в сфере страхового надзора

должна быть представлена уже в мае текущего года.

Впрочем, по словам эксперта, не только надгосударственная надстройка задумывается о возможных перспективах развития. «Экспортно-кредитные агентства наших пяти стран уже начали обсуждать идею формирования перестраховочного пула. В ближайшее время они подпишут меморандум о сотрудничестве и пойдут по этому пути», – отмечает Оксана Шпаковская.

В этой связи одним из первых действий по совместной работе на рынке стал план гармонизации законодательства государств – членов ЕАЭС в сфере финансового рынка, который, в частности, предусматривает обмен информацией, снижение требований по рейтингу только для перестраховщиков ЕАЭС, а также возможность использования рейтингов, присвоенных страховщикам по национальной шкале. Основной целью данного плана является попытка создать условия на финансовых рынках для свободного движения капитала.

Перспектива-то так себе

В свою очередь заместитель директора сектора «Финансовые институты» S&P Global ratings Екатерина Толстова предупреждает, что в перспективе перестраховочные компании будут испытывать трудности с получением таких же высоких финансовых результатов, какие наблюдались в прошлые годы. В частности, не исключено, что снижение динамики спроса и предложений оказывает влияние на тарифы и, следовательно, будет негативно влиять на прибыль СК в 2017–2018 годах.

Согласно прогнозу эксперта, выстоять оказываемое давление способны лишь крупные перестраховщики с диверсифицированными портфелями, обладающие опытом и широким покрытием рынков. Тогда как небольшие перестраховщики с более концентрированными портфелями не смогут улучшить конкурентные позиции в борьбе за защиту капитала и прибыльность. Как результат, эти компании могут стать основной целью для дальнейших поглощений более крупными компаниями.

«Дальнейшее снижение тарифов в 2017–2018 годах будет негативно влиять на объемы бизнеса. Мы не ожидаем существенного влияния на результаты от высвобождения резервов или инвестиционных доходов. Прогноз по рейтингам перестраховочного сектора остается стабильным в течение ближайших 12 месяцев, за небольшим исключением нескольких перестраховщиков. Правда, поддерживающим фактором для рейтингов является уровень капитализации. Да и он ниже уровней, которые были в предыдущие годы», – сделала неутешительный вывод Екатерина Толстова в своем выступлении.

Текущая ситуация в Казахстане

В настоящее время на территории нашей страны действуют 32 страховые организации, в том числе 25 компаний по общему страхованию, 7 – по страхованию жизни и 7 – с иностранным участием. По информации директора департамента страхового надзора НБ РК Жаната Курманова, по состоянию на 1 января 2017 года активы страховых (перестраховочных) организаций составили 856 млрд тенге, что по сравнению с началом 2016 года демонстрирует увеличение на 4%.

Любопытна структура активов страховых компаний. Так, в этом сегменте наибольшую долю (43%) занимают ценные бумаги (в сумме 373 млрд тенге). Вклады, размещенные в БВУ, составляют 228 млрд тенге с долей 27% от совокупных активов. Обратное репо составляет 3%, денежные средства СК – 5%, прочие активы – 22%.

При этом объем страховых премий, собранных за 2016 год, составил 357 млрд тенге, что на 24% больше, чем за 2015-й. Основную долю страховых премий занимает добровольное имущественное страхование – 180 млрд тенге, или 50% от общего объема страховых премий. По обязательному страхованию собран 91 млрд тенге (доля – 25%), по добровольному личному страхованию – 86 млрд тенге (доля – 24%).

По данным регулятора, рост страховых премий в 2016 году

856 млрд тенге составляют активы страховых (перестраховочных) компаний РК по состоянию на 1 января 2017 года, что по сравнению с началом 2016 года демонстрирует увеличение на 4%

был обеспечен в основном за счет добровольного имущественного страхования (+48 млрд тенге), в том числе по классам страхования имущества и общей гражданской ответственности. Объем собранных страховых премий по обязательному страхованию составил 91 млрд тенге, что на 18 млрд тенге больше, чем в 2015 году.

Если рассматривать страховые премии по видам страхования, то здесь добровольное имущественное страхование составляет 50%, обязательное страхование – 26%, добровольное личное страхование – 24%.

IPO Cloudera: ставка на рост Big Data

Фондовый рынок

Новое IPO на этот раз из сектора Big Data – компания Cloudera планирует предложить инвесторам 13,2% от объема своих акций на рынке. Дата IPO – 27 апреля, диапазон цены размещения – \$12–14. Аналитики ИК «Фридом Финанс» оценивают потенциал роста акций компании в 37% в среднесрочном периоде. Однако другие аналитики не так оптимистичны в оценке предстоящего IPO и дальнейшего будущего котирования.

Арман БУРХАНОВ

Компания Cloudera – это еще один единорог текущего года, разрабатывающий софт для внедрения распределенных вычислений, обработки и анализа Big Data. Потенциальный рынок достаточно интересный и большой по размеру (около \$65–85 млрд), к тому же растущий, но достаточно конкурентный. Cloudera – один из лидеров сектора.

По мнению аналитиков ИК «Фридом Финанс», то, чем занимается компания, довольно интересный бизнес, рост – свыше 50%, и компания идет в прибыль.

Всего у Cloudera около тысячи клиентов, среди которых Cisco, SanDisk, банк Barclays, Samsung и Marks & Spencer.

Как считает директор департамента финансового анализа ИК «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов, рынок в целом готов принять Cloudera, у компании есть серьезные акционеры, делающие большую ставку на эту технологию.

«Есть позитивно-сдержанные статьи в СМИ. Все подчеркивают высокую конкуренцию в секторе. Компания привлекла \$1,08 млрд от 18 инвесторов, среди которых Intel и Google. Intel серьезно помогает развивать Cloudera. Последний раунд в марте 2014 года прошел при оценке в \$4 млрд (при P/S – 15x)», – говорит Ерлан Абдикаримов.

По его словам, факторами роста могут быть сильные финансовые показатели – рост выручки составил свыше 50% в год.

У компании очень амбициозные планы: целевая выручка – \$20 млрд. Темпы роста высокие и при этом не замедляются: 52% в 2015-м и 57% – в 2016 году. Бизнес убыточен, но себестоимость оптимизирована, и операционная маржа идет в плюс. Маржа выросла с -125 в 2014-м до -72% в 2016 году.

«DCF-модель с учетом консервативного сценария дает оценку в \$2,4 млрд. Сравнительная оценка по мультипликаторам приводит оценку к P/S 8,5x, или \$17,1 на



Одни аналитики прогнозируют рост акций на 37%, другие – не более чем на 15%

акцию. В целом, на наш взгляд, умеренный потенциал роста размещения составляет 37%, целевая цена – \$18,8», – говорит Ерлан Абдикаримов.

По мнению аналитика Группы «ФИНАМ» Леонида Делицына, ажиотажа вокруг Cloudera на рынке нет – это не Snapchat, который в США попробовал почти каждый, так что на стремительный рост акций рассчитывать не приходится.

«Планируемый сейчас коридор стоимости – от \$12 до 14 за акцию. При этом рыночная стоимость компании составит \$1,8 млрд – менее половины от оценки в \$4,1 млрд, по которой был получен раунд инвестиций в 2014 году. Общая сумма инвестиций, которую привлекла Cloudera, по оценкам, превышает \$1 млрд. При этом выручка компании составляет лишь четверть от этой суммы, а убытки – \$186,32 млн.

Игроки фондового рынка понимают, что, оставаясь миноритариями, будут ждать, пока свои инвестиции отобьют контролирующие акционеры, то есть корпорация Intel и ее компаньоны», – полагает эксперт.

По его словам, капитализация в \$1,8 млрд означает мультипликатор к выручке, равный 6,9 – отнюдь не низкий, а вполне типичный для софтверных компаний такого размера. О мультипликаторах к прибыли пока говорить не приходится (что также типично для IPO софтверных компаний такого возраста). Компания оценена не ниже других IPO по отрасли, и о недооцененности ее акций говорить сложно. Скорее инвесторы предыдущих раундов ожидали от компании более бурного роста, чем вышел в реальности.

«Однако мультипликатор не является и завышенным, поэтому акции компании в первый день вполне могут вести себя аналогично акциям конкурентов – вырасти на 25–30%. Все-таки идея приобрести за \$1,8 млрд то, что очень крупные и продвинутые технологические инвесторы ранее оценивали в \$4,1 млрд, достаточно простая и может соблазнить многих игроков. Однако позже возобладают подсчеты, и

относительно небольшая выручка вместе с внушительными потерями вернут акции к прежней стоимости», – считает Леонид Делицын.

Кроме того, по его мнению, опыт IPO других переоцененных единорогов показывает, что их акции в прошедшие годы вели себя не очень оптимистично. Например, акции компаний Vox или Square.

«Таким образом, причин для повышения стоимости акций в течение трех месяцев – олее чем на 15% не просматривается. Падение на 25% в течение полугода или года кажется весьма вероятным. Рост начнется тогда, когда выручка компании перевалит за \$0,5 млрд, а это произойдет не ранее чем через год или два», – полагает эксперт.

Как считает инвестиционный аналитик Global FX Сергей Коробков, если говорить кратко, достижений много, но компания в долгах как в шелках и глубоко убыточна. В прошлом году она понесла убытки на сумму \$187 млн. Операционная рентабельность – минус 72%. Прибыль на инвестируемый капитал – минус 99%, операционные расходы компании составляют минус \$295,3 млн, тогда как годовая выручка – плюс \$261 млн.

Помимо операционных расходов еще \$161,6 млн тратится на рекламу и маркетинг и дополнительно \$99,3 млн – на исследовательские цели. Доступная наличность за три года сократилась с \$360 млн до 74 млн.

В ходе IPO Cloudera собирается продать 17,3 млн акций и выручить за них \$242 млн. Но даже в этом случае ее финансовый потенциал не будет дотягивать до уровня 2014 года. Сколько времени понадобится Cloudera, чтобы выйти хотя бы в безубыточность и остановить бесконечное распродавание капитала, пока неизвестно.

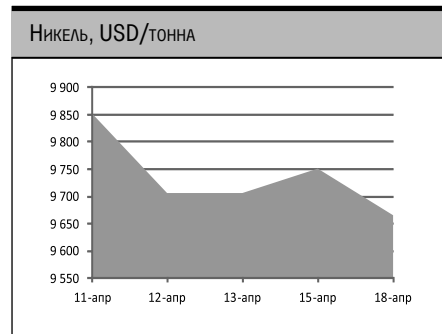
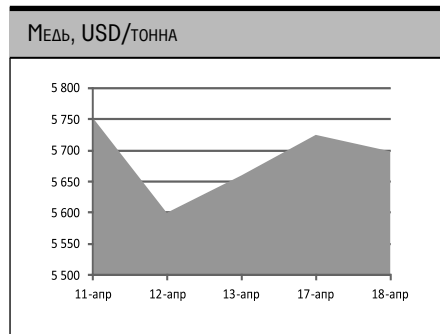
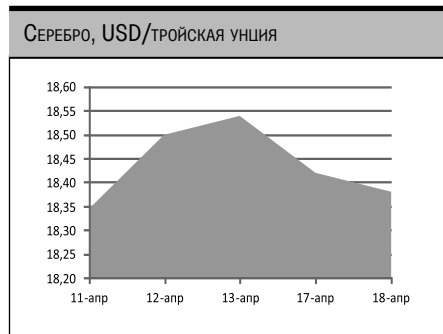
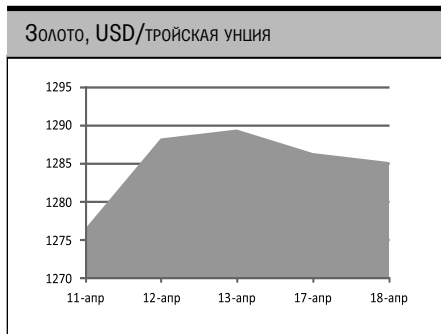
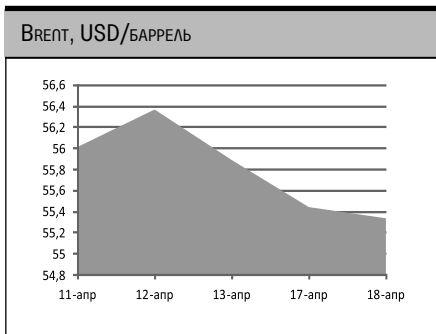
«Конечно, как часто бывает в ходе IPO, акции эмитента в первые дни торгов галопируют на первичном энтузиазме спекулянтов, но затем наступает отрезвление, желающих приобрести к неизведанному становится все меньше, и бумага по той же вертикальной траектории возвращается с небес на землю», – полагает аналитик.

Thomas Edison
(30min nap every 4 hrs)

Sleep less. Succeed more.

MacCoffee

ИНДУСТРИЯ



Золотой Кордай

На границе с Кыргызстаном планируется добыча драгметаллов

Добыча

Компания «Аурум Дойчланд» объявила 18 апреля о своем проекте по добыче золота и строительству горно-металлургического комбината (ГМК) стоимостью 250 млн евро в Кордайском районе Жамбылской области. Как сообщил генеральный директор компании Йоганн Штоль, проект перешел в предпусковую стадию.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Планируемый объем продукции ГМК – от 5 до 6 тонн золота и свыше 100 тонн серебра в год, что позволит «Аурум Дойчланд» стать третьим производителем золота в стране и занять до 15% рынка этого металла. Комбинат будет выпускать сплав Доре – золото-серебряный сплав. По данным «Аурум Дойчланд», источники руды, содержащей драгметаллы, – месторождения Тагаринское, Северное, Кыргау, Ргайты, Тасподы, Майбулак Восточный, Когалдыр VI, Чиналсай и Кастекское рудное поле.

По словам господина Штоля, идея проекта возникла после того, как в 2012 году на переговорах с канцлером Германии Ангелом Меркель президент Казахстана Нурсултан Назарбаев призвал немецких инвесторов вкладывать в казахстанские проекты. В 2017 году планируется закончить предварительное технико-экономическое обоснование проекта, в 2019-м – начать строительство ГМК, а с 2020 года – начать выпуск продукции, которая пойдет на переработку на Астанинский аффинажный завод. На ГМК будут применяться технологии кучного выщелачивания, чанового выщелачивания и флотационной переработки руды.

«Государство будет приобретать золото на Лондонской бирже. Медная составляющая уходит в корпорацию «Казхымс». Предполагается, как и с «Казцинком» – мы отдаем концентраты, они забирают себе металлы в переработку – цинк, свинец. Этим мы оплачиваем толлинговую переработку. То есть в принципе все металлы остаются в Казахстане. Есть запасной вариант – предварительная договоренность с российскими компаниями. Но в приоритете, конечно, казахстанские», – пояснил заместитель директора компании Юрий Фадеев.

На ГМК будет создано 1 200 рабочих мест; основной кадровый состав будущего производства планируется набрать из жителей Кордайского района, средний уровень зарплат составит 260 тыс. тенге. Для подготовки кадров уже в этом году стартуют программы обучения на базе учебных заведений района. В дальнейшем планируется расширение учебной базы. 1,3 млрд тенге пойдут на социальное развитие региона, включая газификацию окрестных поселков, ремонт дорог и прокладку новых трасс, создание объектов соцкультбыта.

О компании

TOO Aurum Deutschland («Аурум Дойчланд») создано в 2015 году как «дочка» немецкой горнодобывающей компании Aurum Deutschland AG. Основной инвестор проекта – граф Кристиан фон Штрахвитц. Объем прямых немецких инвестиций в проект составит более 250 млн евро. Общий объем добычи золота за время работы должен превысить 100 тонн, возможно увеличение ресурсной базы. Срок реализации проекта – от 20 до 40 лет. Планируемый объем налоговых отчислений в местный бюджет до 2025 года – 7,3 млрд тенге, в республиканский – почти 73 млрд тенге.



Некоторые сельчане опасаются загрязнения окружающей среды ураном

Отчисления на социальное развитие региона – ежегодно 250 млн тенге. На обучение местных казахстанских кадров – 200 млн тенге. Поступления в местный бюджет – 1,1–1,15 млрд тенге. Отчисления в республиканский бюджет – около 17 млрд тенге ежегодно.

Наполнение кадров комбината, который по расчетам может просуществовать до 45 лет, будет организовано из местного населения. «Рабочие специальности будут составлены стопроцентно из местного населения. Средние специалисты – механики, технологи, – будем искать по Казахстану. В связи с тем, что технология для страны новая, придется обучать. И поначалу будут использованы иностранные кадры – до 10%. Но в дальнейшем при обучении наших специалистов и стажировке в Германии будем заменять полностью на местный контингент.

На эти цели заложен до 2022 года почти 1 миллиард тенге. И в дальнейшем ежегодно будет планироваться 200–220 млн тенге на обучение, переподготовку кадров, стажировки и прочее», – говорит Юрий Фадеев.

«Немецкое законодательство очень жестко относится к вопросам охраны природы, в том числе, когда работы идут за границей. Поэтому на новом ГМК будет применена замкнутая система водоснабжения, исключающая сбросы вод. Трубопроводы и оборудование будет полностью герметизировано, установлены высокоэффективные пылегазоуловители. Экологический

1200 рабочих мест будет создано во время реализации проекта по добыче золота и строительству горно-металлургического комбината (ГМК); основной кадровый состав будущего производства планируется набрать из жителей Кордайского района

надзор будут вести как казахстанские, так и немецкие ведомства, а также неправительственные организации из Германии», – заверил господин Штоль.

Встречи с местным населением показали, что большинство жителей заинтересованы в проекте. Однако, по словам господина Штоля, некоторые сельчане опасаются загрязнения окружающей среды ураном. Радиация подготавливается несколькими состоятельными землевладельцами района. В то же время анализы, проведенные государственными и независимыми экспертами, показали – на месторождениях «Аурум Дойчланд» никакого урана нет. Радиационный фон там даже ниже, чем в среднем по району.

«Мы прошли по району вместе с властями, с общественностью, с привлечением независимых организаций. Проверка на предмет α - и β -излучений показала: все чисто, даже не дотягивает до естественного фона земли», – говорят в компании.

«Мы не зафиксировали повышение фона выше 13 микрорентген в час. То есть это ниже нормы», – подтверждает представитель геологоразведочной компании Latop-Geoservice Дарья Вязовская.

Йоганн Штоль выразил уверенность, что, какие бы мотивы ни двигали оппонентами проекта, они не смогут заставить население и районные власти отказаться от поддержки инвесторов и сорвать выполнение поручения президента по привлечению иностранных инвестиций и наращиванию выпуска золота в РК.

17 млрд тенге составят ежегодные отчисления в республиканский бюджет будущего комбината, поступления в местный бюджет – 1,1–1,15 млрд тенге. Отчисления на социальное развитие региона ежегодно – 250 млн тенге. На обучение местных казахстанских кадров – 200 млн тенге.

Как говорит Юрий Фадеев, местные власти понимают, что те крестьянские хозяйства, которые существуют в регионе, не имеют того дохода в бюджет, сколько может дать промпредприятие. «Они понимают, что это деньги, которые придут в депрессивный регион», – говорит он.

Хвостохранилище – это самая актуальная тема для таких объектов с технологией кучного выщелачивания. Для изоляции отходов руды предполагается использование пленки Axter Coletanche, французской компании, выпускающей полимерные покрытия. Данная пленка используется на всех объектах, включая атомную промышленность, говорит в компании «Аурум Дойчланд». Гарантийный срок после закрытия объектов пленкой – от 300 до 1000 лет.

По договоренности с сельскими акиматами планируется провести газификацию в каждом населенном пункте, которые находятся рядом с комбинатом. «На завод планируется провести газ, отопление. Точку ввода мы уже определили, договорились с поставщиками, она находится от нас всего в 15 км», – говорит г-н Фадеев.

По его словам, при разработке проектно-сметной документации и запуска завода предусмотрена программа ликвидации аварий. Она предполагает создание аварийно-спасательных групп, которые периодически проходят обучение, тренировки, а также использование дополнительной специализированной техники.

Также будет разработан проект рекультивации. Он предусматривает ликвидацию последствий деятельности компании в регионе и включает в себя два этапа – технический и биологический. Технический заключается в сравнении карьеров до угла в 10–15 градусов, биологический заключается в посадке кустов и травы и после этого – передаче территории в землепользование.

Завод, если не будет использован, будет разобран и сдан в специализированные организации. Все площадки будут рекультивированы и засыпаны плодородным слоем. Кроме того предполагается, чтобы не оставалось пустот – закачка в выработанное пространство шахт отработанных пластов без золота и ценных компонентов.

Возвращение активов

Сделка

7 апреля Корпорация AES и ТОО «Казахстанские коммунальные системы» (ККС) объявили о подписании сделки по продаже Усть-Каменогорской ТЭЦ и Согринской ТЭЦ, принадлежащих AES, компании ККС. Сделка была одобрена Комитетом по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Отметим, что Согринская ТЭЦ снабжает тепловой энергией АО «Усть-Каменогорский титаномагнийевый комбинат» и местный тепличный комплекс, а также поставляет электроэнергию для ряда промышленных предприятий Усть-Каменогорска.

Американский продавец

Как сообщается в пресс-релизе компании AES, данная сделка является частью корпоративной стратегии AES по сбалансированию глобального портфеля, при этом сообщается, что «AES планирует продолжить свою работу в энергетическом секторе Казахстана посредством эксплуатации двух гидроэлектростанций». Для реализации этих планов компания ведет переговоры с правительством Казахстана по продлению концессии данных гидроэлектростанций.

В 1997 году американская AES Corporation выиграла тендер и приобрела у правительства РК в собственность Усть-Каменогорскую, Согринскую, Лениногорскую и Семипалатинскую ТЭЦ, а также вложила в концессию на 20 лет Усть-Каменогорскую и Шульбинскую ГЭС. В тот период на долю этой корпорации, вместе с ранее приобретенной Экибастузской ГРЭС-1, приходилось до 30% вырабатываемой в Казахстане энергии.

Корпорация AES со штаб-квартирой в Арлингтоне, штат Вирджиния (пригород столицы США Вашингтона), – крупная энергетическая компания, работающая в 17 странах мира. AES создана бывшими чиновниками федерального агентства по энергетике США – Деннисом В. Бакке и Роджером Сантом.

Компания AES начала свою деятельность в Казахстане в 1996 году с приобретения Экибастузской ГРЭС. В 1997 году был подписан «конфиденциальный» Алтайский договор на приобретение 4-х ТЭЦ (Усть-Каменогорской, Согринской, Лениногорской, Семипалатинской) и на предоставление 20-летней концессии Усть-Каменогорской и Шульбинской ГЭС в Восточно-Казахстанской области. В 1998 году AES подписала договор на управление Усть-Каменогорскими Тепловыми сетями на 10 лет. В июне 1999 года

AES получила в управление Распределительные энергетические компании Восточно-Казахстанской области (в последующем объединенные в АО «ВК РЭК») сроком на 15 лет. В 2001 году был приобретен Майкубенский угольный разрез, Семипалатинская ТЭЦ взяла под управление котельные города Семипалатинска. Осенью 2002 года компания продала Семипалатинскую ТЭЦ и Лениногорскую ТЭЦ частным инвесторам. В 2004 году в соответствии с Законом «Об электроэнергетике» АО «ВК РЭК» выделило в отдельную структуру сбыт электроэнергии и образовало дочернее предприятие ТОО «Шығысэнерготрейд».

В 2008 году Экибастузская ГРЭС-1 и Майкубен Вест были проданы компании Казахмыс, и одновременно был заключен договор между AES и Казахмысом на управление данными предприятиями. В этом же году был продлен договор управления Усть-Каменогорскими Тепловыми сетями на 5 лет (до конца мая 2013 года). В марте 2009 года договор управления Экибастузской ГРЭС-1 и Майкубен Вест был завершен по соглашению сторон. В мае 2012 года был досрочно завершен договор управления АО «ВК РЭК» и энергообъектов компании ТОО «Шығысэнерготрейд». В июне 2013 года закончился договор доверительного управления акциями АО «Усть-Каменогорские Тепловые сети», и предприятие перешло под управление акимата г. Усть-Каменогорска.

Корпорация AES со штаб-квартирой в Арлингтоне, штат Вирджиния (пригород столицы США Вашингтона), – крупная энергетическая компания, работающая в 17 странах мира. AES создана бывшими чиновниками федерального агентства по энергетике США Деннисом В. Бакке и Роджером Сантом.

Напомним, что к корпорации AES неоднократно возникали претензии в плане управления энергоактивами. Так в 2008 году тогдашний председатель правления АО «Самрук-Энерго» Ерлан Упушев заявлял: «Для эффективной работы в капремонт ГРЭС-1 необходимо ежегодно вкладывать около \$200 млн. Компания AES за 10 лет вложила всего \$40 млн, что в 50 раз меньше, чем необходимо. В результате это уже привело к потере половины мощности».

В 2010 году Агентство РК по регулированию естественных монополий заявило, что компания AES не выполнены обязательства инвестиционных обязательств, предусмотренных условиями приватизации, на сумму \$459,52 млн. При этом председатель ведомства Нурлан Алдабергенов сообщил, что за 12 лет работы в РК AES получила чистой прибыли на 30 миллионов долларов.

В декабре 2016 года акимат ВКО отметил в своем отчете высокую степень износа тепловых сетей

(67%); высокий уровень потерь тепловой энергии (17,81%); критический износ энергетического и котельного оборудования теплоисточников, магистральных и внутриквартальных тепловых сетей, доля сетей, требующих капитального ремонта, составляет 41%. Таким образом, переданные в результате сделки активы, можно считать проблемными.

Казахстанский покупатель

ТОО «Казахстанские коммунальные системы» – успешная компания в энергетическом секторе на территории Республики Казахстан.

По состоянию на 1 апреля 2017 года Магда Идрисова является крупным акционером данного ТОО, доля ее участия в уставном капитале компании – 99%.

Группа ККС представлена в Карагандинском и Южно-Казахстанском регионах. В Карагандинской области это ТОО «Караганда энергоцентр», в которое входят ТЭЦ-1 и ТЭЦ-3, и ТОО «Караганды Жарык», которое специализируется на эксплуатации электрических сетей 0,4–220 кВ. В ЮКО это ТОО «Отүстік Жарық Транзит» – электросетевая компания Южно-Казахстанской области, эксплуатирующая электрические сети и подстанции напряжением 110/35/6–10/0,4 кВ. Также в обоих регионах работают подразделения холдинга ККС по сбыту тепловой и электрической энергии.

ТОО ККС является миноритарным акционером АО «Мангистауская распределительная электросетевая компания» (6,23%).

Также на балансе холдинга имеется ветропарк в Байдибекском районе, около поселка Жузымдик. Кстати, в 2015 году председателем наблюдательного совета данного ТОО Динмухамед Идрисов заявил, что в планах группы – реализация проектов в альтернативной энергетике. На повестке два проекта. Первый – это строительство ветропарка в Южно-Казахстанской области мощностью 40 МВт. Второй – строительство трех малых гидроэлектростанций в Жамбылской области, в районе Мерке. Общая мощность станций составит 18 МВт.

«Казахстанские коммунальные системы» являются энергокоммунальным проектом корпорации «Ордабасы», основным акционером которой является Д. Идрисов (51,48%).

По данным Forbes Казахстан, Идрисову принадлежат (сведения на октябрь 2016 года): 100% ТОО «Алма-ТВ», 30% ТОО «Казазот», 9,68% АО Bank RBK, 100% АО «Страховая компания Аманат», 29,9% АО «Актюбинский завод нефтяного оборудования», 3,77% полиметаллического АО «Ай Карауль», 44% ТОО «Ансаган петролеум», 100% ТОО «ККС». На тот же период его богатство оценивалось в \$479 млн.

У АО «Корпорация Ордабасы» очень широкие интересы в бизнесе. В ее активе – и энергетические, и нефтегазовые, и горнорудные, и химические, и финансовые, и девелоперские, и фармацевтические проекты.

flyqazaq.com

Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:

➔ Алматы – Семей
➔ Алматы – Қызылорда
➔ Алматы – Қостанай
(аптасына 2 мәрте/ 2 раза в неделю)

Билеттерді flyqazaq.com сайтынан, әуекомпанияның сату орталығының телефоны +7 (727) 356 14 14, Otrar Travel қызмет көрсетуші агенттің немесе қала агенттіктерінен брондауға болады.

Забронировать билеты можно на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж по телефону +7 (727) 356 14 14, а также в обслуживающем агентстве Otrar Travel, либо в агентствах города.

Дно еще не пройдено

Цены

Цены на первичном рынке недвижимости продолжают снижаться вследствие общего падения платежеспособного спроса населения, вызванного девальвацией тенге. По мнению экспертов, стагнация будет продолжаться пока застройщики не уберут свои аппетиты и не начнут строить более доступное жилье в Казахстане. Более того, до середины 2017 года цены на первичном рынке могут снизиться еще на 25%, на вторичном – до 40%.

Санжар АМЕРХАНОВ

А цены все ниже и ниже

По данным Комитета по статистике РК, в марте 2017 года по сравнению с предыдущим месяцем цены продажи нового жилья повысились на 0,4%, а перепродажи благоустроенного и неблагоустроенного – снизились по 0,1%.

Однако если анализировать цифры за последние несколько лет, то видно, что цены на недвижимость на первичном рынке с 2009 года росли в среднем на 10%, но в 2016 году упали (-3,6%) (см. табл.).

По мнению специалистов, это было связано с последними девальвациями тенге, вызвавшими падение покупательской способности населения и общего платежеспособного спроса, в первую очередь на недвижимость.

Президент Казахстанской федерации недвижимости (КФН) Ермек Мусрепов отмечает, что на протяжении последних месяцев 2017 года рынок первичного жилья в РК показывает отрицательную динамику по индексу стоимости квадратного метра.

«По результатам мониторинга реальных сделок Казахстанской федерации недвижимости, корректировка в сторону понижения составляет от 10 до 20% по 1, 2 и 3 категориям первичного жилья. Основной причиной снижения стоимости является отсутствие платежеспособности населения и доступных цен за квадратный метр. К этому необходимо добавить и отсутствие доступных финансовых и акционных инструментов от БВУ и частных застройщиков», – подчеркнул Ермек Мусрепов.



По данным КФН, с начала 2017 года реальное снижение первичного рынка составило от 10 до 15% по категориям 1 и 2

По его мнению, состояние рынка жилья Казахстана в настоящее время отражает поведение рынка недвижимости Российской Федерации 2015–2016 годов, когда тренд снижения находился в коридоре 10–15%.

«Сегодня первичное жилье 2–3 категории в России снизилось уже

Основной причиной снижения стоимости жилья является отсутствие платежеспособности населения и доступных цен за квадратный метр. К этому можно добавить и отсутствие доступных финансовых инструментов от БВУ и частных застройщиков

на 40%. Экономике двух стран связаны союзами. Влияние внешних факторов на Россию параллельно проявляется на нашей экономике. Как такового грандиозного обрушения цен на первичное жилье в Казахстане не предвидится, но определенно корректный спад продолжится в рамках ценовой доступности от 15 до 25%, в зависимости от категории жилья», – отмечает эксперт.

По данным КФН, средневзвешенный индекс стоимости квадратного метра первичного жилья 2, 3 и 4 категории составляет 275 тыс. тенге за 1 кв. м.

«Что касается вторичного рынка, ситуация находится еще в большей корректировке в сторону понижения, где снижение в процентном соотношении составляет от 25 до 35% от реальных сделок. Средневзвешенный индекс стоимости квадратного метра вторичного жилья 2, 3 и 4 категории составляет 155 тыс. тенге за кв. м», – отмечает Ермек Мусрепов.

По его словам, причинами текущего тренда являются резкое ослабление курса тенге в 2015–2016 годах и переход расчетов стоимости жилья на национальную валюту.

«Снижение стоимости квадратного метра по сравнению с аналогичным периодом 2016 года было более активным ввиду проведенной существенной девальвации, снижения долларовой эквивалента и перехода расчетов по недвижимости в национальную валюту. Как показывают результаты исследования и предложений на торговых площадках, ожидаемое снижение стоимости достигло определенных прогнозов. Современный период демонстрирует постепенное привыкание мышления населения к

расчетам в национальной валюте», – считает он.

Каковы прогнозы?

Эксперт уверен, что пока застройщики не уберут свои аппетиты и не начнут строить качественное и доступное новое жилье в Казахста-

не, этот рынок будет находиться за «колочей проволокой» от потребительского спроса населения.

«Необходимо сделать больший акцент на строительство доступного жилья в регионах и моногородах, тем самым разгрузить Астану и Алматы от миграционного процесса и повальной застройки. Застройщикам больше строить по программам государственного частного партнерства, для развития инфраструктуры региональных и моногородов», – уверены в КФН.

По результатам регулярного мониторинга КФН первичного и вторичного рынка недвижимости с начала текущего года реальное снижение первичного рынка составило от 10 до 15% по категориям 1 и 2, в зависимости от региона и местоположения в городской части. И от 15 до 20% по категориям 3 и 4 нового жилья соответственно, в зависимости от региона и местоположения в городской части.

Как считает вице-президент ОАРК Нина Лукьяненко, в следующем году переоцененные квартиры продолжат снижаться в стоимости, а остальные объекты сохранят свои текущие цены. Серьезных перемен в структуре спроса в 2017 году не ожидается. Все так же основную долю сделок будут составлять квартиры для собственного проживания.

«В целом в 2017 году на казахстанском рынке жилья будут все сильнее заметны позитивные тенденции. Появятся более доступные механизмы для покупки. Помимо ипотеки, свое действие окажет программа «Нуры Жол», которая позволит вывести на рынок новые объекты по более низким ценам.

Правда, находиться они будут отнюдь не в центре крупных городов, однако многие казахстанцы смогут осуществить свою мечту о покупке недвижимости», – полагает эксперт. В КФН уверены, что снижение будет происходить в корректном соотношении, исходя от реального спроса потребителей рынка жилой недвижимости.

По прогнозам эксперта, до середины 2017 года цены на первичном рынке снизятся до 25%, а на вторичном – до 40%, в зависимости от региона и местоположения в городской черте.

Специалист также отмечает, что сегодня квартиры вторичного рынка стоят на порядок дороже первичного. Эта тенденция может измениться лишь в случае поддержки строительной индустрии, субсидирования ставок кредитования на строительство и поддержки доступного качественного нового жилья.

«Как правило, вторичное жилье – это центр любого города. Первичное – это удаленная застройка в близлежащих к ТЭЦ районах или промышленных районах с развитой инфраструктурой. В данной ситуации пока мы не достигнем стабилизации и отправной точки индекса стоимости квадратного метра, пока не внедрят госпрограмму для поддержки строительной индустрии и рынка недвижимости, пока не будет достигнуто ценовое равновесие и платежеспособного спроса от участников рынка недвижимости, мы продолжим пребывать в стагнационном состоянии. А стоимость будет также корректироваться в сторону понижения для поиска своего ценового дна», – отметил в заключение эксперт.

Изменение цен на рынке жилья на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Март 2017 г.
Продажа нового жилья	-6,9	4,4	7,1	12,1	9,6	11,5	15,8	-3,6	0,0
Перепродажа благоустроенного жилья	-6,7	5,1	4,3	16,8	13,8	17,6	9,1	-0,7	-0,3

Цены на рынке жилья в процентах, прирост +, снижение -

	Цена за 1 кв. м, (тенге)	Март 2017 г. к				Январь-март 2017 г. к январю-марту 2016 г.
		февралю 2017 г.	декабрю 2016 г.	марту 2016 г.	декабрю 2015 г.	
Продажа нового жилья	249 152*	0,4	0,0	-2,4	-3,6	-4,2
Перепродажа благоустроенного жилья	188 195	-0,1	-0,3	-3,1	-1,0	-3,5
Перепродажа неблагоустроенного жилья	115 251	-0,1	-0,1	-0,4	3,5	0,0
Арендная плата за благоустроенное жилье	1292	0,0	0,9	-0,6	0,7	-0,9

*Цена в среднем по республике за один квадратный метр общей площади квартир с черновой, чистовой отделкой.

Источник: Комитет по статистике РК

Что рынок аренды нам готовит?

Жилье

Рынок недвижимости Казахстана в целом и рынок аренды жилой недвижимости в частности переживают времена снижения цен. Изменится ли ситуация в 2017 году и чего ждать от аренды завтра? На эти и другие вопросы ответили эксперты казахстанского рынка недвижимости.

Арсен ХАМЗИН

Согласно данным Комитета по статистике РК, стоимость аренды за благоустроенное жилье в Казахстане в течение 2016 года то незначительно росла, то снижалась в сравнении с 2015 годом. Начало же текущего года показало снижение арендной платы от 1 до 1,1% к соответствующему периоду предыдущего, 2016 года (см. табл.).

Если смотреть в разрезе городов, то самую высокую стоимость арендной платы сохраняет за собой Астана, а самую низкую – Тараз. Снижение стоимости в феврале текущего года в целом по Казахстану составило 1% к февралю 2016 года и равнялось 1 292 тенге за кв. м. Наибольшее снижение арендной платы наблюдалось в Алматы – на 14,6%. Рост арендной платы показали Тараз, Шымкент, Петропавловск, Уральск, Кызылорда, Костанай, Актөбе и Актау. В остальных городах наблюдалось снижение, а в Жезказгане и Атырау плата за аренду не изменилась.

Почему аренда дешевле?

Как отмечает директор агентства элитной недвижимости Smart Realtor, член Совета Объединенной ассоциации риэлторов Казахстана Инна Ухналь, в целом на рынок недвижимости в Астане и Алматы в 2016 году, как и на стоимость долгосрочной аренды, повлияло несколько факторов, в том числе девальвация тенге, снижение покупательской способности населения, рост коммунальных услуг,



По мнению экспертов, ЕХРО лишь временно оживит рынок аренды в Астане

перенасыщения предложений и многое другое.

«Цены на рынке аренды в Казахстане за последние полгода-год опустились в среднем на 10–12%, и на сегодняшний день я не вижу особых предпосылок к их существенным изменениям. Снижение спровоцировало то, что появилось слишком много новых квартир, часть из которых перешла из сегмента продаж. Это квартиры, не перенесшие ценовую конкуренцию и простоявшие на рынке более 6–12 месяцев. Соответственно, чем платить коммунальные за пустую квартиру, лучше сдавать ее в аренду и не спеша искать клиента на покупку», – комментирует эксперт.

В итоге, по ее словам, на рынке наблюдается перенасыщение предложений, что при невысоком спросе со стороны арендаторов и стало причиной снижения цен. Изменение цен на рынке аренды коснулось не только жилой, но и коммерческой недвижимости, причем во всех сегментах – начиная от эконом-класса и заканчивая премиумом.

У свою очередь, рассматривая уровень цен на примере рынка Алматы, директор АН Arbat Real

Estate Марина Грушина пояснила, что в 2016 году в городе также увеличились объемы предложения арендного жилья, что при низком спросе со стороны населения стало причиной снижения цен.

«Казахстанцы стали зарабатывать меньше, и это было хорошо видно девелоперам. Минимальная стоимость аренды однокомнатной квартиры составляет примерно 50 тыс. тенге. Такое жилье сдается в старых домах, в Наурызбайском и Ауэзовском районах города. Разбег цен на более приличные однокомнатные квартиры составляет от 70 до 120 тыс. тенге. Двухкомнатные квартиры обходятся дороже на 20–40 тыс. тенге, а если рассматривать только новостройки, то здесь их цена начинается от 120 тыс.», – рассказывает собеседник «Къ».

Прогнозы и перспективы

По мнению Инны Ухналь, если рассуждать о перспективах рынка на 2017 год, то особых изменений как в жилой, так и в коммерческой недвижимости не предвидится. Арендная ставка будет умеренно стабильна. Значительного сниже-

ния цен эксперт не ожидает, так как цены на аренду были скорректированы в 2016 году. Однако и для повышения стоимости особых предпосылок тоже нет.

«Цены перейдут в плоскость договорных отношений и станут варьироваться в пределах минус 10–12% с учетом торга. На ценообразование, конечно, будет незначительно влиять местоположение и состояние объекта. Возможна небольшая активность, связанная с тем, что участники рынка в сегменте купли-продажи, еще не видевшие ценового дна, будут все так же уходить в аренду, занимая позицию выжидания», – считает Инна Ухналь.

Кстати, проведение выставки ЕХРО в Астане, на ее взгляд, существенно не повлияет на стоимость аренды в столице, вопреки ожиданиям многих инвесторов и владельцев квартир.

«Мы много слышим от коллег и клиентов, что в связи с ЕХРО-2017 цены на недвижимость вырастут в разы, и мы все моментально станем миллионерами. Ведь придут иностранцы, будут снимать жилье, А что в итоге? На дворе апрель,

свободных квартир становится больше, а запросы от иностранцев пока не поступают. Да, квартиры будут более востребованы, но в определенном районе Астаны, ближе к ЕХРО-центру и району Байтерека, и только в момент проведения выставки, что временно отразится на стоимости аренды в месяц, но это не повлияет на рынок аренды в целом», – уверена эксперт.

Также, по ее мнению, структура рынка будет слегка меняться в силу сезонного ажиотажа, но существенного изменения цен в дальнейшем ожидать не стоит. Эксперт советует арендодателям рассматривать каждое предложение от арендаторов и держаться за клиентов, создавая им максимально комфортные условия.

«Именно это сделает вас конкурентоспособными. Иначе ваш арендатор перейдет к соседу, а ваша квартира будет пустовать дальше. Но и в этих условиях рынка будьте бдительны, доверяйте вопросы сдачи недвижимости в аренду только профессионалам, проверенным агентствам недвижимости, которые входят в ОАРК», – советует г-жа Ухналь.

Арендная плата за благоустроенное жилье в Республике Казахстан

	Цена за 1 кв. м (тенге)	В процентах, прирост +, снижение -				
		к предыдущему месяцу	к декабрю предыдущего года	к соответствующему месяцу предыдущего года	к декабрю 2015 года	к соответствующему периоду предыдущего года
2016						
Январь	1 299	1,4	1,4	4,3	1,4	4,3
Февраль	1 302	0,2	1,6	4,1	1,6	4,2
Март	1 298	-0,3	1,3	3,6	1,3	4,0
Апрель	1 298	0,0	1,3	3,1	1,3	3,8
Май	1 274	-1,8	-0,5	0,9	-0,5	3,2
Июнь	1 272	-0,2	-0,7	0,2	-0,7	2,7
Июль	1 272	0,0	-0,7	1,0	-0,7	2,5
Август	1 277	0,4	-0,3	1,3	-0,3	2,3
Сентябрь	1 278	0,1	-0,2	1,2	-0,2	2,2
Октябрь	1 281	0,2	0,0	0,6	0,0	2,0
Ноябрь	1 278	-0,2	-0,2	-0,4	-0,2	1,8
Декабрь	1 278	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	1,6
2017						
Январь	1 287	0,5	0,5	-1,1	0,3	-1,1
Февраль	1 292	0,4	0,9	-0,9	0,7	-1,0

Источник: Комитет по статистике РК

