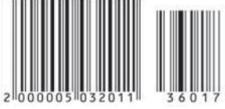


WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №36 (712)



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

# КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 36 (712), ЧЕТВЕРГ, 5 ОКТЯБРЯ 2017 г.

**ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:**  
ОЧЕРЕДНАЯ  
БИЗНЕС-ПЛАТФОРМА

02

**БИЗНЕС/ВЛАСТЬ:**  
СЕРТИФИЦИРОВАННОЕ  
ОБРАЗОВАНИЕ

03

**ТЕНДЕНЦИИ:**  
ГДЕ ОТДЫХАЮТ  
КАЗАХСТАНЦЫ?

06



**КОМПАНИИ И РЫНКИ:**  
СТАРТАПЫ  
ЭПОХИ  
КРИПТОВАЛЮТ

07

## \* Бриф-новости

### Бизнесу добавляют легкости

Правительство подготовило очередной пакет законодательных поправок, сокращающих контрольно-надзорные функции госорганов в отношении бизнеса. Сокращение предполагается весьма существенное – к примеру, только требования по проверкам уменьшатся на 50%. >> 2

### Фэншуй по-нацбанковски

Всевозможные тренеры по личностному росту призывают думать позитивно: мол, поскольку мысль материальна, если думать о плохом, то именно это плохое и произойдет. Подобная логика прозвучала и от председателя Нацбанка, объясняющего причины темпов роста инфляции. >> 2

### Каталония – за, Европа – против

Между Барселоной и Мадридом наблюдается очередное противостояние. Мировое сообщество пока не приветствует стремление каталонцев объявить о своей независимости от Испании. Как кризис на Пиренеях может отразиться на интересах Казахстана – в материале «Къ». >> 3

### Коммерческая недвижимость: трудные времена

Стоимость аренды в торговых центрах Казахстана в несколько раз выше, чем в странах ЕС. Об этом в эксклюзивном интервью «Къ» рассказал Андрей Калмыков, управляющий компании Trade Help. Его в глаза и за глаза называют «доктором торгово-развлекательных центров». >> 7

### Общая ответственность – полная безответственность

Интересную оценку дал в среду председатель мажлиса Нурлан Нигматулин финансовую дисциплину госорганов. На пленарном заседании мажлиса рассматривали пакет поправок в бюджетное законодательство и обнаружили немало норм, которые вызвали искреннее недоумение. >> 8

### Казахстан продолжает сжигать деньги

Несмотря на видимые успехи в снижении объемов сжигаемого в Казахстане попутного нефтяного газа, эксперты считают, что они все еще велики. Для решения проблемы специалисты предлагают перерабатывать газ в товарные продукты, а также совершенствовать государственную политику его утилизации. >> 10

### «Зеленые» автомобили стали на шаг ближе?

Еще некоторое время назад казалось, что электромобили – это далекое будущее. Во всяком случае, для нашей республики. Однако на сегодняшний день Казахстан всечасно старается поддерживать развитие «зеленых технологий». Правда, пока развитие электромобилей в РК находится в самом начале своего пути, но перспективы пересечь на экологичный транспорт уже не кажутся столь отдаленными. >> 11

# Лучше дорогой бензин, чем ничего

## » Прогноз

**Национальная компания «КазМунайГаз» прогнозирует повышение стоимости литра бензина марки Аи-92 до 157 тенге против нынешних 147-155 тенге. Основная причина – рост цен в соседней России, из которой в Казахстан импортируется часть топлива на внутренний рынок. Министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев обещает, что за счет увеличения переработки нефти в республике удастся снизить импортную зависимость до 20%, но, похоже, не слишком уверен в том, что это поможет снизить цену на самый ходовой вид топлива.**

**Иван ВАСИЛЬЕВ**

Бензин Аи-92 оказался настолько ходовым товаром в Казахстане, что за 9 месяцев текущего года его потребление выросло в стране на 154 тысячи тонн по сравнению с прошлогодним аналогичным периодом (2,48 миллиона тонн против более 2,3 миллиона тонн соответственно). При этом внутренняя переработка на трех крупнейших казахстанских НПЗ за эти же 9 месяцев выросла на 194 тысячи тонн (1,765 миллиона тонн против более 1,5 миллиона тонн). Как видно из этих цифр, переработка росла быстрее спроса – откуда же нынешний дефицит, в результате которого на некоторых АЗС (в частности, в сети «КазМунайГаз») введен отпуск по талонам?

Ответ прост – рост спроса имеет пиковый характер, то есть, не распределялся равномерно по всем прошедшим 9 месяцам года, а взял и «выстрелил» сжиганием львиной доли 92-го за три летних месяца и сентябрь, при общем потреблении 2,4 миллиона тонн за 9 месяцев на эти четыре месяца пришлось потребление 950 тысяч тонн. И все это совпало с выходом в сентябре октября с завершением работ по модернизации казахстанских НПЗ. На все эти обстоятельства обратил внимание во время брифинга в правительстве 1 октября вице-министр энергетики **Асет Магауов**.

«Текущая ситуация складывалась из нескольких факторов: мы увидели, что с июля по сентябрь произошел существенный рост потребления именно за эти три месяца. В начале июня у нас были очень хорошие благоприятные остатки по республике», – сказал



**Нуркен Мурзагалиев: «Прогнозируемая цена, с учетом будущего импорта, где-то порядка 155-157 тенге за литр 92 бензина».**  
Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Асет Магауов. Потом эти остатки были «подъедены» до 128 тысяч тонн на 1 октября, что равно примерно 15-суточному потреблению по всей республике. Почему они не восполнились за счет импорта из России, как обычно? Да потому что цены в России пошли вверх – и компании, специализирующиеся на торговле ГСМ, не спешили заходить с дорогим товаром на рынок, на котором собственный аналог стоит дешевле и может перебить им цену. «Начиная с 1 июня, цена 92-го бензина на границе Казахстана и РФ увеличилась с \$517 за тонну до \$555-560, то есть на 8%, – отмечает Асет Магауов. – За этот же период прошла корректировка курса тенге по отношению к доллару, и он с 312 тенге за доллар увеличился до 340, то есть на 9%. Эти два фактора привели к существенному удорожанию импортных поставок, соответственно объем импорта снизился», – поясняет вице-министр.

Сейчас нам деваться некуда, ибо, как год назад заметил один из чиновников минэнерго, «дорогой бензин лучше отсутствия бензина» – и недостающие объемы импорта начинают, несмотря на свою до-

роговизну, приближаться к традиционному 30%-ному показателю и даже превышать его. А вместе с этими объемами мы импортируем и российский уровень цен за вычетом акцизов и таможенных платежей – отсюда и скачок цен на казахстанских АЗС со 135 тенге за литр 92-го в начале года до 147-155 тенге за литр здесь и сейчас.

«Что касается ценового фактора, для нас существенно влияние российского рынка, с учетом дорогого продукта средние затраты компаний выросли, и есть тенденция к росту цены», – констатирует вице-министр энергетики. – Те компании, которые полностью работают на импортном российском продукте, уже заявили цены от 151 до 155 тенге за литр. Компании, которые работают частично на отечественном продукте, частично на импортном, пока держатся на уровне 147-151 тенге за литр», – добавил он.

Что будет дальше? Заместитель генерального директора по операционному управлению национальной компании «КазМунайГаз» **Нуркен Мурзагалиев** считает, что цена девяносто второго пока еще своего потолка не достигла. Правда,

его прогноз не так уж и ужасен: в ближайшей перспективе, по его прогнозам, к нынешней стоимости приплюсуется еще пара тенге за литр.

«Цена зависит от новой ставки, сама цена формируется за счет цены в России и ложится на себестоимость за транспортировку, хранение и минимальная маржа наша», – сказал Нуркен Мурзагалиев. – Прогнозируемая цена, с учетом будущего импорта, где-то порядка 155-157 тенге за литр 92 бензина», – добавил он.

Понятно, что представитель КМГ говорит о цене только принадлежащей нацкомпании сети АЗС, и у других субъектов рынка цена может быть и выше, поскольку частника минимальной маржой удовлетвориться не заставишь. Но «КазМунайГаз» на этом рынке уже несколько лет является якорным предприятием, которое не отпускает далеко от себя цены остальных игроков. К тому же в министерстве энергетики уверены, что сдерживать цены на рынке нацкомпания осталось не так уж и долго. Во вторник, 3 октября, глава минэнерго **Канат Бозумбаев** пообещал за счет

увеличения объемов внутренней переработки сначала вернуть долю импорта в прежнее 30%-ное русло, а к концу года и вовсе снизить ее до 20% от общего объема потребления.

«В ноябре мы планируем снизить долю импорта по 92-му до 30% в конце этого месяца и до 20% – в декабре. Считаем, что в ноябре-декабре ситуация у нас будет стабильная и войдет в свое русло уже к концу октября», – заявил Канат Бозумбаев. – Аналогично и по дизельному топливу – цена на АЗС выросла на 13% с января, увеличилась здесь также оптовая цена на границе на 6%, кроме того, изменение курса тенге. Принимаем необходимые меры», – заверил министр.

Он также отметил, что стабильности на внутреннем рынке не способствует активная работа Комитета по регулированию естественных монополий министерства национальной экономики в отношении ряда заправочных сетей в виде расцедований по цене реализуемого ими топлива. Но к ноябрю, по его мнению, все АЗС республики заработают уже в полную силу.

10 >>

# Новый закон для недропользователей

## » Реформы

**Документ предусматривает внедрение международных стандартов отчетности по запасам полезных ископаемых и упрощенного метода заключения контрактов на недропользование.**

**Мадина МАМЫРХАНОВА**

По данным министерства по инвестициям и развитию, существующий геологический потенциал Казахстана, а это более тысячи месторождений, в основном был наработан в советский период благодаря системным геологическим изысканиям перспективных территорий. На сегодняшний день более 90% из них законотрахованы инвесторами (в республике действуют 866 контрактов на недропользование, в том числе на углеводородное

сырье – 214, на твердые полезные ископаемые – 484, на подземные воды – 168, – «Къ»).

«По ним хорошо добыча идет, налоги поступают, но как долго это продлится? Нам нужно восполнять минерально-сырьевую базу. Во всем мире государство само не восполняет минерально-сырьевую базу, это очень дорого. Это высокорисковая сфера и всегда отдается на откуп инвесторам. Но сегодня инвесторы неохотно идут в геологоразведку. Мы провели аукцион, где из 100 выставленных участков взяли только 30», – посетовал вице-министр по инвестициям и развитию **Тимур Токтабаев**.

Ситуация усугубляется тем, что в стране работы по восполнению минерально-сырьевой базы в полной мере не проводились. Что связано со сложной процедурой получения и оформления права на недропользование.

В итоге, Казахстан по размерам затрат на изученность 1 кв. км от-

стал от стран-лидеров в 20 и более раз. Так, если в Австралии объем инвестиций в геологоразведку в пересчете на 1 кв. км составляет \$167, в Канаде – \$203, то этот же показатель в Казахстане составляет всего лишь \$7.

В свою очередь депутат Мажилиса **Альберт Рау**, говоря об инвестиционной непривлекательности геологоразведки, сообщил «Къ», что на это негативным образом влияет нераскрытость информации.

«У нас там до сих пор существует такой автавизм, как платность (за получение информации. – «Къ»). Это наследие 90-х годов, когда нужно было наполнять бюджет и информации было много, и она была платной. Второе, закрытость информации. Сегодня, допустим, весь мир развивает электромобили, и у нас есть залежи лития, но они до сих пор засекречены (!). Хотя, по идее, мы должны трубить на весь мир и спрашивать: кто хочет построить аккумуляторный

завод?», – считает мажилисен.

Между тем, по словам вице-министра по инвестициям и развитию **Тимура Токтабаева**, неприятие мер по улучшению инвестиционного климата в недропользовании в среднесрочной перспективе может привести к нехватке качественного сырья для обеспечения нужд отечественных предприятий.

«Проект Кодекса содержит ряд ключевых новшеств, призванных улучшить инвестиционный климат, а также разрешить существующие проблемы отрасли. В их числе – общедоступность всей информации о недрах в Госфонде. Открытой становится также и информация о недропользователях, условиях недропользования и конечных бенефициарах», – отметил вице-министр по инвестициям и развитию.

В целях стимулирования инвестиций в геологоразведку также предлагается разработчикам включать на стадии разведки на



«Низкий уровень инвестиций в геологоразведку сдерживает открытие новых месторождений».  
**Тимур ТОКТАБАЕВ**,  
Вице-министр по инвестициям и развитию

обучение, социально-экономическое развитие регионов, НИОКР.

2 >>

# Бизнесу добавят легкости



Правительство ратует за внедрение механизма электронного открытия банковского счета с 1 января 2018 года. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

## Законопроект

Правительство подготовило очередной пакет законодательных поправок, сокращающих контрольно-надзорные функции госорганов в отношении бизнеса. Сокращение предполагается весьма существенное – к примеру, только требования по проверкам уменьшатся на 50%.

Салим САКЕНОВ

Законопроект, который по поручению премьер-министра уже в октябре будет внесен на рассмотрение парламента, внушительный по своим размерам – более тысячи поправок в 13 действующих кодексов и 103 закона. И предлагаются, можно сказать, радикальные реформы. Например, изменение самой сути проверок – от обязательного наказания к профилактике, поскольку предполагается внедрить институт профилактического контроля, где ключевым является предупреждение нарушений и возможность их добровольного устранения, а не выявление и жесткое наказание.

При этом станет меньше и самих проверяющих-чиновников. Предлагается исключить 27 сфер контроля из существующих 114, 3 сферы надзора из 18 – в связи с дублированием и отсутствием эффективности и 137 из 540 контрольных и надзорных функций госорганов – также дублирующих. В связи с этим потребуются оптимизация госслужащих, занимающихся сегодня этим надзором и контролем – 1137 человек.

# Новый закон для недропользователей

<< 1

Еще одна новелла представленного проекта Кодекса – разделение полезных ископаемых на две основные группы – углеводородное сырье (нефть, газ, природный битум) и твердые полезные ископаемые (полезные ископаемые в твердом виде, включая базовые строительные материалы: гальку, песок, ПГС). Для геологического изучения частными лицами, разведки и добычи последних вводится лицензионный режим на базе западно-австралийской модели, так называемого принципа «первый пришел – первый получил». Условием выдачи лицензии является соответствие заявителя минимальным квалификационным требованиям, установленным Кодексом.

Контрактный режим остается на разведку и добычу углеводородного сырья и добычу урана. Для них же документом сохраняются расходы на социально-экономическое развитие региона, тогда как в сфере твердых полезных ископаемых переводятся в арендные платежи недропользователей (ставки определяются в Налоговом кодексе и уплачиваются ежегодно. – «Къ»).

Как отметил первый вице-министр энергетики Махамбет Досмухамбетов, документом установлено правило приоритетного права государства на разведку и добычу урановых месторождений.



В мажоритете презентован проект Кодекса «О недрах и недропользовании». Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

«Контрактный режим (контракт на добычу урана) заключается после проведения разведки по лицензии на разведку твердых полезных ископаемых. Заключается контракт только по прямым переговорам с национальной компанией «Казатомпром». В остальном регулирование аналогично добыче углеводородов», – пояснил он.

Добыча подземных вод вне зависимости от объемов добычи переходит в режим спецедропользования в соответствии с Водным Кодексом страны.

Проектом Кодекса вводится в Казахстане новый вид недрополь-

зования – старательская добыча в отношении драгоценных металлов, драгоценных и полудрагоценных камней. Выдача лицензий сроком на 3 года будет производиться акиматами на местах по тому же принципу: «первый пришел – первый получил».

Однако в этой части разработчики установили особые требования, такие как ограничение глубины до 3 метров, территория участка – не более 5 га. Кроме того, старатели могут работать только на россыпных месторождениях, без применения взрывчатки и химических реагентов.

Также рекомендациями экспертов предлагалось создать единый реестр залога движимого имущества. Но по данным главы минэкономики, этот реестр все еще не работает, поэтому необходимо принять меры по обеспечению электронной регистрации и снятия залога движимого имущества посредством единого реестра с 1 декабря 2017 года. Ему тут же возразил министр юстиции Марат Бекетаев, заявивший, что еще в июне реестр создан и принят в промышленную эксплуатацию.

# Фэншуй по-нацбанковски

## Глава Нацбанка рассказал об инфляции

### Инфляция

Всевозможные тренеры по личностному росту призывают думать позитивно: мол, поскольку мысль материальна, если думать о плохом, то именно это плохое и произойдет. Подобная логика прозвучала и от председателя Нацбанка, объясняющего причины темпов роста инфляции. Спровоцировал ее не только рынок, но и инфляционные ожидания населения и повышение зарплат и пенсий.

Салим САКЕНОВ

Пока что уровень инфляции держится на вполне нормальном уровне – по итогам 9 месяцев он составил 4,2%, в целом по году, согласно прогнозу министерства национальной экономики, инфляция зафиксирована в коридоре 6,9-7,5%. С января по сентябрь цены на продовольственные товары выросли на 3,1%, непродовольственные товары – на 5,5% и платные услуги – на 4,3%.

Наибольший рост цен с начала года в корзине продовольственных товаров отмечен на лук репчатый (на 35,6%), морковь (на 24,8%), свеклу (на 14,9%), баранину (на 12,7%) и говядину (на 12,6%).

По непродовольственным товарам наибольший рост цен зафиксирован на дизельное топливо (на 13,3%), бензин (на 8,7%), газ сжиженный (на 7,8%), ткани (на 7,6%), канцтовары (на 7,1%), обувь (на 6,6%), твердое топливо (на 6,5%).

Среди платных услуг выше установленного коридора инфляция выросли тарифы на газ, транспортируемый по распределительным сетям (на 10,8%), канализацию (на 9,2%) и сбор мусора (на 8,3%).

Несмотря на относительную стабилизацию инфляции, в минэкономики считают, что есть серьезные риски для ее роста уже в ближайшее время. Как заявил глава экономического ведомства

Тимур Сулейменов во вторник, 3 октября, на заседании правительства, ускорить рост могут все те же продукты питания и топливо.

«Первое: с учетом сезонных факторов и на фоне предпраздничных дней, традиционно в четвертом квартале происходит рост цен на плодоовощную и сельскохозяйственную продукцию. В результате этого цена на продовольственные товары может ускориться, и, по нашей оценке, в октябре составит 0,7-0,9%, в ноябре 1-1,1%, в декабре – 0,9%. Таким образом, в четвертом квартале в целом уровень инфляции будет 7,1-7,4%, – объяснил он. – Второе: на фоне проведения запланированного ремонта на Павлодарском НПЗ возможен необоснованный рост цен на бензин, что спровоцирует повышение цен и тарифов на остальные потребительские товары и услуги. И третье: в период отопительного сезона в некоторых регионах отмечается резкий рост цен на твердое топливо, например, за сентябрь в Астане – на 19,0%, в Алматинской области – на 16,4% и Акмолинской области – на 10,6%».

Глава Нацбанка Данияр Акишев, выступая на заседании кабинета, отметил снижение инфляционных процессов – динамика роста цен умеренная, и главный фактор регулятор планирует снизить инфляционный коридор – до 5-7% в 2018 году и до 4% к 2020 году.

«Все меры денежно-кредитной политики в рамках РЖБма инфляционного таргетирования направлены на достижение этих целей. Базовая ставка национального банка установлена на уровне 10,25%. Данный уровень с одной стороны стимулирует переток свободных ресурсов банков в реальный сектор экономики, а с другой стороны – обеспечивает стабильность финансового и, в первую очередь, валютного рынка», – подчеркнул он.

Впрочем, инфляционные риски глава Нацбанка видит в первую очередь в «стимулирующей фискальной политике». Он пояснил: только за 2016 год пенсии и пособия по оценке Нацбанка, выросли на 16%, расходы на зарплату из госбюджета на 18%. При этом

инфляция по итогам прошлого года составила 8,5%. «К примеру, Россия в период девальвации рубля не проводила индексацию социальных выплат, что во многом способствовало достижению среднесрочных целевых значений по инфляции раньше установленных сроков», – привел положительный, по его мнению, пример Акишев.

При этом население явно стало больше жить в долг. По данным Нацбанка, с начала года объем задолженности по потребительским кредитам в банках вырос на 11% или на 270 млрд тенге.

Существенной составляющей роста цен является и импорт инфляции. Глава Нацбанка отметил, что дефлятор ВВП за первое полугодие 2017 года составил 6,7%, что ниже показателя индекса потребительских цен, который включает в себя цены на импортируемые товары. «Это означает, что одной из причин роста цен является повышение цен на импорт», – объяснил он. На такой составляющей роста цен на импорт, как резкое падение тенге, глава Нацбанка заостряет внимание не стал. То ли чтобы не расстраивать членов правительства, то ли не видя смысла в акцентировании очевидного.

Еще одна рискованная составляющая – ментальная. «Даже при отсутствии объективных факторов инфляционные ожидания могут двигать цены вверх. В августе 2017 года количественная оценка инфляционных ожиданий на год вперед составила 6,5%. Таким образом они формируются ниже фактической инфляции внутри целевого коридора на 2018 год. Еще раз хотел бы отметить, что в следующем году Нацбанк переходит на поэтапное снижение целевых ориентиров. В этой связи важно добиться дальнейшей стабилизации инфляционных ожиданий», – заявил Акишев.

Как именно кабинет вместе с Нацбанком будут добиваться «стабилизации инфляционных ожиданий», а проще говоря – возвращать доверие граждан, осталось невыясненным. Пока же премьер ограничился поручением сдерживать уровень инфляции в установленном коридоре и следить за ценами на товары и услуги.

# Очередная бизнес-платформа

## Kazakh Invest презентовало систему мониторинга и анализа инвестиционных проектов

### Инициатива

Национальная компания Kazakh Invest презентовала новую систему мониторинга и анализа инвестиционных проектов (CRM). Как заявляют разработчики, данная платформа будет содержать самую полную информацию об инвесторах, реализуемых проектах и производственных площадках.

Ербол КАЗИСТАЕВ

АО «Национальная компания Kazakh Invest» презентовало обществу новую платформу для мониторинга инвестиционных проектов (CRM). По словам сотрудников нацкомпании, система будет содержать всю информацию об инвесторах, реализуемых проектах, производственных площадках, а также способна проводить выборочный анализ имеющейся информации.

«Мы завершили работу над системой CRM. Основной функционал, который сформирован в этой платформе, взят с передового опыта лучших компаний, которые, также как и мы, привлекают инвестиции. Наша рабочая группа проанализировала эти системы, и мы взяли самые лучшие модули оттуда. Она будет доступна для публичного сектора, она будет открыта для инвесторов. Здесь все проекты, реализуемые в Казахстане, будут структурированы по отраслям, по степени готовности», – заявил в ходе презентации заместитель председателя правления НК Kazakh Invest Биржан Канешев.

Спикер сообщил, что на разработку данной системы Министерством по инвестициям и развитию РК было выделено порядка 70 млн тенге. «Однако потратили мы на реализацию в 2 раза меньше. А сервисная поддержка обойдется примерно в 25-30% от стоимости проекта».

Как заявил вице-министр по инвестициям и развитию РК Ерлан Хаиров, реализация данного проекта способствует решению двух первоочередных задач Правительства – это благоприятный инвестиционный климат и активная позиция. «Сейчас у нас в стране насчитывается свыше 200 проектов, реализуемых совместно с иностранными инвесторами, порядка 100 из них находятся в активной стадии».

По словам разработчиков, система CRM обеспечит многосторонний обмен данными между реализаторами инвестиционного проекта, обеспечит постоянный мониторинг хода работ, также пользователям будет доступна информация об активных проектах, справочные и маркетинговые материалы.

Как сообщил проектный менеджер системы CRM Галым Толбаев, функционал платформы подразделяется на фильтрацию проектов по отраслям, странам-инвесторам и другим компонентам. «Благодаря системе CRM мы можем узнать все о том или ином инвестиционном проекте. Также в системе налажен автоматизированный анализ. Благодаря этому мы можем своевременно реагировать на различные негативные или позитивные тенденции. И эта информация будет полезна государственным органам, привлекающим иностранные инвестиции».

«Что касается иностранных инвесторов, то они всегда могут отправить запрос, используя систему

CRM. Данный запрос «падает» соответствующему исполнителю. Мы планируем, что в течение 48 часов Kazakh Invest, центральные и местные исполнительные органы будут давать всю консолидированную необходимую информацию для потенциального иностранного инвестора», – добавил Галым Толбаев.

Проект-менеджер рассказал, что новая система будет хранить все принятые запросы и все данные о проектах, даже не реализованных. «К примеру, инвестпроект не был реализован из-за неполучения разрешительных документов. Мы будем хранить эту информацию. И если будет наблюдаться тенденция, когда из, к примеру, 100 компаний в отрасли АПК 75 не смогли получить разрешительных документов, мы сможем своевременно сообщить об этом уполномоченным государственным органам».

По словам разработчиков, планируется внедрение раздела нишевых проектов. «Это когда бизнес-общество Казахстана отправляет запрос по своим проектам, требующим инвестиций, в систему CRM, он будет попадать именно в раздел нишевых проектов. Данная инициатива «падает» в департамент управления проектом и проходит процедуру скоринга. Если вывод будет положительным, проект «падает» в общую базу данных. И получается, что казахстанским проектом, требующим финансовых средств, может заинтересоваться иностранный инвестор».

В нацкомпании сообщили, что в будущем планируется интегрировать систему CRM с другими подобными платформами, работающими в Казахстане. Сам портал уже начал свою работу 1 октября, а реализация данного проекта стартовала в начале нынешнего года.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

**КУРСИВЪ**

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altcoo Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 344-04-07.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 344-04-07, m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 344-04-07, d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Магия ТОРЕБАЕВА

Тел. +7 (727) 344-04-07, m.torebaeva@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR:

Аиша ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Ербол КАЗИСТАЕВ

«Компании и рынки»

Вячеслав ШЕКУНЧИК

«Тенденции»

Айгуль ИБРАЕВА

«Культура и стиль»

Елена ШПРИТЕР

Фотограф:

Олег СТИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:

Раназан БАЙРАМОВ

Тел. +7 701 422 04 15, r.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

Дизайнер:

Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМЧИК

Представительство

в г. Астане:

В. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2,

оф. 201 В, Б/д «Держав»,

по вопросам размещения

рекламы обращайтесь

по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель

представительства в г. Астане:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Лэур».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

# Каталония – за, Европа – против



Отделение Каталонии от Испании не устраивает не только официальный Мадрид, но и ЕС, который уже объявил о непризнании итогов референдума в этой испанской автономии

## Геополитика

Между Барселоной и Мадридом наблюдается очередное противостояние. Мировое сообщество пока не приветствует стремление каталонцев объявить о своей независимости от Испании. Как кризис на Пиренеях может отразиться на интересах Казахстана – в материале «КЪ».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

В минувший вторник, 3 октября, редакции ведущих СМИ Каталонии, включая популярные спортивные издания, отказались от публикации новых материалов. Не вышли в эфир и работающие в крупнейших каталонских городах Барселона, Таррагона, Герона, Манреса и Лерида телеканалы и радиостанции. «Мы решили присоединиться к всеобщей забастовке. В соответствии с этим решением и с учетом исторического момента на пути к приобретению независимости в условиях агрессии испанского государства против наших людей сегодня не выйдут газеты, не будут обновляться интернет-издания и транслироваться теле- и радиопередачи», – указывается в распространенном заявлении каталонских СМИ.

### От журналистов до футболистов

Бастовали не только журналисты. В городах Каталонии не работал общественный транспорт, не было отправлений поездов междугородного сообщения, закрылись все без исключения музеи, были перекрыты большинство автомагистралей. К всеобщей забастовке присоединились университеты, медицинские учреждения, многочисленные кафе и рестораны и даже известный всему миру футбольный клуб «Барселона», игроки которого отказались выходить на открытую тренировку. В общей сложности в забастовке приняли свыше 700 тыс. жителей Каталонии.

Подобный массовый протест жителей испанской автономной области Каталония, где этническими каталонцами являются лишь 35% населения, наблюдается впервые с 1978 года. Но если 39 лет назад звучали требования внести изменения в Конституцию Испании, предусматривающие предоставление ей автономного статуса, чего Каталония в итоге и добилась, то на этот раз ее жители недовольны ущемлением демократии. Активные ныне в социальных сетях каталонцы, а также дислоцирующиеся в Барселоне СМИ, размещая в интернете фото- и видеоматериалы, утверждают: прислаиваемые Мадридом полицейские и подразделения национальной гвардии с особой жестокостью расправлялись с людьми, пожелавшими проголосовать на референдуме о независимости Каталонии. По информации официального представителя генералитета (правительства. – «КЪ») автономной области Жорди Турула, в столкновениях с испанскими силовиками, которые блокировали избирательные участки, ранения различной степени тяжести получили около 900 человек.

### Мадрид против Барселоны

Официальный Мадрид обвиняет в своей адрес категорически отвергает. Более того, считает действия полиции и подразделения национальной гвардии вполне адекватными и соответствующими возникшей ситуации. Так, премьер-министр Испании Мариано Рахой, выступив 2 октября со специальным обращением к населению страны, фактически похвалил действия силовиков, предотвративших проведение незаконного референдума в Каталонии. «Организаторы ре-

ферендума знали, что он незаконен, несправедлив и невозможен в принципе. Но они все равно решили его провести. Тем самым они организовали атаку на закон и демократию, не думая ни о ком и ни о чем. Это была заранее спланированная сознательная атака, которую пришлось жестко отразить», – подчеркнул Мариано Рахой.

Незаконным назвал прошедший в Каталонии референдум и король Испании Филипп VI. По словам испанского монарха, объявленная женеералитатом автономии информация, согласно которой за независимость Каталонии высказалось подавляющее большинство каталонцев, не соответствует действительности. Подчеркнув, что в референдуме приняли участие далеко не все жители автономии, он назвал поведение властей Каталонии безответственным и опасным, поставившим под угрозу экономическую безопасность Испании, одновременно обвинив женеералитат автономии в недостатке верности стране в целом.

Впрочем, власти Каталонии, похоже, не собираются отказываться от создания собственного государства на Пиренейском полуострове. Вечером 3 октября глава каталонского правительства, журналист Карлес Пучдемон в интервью BBC заявил, что в ближайшее время будет официально объявлено о независимости Каталонии. При этом г-н Пучдемон заметил, что если официальный Мадрид попытается взять контроль над правительством Каталонии, этот шаг «ошибкой, которая изменит все».

### Особо важная автономия

Между тем провозглашение Каталонии независимым государством может иметь серьезные экономические и политические последствия как для Королевства Испания в частности, так и для Европы в целом. Дело в том, что Каталония является главным донором страны. Ее ежегодный вклад в ВВП Испании никогда не падал ниже 18,7%. И это при том, что официальный Мадрид не особо жалует Каталонию с точки зрения субсидирования ее экономики, предлагая Барселоне заботиться о развитии своей автономии собственными силами. Во многом это и стало причиной усиления сепаратистских настроений в Каталонии, жители которой в социальных сетях прямо говорят, что их промышленно развитый регион может легко обойтись без опеки со стороны Мадрида, нередко сравнивая Испанию с наглым квартирантом, не желающим платить за проживание, но безгранично пользующимся всеми коммунальными услугами.

В определенной степени некоторая доля правды в утверждениях каталонцев таки имеется. Ведь именно в Каталонии расположены основные мощности автомобилестроительной, пищевой, текстильной, фармацевтической и химической промышленности Испании. К примеру, все автомобили марки SEAT, принадлежащей немецкому концерну Volkswagen Group, производятся в каталонском городке Марторель. А через порты в Барселоне и Таррагоне осуществляется до половины всех испанских грузоперевозок. Наконец, нельзя забывать о туризме. По иронии судьбы, курорты Коста-Брава, Коста-Дорада, Коста-дель-Маресме, Коста-дель-Гарраф, как и сама Барселона, которые считаются наиболее популярными у европейцев местами отдыха в Испании, имеют непосредственное отношение к Каталонии.

Если же говорить о политических рисках, то выход Каталонии из состава Испании наверняка спровоцирует новый всплеск сепаратистских настроений и в Стране Басков, откуда также периодически приходят сообщения о желании некоторых политиков объявить о ее независимости от Испании. А есть еще Арагон, Андалусия, Галисия, Канары, Валенсия и Балеарские острова. Кстати, послед-

ние две автономии вполне могут поднять бунт и присоединиться к Каталонии. Хотя бы потому, что имеют общее историческое прошлое, отраженное, к примеру, на их официальных флагах. Дальше – больше. При определенных обстоятельствах за присоединение к Каталонии может проголосовать и... Княжество Андорра. Тому есть свои объяснения. Несмотря на то что название этой карликовой страны имеет баскские корни и обозначает «пустошь», почти половину его жителей составляют этнические каталонцы, именующие себя андорранцами.

### Европа не одобряет

Очевидно, что такой вариант развития событий вокруг отделения Каталонии от Испании не устраивает не только официальный Мадрид, но и Европейский союз, который уже объявил о непризнании итогов референдума в этой испанской автономии. Связано это с тем, что в случае выхода из состава Испании Каталония в соответствии с законами единой Европы автоматически выпадает из состава Европейского союза. Это значит, что у ведущих европейских корпораций, имеющих на территории Каталонии свои производства, появятся серьезные сложности с перемещением товаров. Возникнут проблемы и у туристов из стран ЕС, которым придется получать визы для посещения популярных каталонских курортов. Все это вместе непременно скажется на курсе евро, который наверняка ослабеет по отношению к основным валютам мира, прежде всего к доллару США. К тому же далеко не факт, что пример Каталонии не окажется заразительным для фламандцев, желающих отделиться от Бельгии, французских гасконцев (они же баски. – «КЪ»), мечтающих о единой Стране Басков, лапландцев, говорящих о создании государства Лапландия на севере Швеции и Финляндии, а также для сепаратистских движений в Греции, Германии, Румынии, Польше и ряде других стран Европы.

### Риски для Казахстана

Как это ни странно, но отделение Каталонии от Королевства Испания затронет интересы и Республики Казахстан. Несмотря на то что товарооборот между Казахстаном и Испанией в 2016 году составил чуть больше \$1,4 млрд, в торговле с этой страной Республика Казахстан имеет положительное сальдо. При этом немалая часть казахстанского экспорта, гдедоминирующее положение занимают нефть и нефтепродукты, а также сталь, медь и рафинированный свинец, доставляется через порт в Барселоне, который является самым крупным в Испании, занимая 9-е место в Европе. Соответственно, если Каталония станет независимой, казахстанским экспортерам придется не только пересматривать маршруты доставки своих грузов, но и заключать договоры с другими морскими портами Испании, нагрузка на которые наверняка возрастет, а значит, и вырастут цены на портовые услуги.

Не исключено, что затронет кризис в Каталонии и интересы тех казахстанцев, которые в последние годы активно приобретали элитную недвижимость, прежде всего в Коста-Брава, Коста-Дорада и Барселоне, заключая договоры через Мадрид. Далеко не факт, что, получив независимость, власти Каталонии не захотят их пересмотреть отнюдь не в пользу инвесторов из Казахстана.

Так что если власти Испании, несмотря на массовые протесты каталонцев, решат силовым путем восстановить конституционный порядок на территории автономной области Каталония, мало кто в мировом сообществе встанет на защиту тех, кто настаивает на создании нового государства на карте Европы. Что бы там ни говорили, а мировое сообщество не очень-то любит глобальные перемены.

# Сертифицированное образование

## Кадровый вопрос

Для качественной подготовки кадров необходимо, чтобы преподаватели владели новыми технологиями, а оценивать подготовку специалиста должен работодатель. В СЭЗ «ПИТ» обсудили вопросы подготовки и переподготовки кадров. Стоит отметить, что данный вопрос является важным и особо отмечен в Государственной программе индустриально-инновационного развития РК на 2015–2019 годы.

Ольга КУДРЯШОВА

В рамках конференции «Расширение полномочий работодателей для развития корпоративного управления в системе подготовки кадров» обсуждались вопросы подготовки и переподготовки кадров технического и профессионального образования, а также участия работодателей в их развитии.

Президент Ассоциации колледжей города Алматы Жантлеу Азисханов считает, что для того чтобы преподаватели могли дать качественные знания и производственное обучение, необходимо, чтобы они владели новыми, текущими технологиями, которые существуют на рынке. Он полагает, что нужно модернизировать не саму систему, а участников системы образования.

«Следовательно, нам надо начать с обучения мастеров производственного обучения и преподавателей специальных дисциплин», – отметил он.

Начальник отдела развития человеческого капитала Палаты предпринимателей Алматы Вера Цзин рассказала о проекте создания отраслевых кластеров по подготовке, переподготовке и повышению квалификации, сертификации кадров, основные задачи которого – обеспечить предприятия отрасли необходимыми кадрами, которые соответствовали бы требованиям работодателя. Кроме этого рассматривается создание отраслевой системы сертификации специалистов, повышение конкурентоспособности выпускников, трудоустройство и так далее.

С 2014 года совместно с акиматом создано 9 кластеров. Однако особое значение имеет открытие кластера для подготовки кадров для IT-индустрии.

«Система технического профессионального образования должна обязательно быть тесно связана с цифровым форматом, и речь идет не только о подготовке кадров и специалистах, которые так или иначе связаны с IT-индустрией, а любая отрасль, любой колледж должен основываться на цифро-

вых форматах», – рассказала г-жа Цзин. Это должно касаться как подготовки специалистов, так и организации учебного процесса.

«Впервые в Казахстане создается команда из представителей системы образования и предпринимательства, для того чтобы создать инфраструктуру повышения качества подготовки кадров», – подчеркнула она.

Отраслевой кластер, по словам спикера, базируется на принципе сетевой подготовки кадров. Главным звеном любого отраслевого кластера является отраслевая ассоциация, при которых обязательно создаются центры сертификации. Кроме отраслевой ассоциации и сертификационного центра в любом отраслевом кластере имеются базовые предприятия, входящие в ассоциацию учебных заведений профиля. Причем работа с кластером должна начинаться с участием колледжей, с дальнейшим участием вузов и учебных центров, поскольку одна из задач кластера – это содействие трудоустройству выпускников и в целом занятости населения.

Стоит отметить, что о необходимости «развития человеческих ресурсов с целью повышения доступности для участников кластера набора специалистов» говорится и в Государственной программе индустриально-инновационного развития РК на 2015–2019 годы. Согласно программе «всем участникам кластерного процесса будет оказана методологическая и информационная поддержка путем подготовки документов и публикации информации».

На сегодняшний день в сертификационных отраслевых центрах сертификацию прошли более 5 тыс. выпускников

кадровой потребности в среднесрочной перспективе».

Между тем на сегодняшний день в сертификационных отраслевых центрах сертификацию прошли более 5 тыс. выпускников.

Вера Цзин рассказала, что если в апреле 2014 года, когда был открыт первый кластер в полиграфии, сертификационный центр был только в схеме, то на сегодняшний день кластер открывается уже с существующим сертификационным центром.

Г-н Азисханов отметил, что сертификационный центр не должен быть местом для проведения тестов и сбора денег, а должен отвечать за консультацию, обучение, подготовку всех вопросов, касающихся повышения качества педагогов и студентов.

Эксперт также предложил НПП совместно с СЭЗ «ПИТ» и Ассоциацией колледжей написать письмо в адрес министра образования с просьбой передать курсы повышения квалификации в отраслевые ассоциации.

Президент Ассоциации инновационных компаний СЭЗ «ПИТ» Амирет Конысбаев рассказал, что основная доля предприятий в СЭЗ «ПИТ», около 80%, представлена IT-компаниями.

По его словам, на 1 июля 2017 года СЭЗ «ПИТ» насчитывала 154 компании. Большую часть из них составляли информационные технологии – удельный вес 59%, электроника и приборостроение – 18%, технологии в сфере телекоммуникаций и связи – 7%, возобновляемые источники энергии – 11%, технологии в сфере применения и создания материалов различного назначения и технологии в сфере добычи транспортировки – по 1–2%, и в 3% не определена технологическая направленность.

Он отметил, что ассоциация активно сотрудничает с образовательными учреждениями и проводятся конференции по IT-образованию.

При создании сертификационного кластера, по словам г-на Конысбаева, существовали определенные риски, однако уже сегодня сертифицированы выпускники 13 колледжей. Он отметил, что для колледжей важен перечень предприятий, которые готовы принимать практику по специальности. Упомянул он и об идее прохождения неформальной стажировки для преподавателей на базе СЭЗ «ПИТ». Также расширен список специальностей, по которым проводится сертификация, туда были добавлены финансы, менеджмент, маркетинг, экономика.

«Работа только началась, и здесь, когда мы говорим о кластере, мы должны разделить их на подсистемы: первое – это подготовка, второе – это переподготовка и повышение квалификации, третье – сертификация специалистов. Взаимодействие вот трех этих подсистем создаст хороший кластер», – заключил спикер.

# Ironman – теперь в Казахстане

Сразу 14 казахстанцев получили звание Ironman по итогам соревнований в итальянском городе Червия. Нашим участникам наравне с атлетами со всего мира предстояло пройти дистанцию в 4 км плавания, 180 км велосипедного этапа и 42 км бега.



В городе Червия (Италия) завершились очередные соревнования Ironman Emilia-Romagna 2017. Сразу 14 казахстанцев получили звание «железных людей». Невероятно, но факт – все они сотрудники одной компании – строительного холдинга VI Group, которая и организовала поездку для отечественных атлетов. Данный этап в Италии собрал 2500 участников. Триатлетам предстояла сложная дистанция, состоящая из 4 км плавания, 180 км велогонки и 42 км бега.

«Все они (14 сотрудников VI Group) – обычные ребята, это наши мастера, начальники участков, прорабы, менеджеры, ген. директор, финансисты и так далее, а самый быстрый, Куаныш, уложился в 10 часов 39 минут. И работает он у нас электриком. А Гульнур Тлешева работает у нас рядовым инженером ПТО жилого комплекса Park Avenue. И никто из них раньше не занимался триатлоном. Для всех них не было никаких особых условий, исключений и поблажек – они не имели права опаздывать или отпрашиваться с работы, то есть тренировались рано утром, поздно вечером и по выходным», –

написал на своей странице в Facebook глава VI Group Айдын Рахимбаев.

В ходе торжественного награждения новых «железных людей» в Астане председатель наблюдательного совета VI Construction Бауыржан Исабаев отметил, что командный дух сотрудников компании помог каждому из них пройти эту дистанцию и не сойти с нее.

«Я всем рекомендую участвовать в подобных мероприятиях. Будь то Ironman или VI-марафон. Это закаляет человека. Через такие мероприятия прививается культура массового спорта, все больше людей вовлекается в здоровый образ жизни», – добавил Бауыржан Исабаев.

Также Федерация триатлона Казахстана анонсировала проведение Ironman 70.3 Astana в следующем году. Данный этап включает в себя 1,9 км плавания, 90 км велогонки и 21,1 км бега.

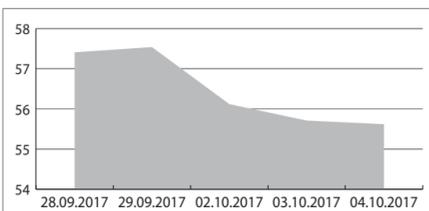
«Данная гонка будет проходить на территории Триатлон парк Астана. Это уже обкатанная трасса. Все наши усилия оправдались, и подтверждение (Всемирной корпоративной триатлона) этой гонки – это событие международного масштаба. Радует, что у нас, в Казахстане, Ironman пользуется большой популярностью. Меньше чем за сутки с открытия регистрации зарегистрировалось порядка 60 человек. Это будут атлеты со всего мира», – заявил Айдын Рахимбаев.

«Это гонка для действительно сильных. Среди сотрудников компании VI Group уже есть 18 «железных людей». Надеюсь, с каждого соревнования эта цифра будет расти. И я очень рад, что такое событие, как Ironman 70.3, будет проходить в следующем году именно в Астане», – добавил глава VI Group.

На всех мероприятиях для «железных людей» ежегодно участвует около 680 тыс. атлетов. В среднем каждый год стартует 260 стартов Ironman. И это все происходит в 44 странах мира.

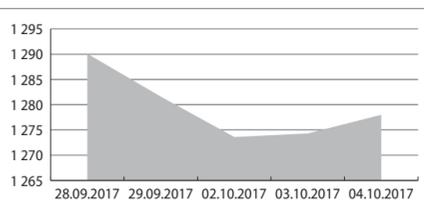
## ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (28.09 – 04.10)



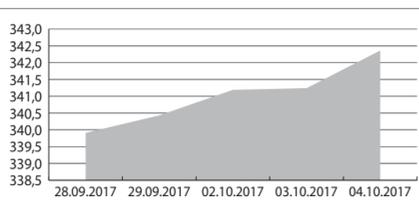
Нефтяные котировки стабильны в ожидании статистики от API.

GOLD (28.09 – 04.10)



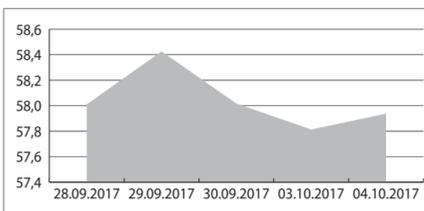
Золото дешевеет на фоне укрепления доллара, вызванного позитивными данными внутренней статистики в США.

USD/KZT (28.09 – 04.10)



На фоне ожиданий ужесточения денежно-кредитной политики ФРС и роста центробежных сил в Европе на мировых рынках сформировался тренд усиления доллара к тенге.

USD/Rub (28.09 – 04.10)



Рубль теряет факторы поддержки – приток иностранного капитала на российский долговой рынок прекратится, считают эксперты.

## ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

**Сергей ПОЛЫГАЛОВ,**  
руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

## Доллар США

Доллар снова выглядел вполне убедительно в последнюю неделю сентября и показал неплохие результаты в начале недели, но к завершению пятнадцатидневки не смог развить свой успех. Причин для продолжения роста американской валюты было несколько. Одна из них – продолжившийся ажиотаж на фоне уверенных заявлений главы ФРС Джанет Йеллен о том, что у ФРС нет веских причин не продолжить ужесточение кредитно-денежной политики в текущем году.

Между тем мнения представителей ФРС оказались не столь однозначными в отношении дальнейшей политики американского Центробанка. Президент ФРС Сент-Луиса Джеймс Буллард заявил, что текущая процентная ставка абсолютно уместна ввиду туманных перспектив сильного ускорения роста экономики или неожиданного роста инфляции в текущем году. В свою очередь Эрик Розенгрэн (ФРБ Бостона) выразил уверенность в том, что это в перспективе приведет к росту инфляции. По словам президента ФРС Канзас-Сити Эстер Джордж, экономика США растет хорошими темпами, а уровень безработицы низок (4,4%).

На фоне риторики после заседания ФРС, которое прошло неделей ранее, выступление г-жи Йеллен в Кливленде на экономическом форуме снова оказалось весьма «ястребиным». Основным тезисом выступления стало то,

что ФРС должна постепенно повышать процентные ставки даже при недостаточном уровне инфляционного напряжения. По ее словам, рынок труда на текущий момент можно считать основным показателем экономического роста в США и выглядит он вполне уверенным.

Положительную роль для доллара сыграло ожидание решения республиканцев по налоговой реформе. Как предполагалось, будут сокращены налоги как для компаний, так и для физических лиц. В то же время республиканцы вновь вернулись к идее сокращения налога для самых богатых домохозяйств до 35%.

## Евро

Если гринбэк поддерживала одна «старушка» Джанет Йеллен, то евро на прошлой неделе подкосила другая «бабушка» – Ангела Меркель. Дело в том, что 24 октября прошли парламентские выборы в Германии, по итогам которых Христианско-демократическая партия Ангелы Меркель не смогла получить парламентское большинство. Партия получила только 37,7% голосов избирателей, что привело к потере части мест в бундестаге.

У инвесторов появилась тревожность по поводу того, что Меркель не удастся быстро и просто создать коалиционное правительство. Это выразилось в возможной дестабилизации политической обстановки в Германии, что привело к тому, что евро начал неделю с резкого снижения.

Также неудачное начало недели было связано с макростатистикой. В понедельник разочаровал институт IFO, который опубликовал

индекс делового оптимизма ниже ожиданий на 0,5 пункта, до 107,4. Позже оказались без изменений инфляционные ожидания в Германии и еврозоне. Инфляция осталась на уровне 1,5%, что снова стало «краеугольным камнем» в надежде на то, что ЕЦБ удастся начать ужесточение кредитно-денежной политики. Розничные продажи в Германии также не показали положительной динамики.

Подлил масла в огонь и супер-Марио, который, выступая в Европарламенте, заявил о своей уверенности в том, что целевой уровень инфляции может быть достигнут в 2020 году, и выразил свою уверенность в том, что власти должны сохранять терпение и не отказываться от стимулирования слишком быстро. «В целом мы все больше убеждаемся, что инфляция в конце концов будет двигаться к целевому уровню. Но мы также знаем, что все еще необходима очень значительная степень денежно-кредитного стимулирования для того, чтобы материализовался рост инфляции». Что сказать? Опять же риторика, опять же интервенции. Европейская экономика выглядит более стабильной и привлекательной для инвесторов, что вызывает повышенный спрос на евро, который своим «безудержным» ростом заставляет «вздрагивать» ЕЦБ в текущем году. У меня есть большая доля уверенности в том, что у европейского регулятора в этом году есть больше шансов начать как минимум сокращать программу количественного смягчения, чем у ФРС – продолжать повышать ставку. Евро до конца года путь на север, но для этого надо сформировать отравную точку. Чем и занимался Драги.

## Российский рубль

Рубль остался при своих. Начало недели российская валюта провела в нисходящем направлении. Поддержки со стороны экспортеров и нефти не оказалось, и рублю ничего не оставалось, как направить свои стопы к отметке 58 рублей за доллар.

К концу недели курс рубля снова укрепился на том, что на российскую валюту влияет второй фактор – недостаток ликвидности. Если исходить из того, что при росте цен на нефть за месяц на 10% рубль ослаб к доллару на 0,2%, то влияние дефицита валютной ликвидности выглядит весьма значимым фактором, который не позволяет российской валюте воспользоваться увеличением нефтяных котировок. В последние дни банки у ЦБ (операции овернайт) забирали весь предложенный им объем валюты, а во вторник ЦБ был вынужден даже повысить лимит по операциям до \$1,5 млрд.

ЦБ РФ, на мой взгляд, не способен удерживать курс доллара валютными интервенциями – валюты нет. Он пошел другим путем – начал изымать из оборота рубли. Если сейчас ЦБ отпустит курс на валюту, то, я думаю, курс доллара может скакнуть очень высоко, что, конечно же, не будет плюсом для правящей партии и может привести к потере голосов в следующем году. Скорее всего, Банку России придется возобновить валютное репо, чтобы банки ушли с валютного рынка и не создавали излишний ажиотаж под конец года.

## ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

**Оле Слот ХАНСЕН,**  
глава отдела стратегий Saiko Bank на товарно-сырьевом рынке

Главной новостью на сырьевом рынке в прошедшем месяце стало восстановление энергетического сектора. Фундаментальные факторы для нефти продолжают улучшаться, но после сентябрьского подъема риск коррекции увеличился. Продажи на рынке золота прекратились на фоне возобновившегося падения доллара и сохраняющихся геополитических рисков.

В сентябре уровень сырьевого индекса Bloomberg не повысился, но за общим отсутствием изменений скрывается непрерывный подъем энергетического сектора, который балансировал потери на рынках драгоценных и промышленных металлов.

Сектор металлов, особенно сегмент драгоценных металлов, негативно отреагировал на заявление председателя ФРС Джанет Йеллен, в котором она намекала на возможное повышение процентной ставки в декабре. Следом президент США Дональд Трамп и Республиканская партия объявили о плане налоговой реформы.

Цены на железную руду и сталь понизились в преддверии съезда Коммунистической партии Китая, проходящего два раза в 10 лет, который откроется 18 октября.

Правительство Китая, скорее всего, продолжит прилагать усилия для борьбы с загрязнением окружающей среды. Это значит, что в период с ноября по март, когда выбрасывается наибольшее количество загрязняющих веществ, в стране могут закрыться некоторые заводы и может сократиться производство. Такая перспектива особенно сильно ударила по рынку железной руды, так как прямо сейчас поставки от крупнейших мировых производителей в Австралии и Бразилии увеличиваются.

Разрыв между ценами платины и палладия продолжал увеличиваться, в результате чего цена палладия впервые за 15 лет превысила цену платины. С тех самых пор, как пару лет назад произошел скандал из-за выбросов отработанного дизельного топлива в автомобилях Volkswagen, палладий, который используется для контроля загрязнения в бензиновых двигателях, непрерывно превосходил платину (используемую в дизельных двигателях). В свете таких изменений предложение палладия сильно сократилось, в то время как запасы платины на рынке более чем предостаточно. Дальнейшее развитие событий будет зависеть сначала от направления движения золота, а в дальнейшем – от реакции мировых автопроизводителей. Несмотря на то что разница в цене между платиной и золотом сейчас составляет свыше \$360, ее положительная корреляция с золотом по-прежнему

выше, чем с палладием. Таким образом, от направления золота в краткосрочной перспективе зависит, какой будет ценовая динамика металлов платиновой группы.

К настоящему моменту золото отграло половину роста на \$150, который произошел в период с июля по начало сентября. Пока коррекционные откаты не очень глубокие, они дают хорошую возможность выйти на рынок тем, кто пропустил первоначальное движение.

В то же время золото торгуется в диапазоне на протяжении уже четырех лет со средней ценой \$1235 за унцию. В свете последних событий шансы на то, что наконец удастся выйти за его границы, снова снизились. В начале сентября рост прекратился на подходе к максимуму 2016 года \$1375, так что мы видим все основания полагать, что диапазонная торговля пока продолжится. Благоприятная техническая картина будет сохраняться до тех пор, пока золото торгуется выше значимого уровня \$1260 за унцию.

Цены на сырую нефть растут четвертую неделю подряд благодаря фундаментальным факторам, поддерживающим спрос на этот энергоноситель. Главные новости прошедшей недели – восстановление американского энергетического рынка после нанесенного ураганами ущерба и референдум об отделении Иракского Курдистана, который создал угрозу сокращения поставок из этого нефтеносного региона.

Фундаментальные факторы рынка нефти продолжают улучшаться, и, по данным Международного энергетического агентства, во II квартале спрос впервые с 2014 года превзошел предложение. На этом основании вполне оправданно ожидать, что цены могут вернуться к уровням, которые наблюдались во время безуспешной попытки прорыва вверх в I квартале.

В то же время рекордные объемы экспорта из США, если они сохранятся в ближайшие недели, в сочетании с намерением Ливии увеличить производство на 30% до конца года могут привести к снижению цены Brent относительно WTI. Спрос на Brent со стороны фондов и пассивных владельцев исключительно длинных позиций резко возрос после того, как рынок вернулся в состояние бэквардейш. За неделю до 19 сентября чистая длинная позиция фондов по нефти Brent составила 465 млн баррелей, то есть до февральского рекорда не хватало всего 43 млн баррелей. Когда нефть не смогла подняться выше, началась коррекция, составившая 13%.

Принимая во внимание улучшившиеся перспективы, мы расширяем наш ценовой диапазон для нефти Brent на \$5, до \$50–60 за баррель. В краткосрочной перспективе, при условии, что обстановка на севере Ирака не обострится, существует повышенный риск коррекции, в ходе которой цена нефти Brent может вернуться к \$54 за баррель.

## ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (28.09 – 04.10)

## KASE

рост	изм.	падение	изм.
Bank TaamirKfndr	2,99%	KazakMrelekom	-1,59%
Kcell	2,41%	KazTransGaz	-0,48%
KazTransOil	0,77%	Halyk Bank	0,00%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

## NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
YakingEco-Finwks	1,850,00%	Danao Containerships	-51,25%
Esokoo	329,20%	Jagor Health	-43,90%
Galson	285,99%	ITUS Corp	-36,09%
Zogmsi	176,51%	Ameyr Inc	-34,78%
TDH Holdings	162,10%	Rimmer Pharma	-33,21%
Medical Transcription	117,93%	Titk Shop	-31,02%
Bioptrix	79,78%	DeuCom	-30,07%
ZynetoPharma	58,00%	CyberOptics	-29,45%
Corabasis Pharma	54,64%	Fuling Global Inc	-28,57%
MunaKnd	52,43%	Female Health	-28,52%

## MMББ

рост	изм. %	падение	изм. %
Евроман ПАО	8,81%	Сустена	-4,65%
ДМСН Групп	8,06%	РучоHeггe	-4,33%
Норильский никель	6,26%	Детский мир	-2,68%
Янвекс	5,03%	MasoDon OAO	-2,59%
PVCAA	4,86%	Роснефть	-2,57%
НММК OAO	3,36%	Группе АСР	-2,54%
Аэрон	3,22%	Мехел	-2,52%
PycYapoo	2,66%	Газпром	-2,09%
ТМК OAO	2,24%	AK APPOCA	-2,03%
НМК OAO	2,20%	Роснеfteкoм	-1,71%

## Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Philips	4,58%	Telefonika	-2,60%
Adidas	4,39%	Volkswagen VZD	-2,20%
Air Liquide	3,80%	Benteler	-1,95%
Deutsche Bank	3,54%	Enel	-1,17%
E.ON	3,41%	Infineon	-0,87%
CRH	3,14%	BBVA	-0,72%
Boyer	3,13%	Santander	-0,60%
Wendel	2,93%	Orange	-0,58%
Alford Dehnbize	2,90%	Intesa	-0,20%
ASML Holding	2,66%	Sanofi	0,12%

## DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Infineon Tech.	5,01%	Merck	-4,26%
Adidas	4,39%	Volkswagen VZD	-2,20%
Freemove Medical	3,66%	ThyssenKrupp	-0,82%
Linde	3,55%	HeidelbergCement	-0,05%
Deutsche Bank	3,54%	Commerzbank	-0,04%
E.ON	3,41%	Deutsche Tel.	0,22%
Boyer	3,13%	Enel	0,21%
Lufthansa	2,81%	Continental	0,17%
SAP	2,64%	RWE	0,17%
Deutsche Post	2,47%	Domino	1,18%

## BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
Companhia Siderurgica Brasileira	17,15%	Estor SA	-1,84%
KRTOPI ON FM	13,08%	EDP Energias do Brasil SA	-1,11%
SIMLES ON FM	11,48%	KUBITZ SA UMT PE	0,07%
RUMO ON FM	10,44%	BESEQUIBODS ON FM	0,05%
ELETROBRAS PVB N1	9,98%	Ten Participacoes SA	0,42%
ESTACIO PART ON FM	9,95%	CPFL ENERGIA ON FM	0,52%
Centrais Eletricas Brasile.	9,55%	MULTIPLAN ON FZ	1,09%
USIMINAS PVA N1	8,66%	EQUATORIAL ON FM	1,10%
LOIAS REFINER ON FM	8,12%	MARFRIG ON FM	1,21%
FIBRIA ON FM	7,72%	NATURA ON FM	1,38%

## БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,78%
Dow Jones	1,35%
FTSE 100	2,11%
NASDAQ	1,22%
Nikkei 225	1,94%
S&P 500	1,10%
Euro Stoxx 50	1,23%
Hang Seng	2,70%
MMББ	-0,21%
IBOVESPA	4,02%

## СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,83%
Natural Gas	0,48%
Медь	0,42%
Медь	-0,02%
Никель	1,66%
Олово	0,00%
Палладий	0,40%
Платина	-0,03%
Серебро	0,66%
Цинк	0,00%

## FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,14%
Eur/JPY	0,07%
Eur/Kzt	0,17%
Eur/Rub	0,09%
Eur/Usd	0,27%
Usd/Chf	-0,14%
Usd/JPY	-0,19%
Usd/Kzt	-0,08%
Usd/Rub	-0,15%

## ИНВЕСТИДЕЯ

## IPO Switch: самый крупный дата-центр в мире

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают участвовать в новом IPO американской компании Switch, которая строит одну из самых перспективных экосистем для обработки данных. Планируемая дата IPO – 5 октября, целевая цена – \$20, ожидаемый потенциал роста – 25%. На вопросы «КЪ» ответил директор аналитического департамента «Фридом Финанс» Ерлан Абдикаримов.

– Ерлан, расскажите, пожалуйста, об Эденте.

– Switch предоставляет три разновидности услуг: телекоммуникационные, колокация и облачное хранение данных. Колокация пред-

ставляет собой два вида основных услуг: предоставление территории для размещения собственного оборудования корпоративных клиентов или предоставление собственной полноценной экосистемы, включая оборудование для хранения и обработки данных. Более того, компания предоставляет дополнительные услуги, такие как облачное хранение данных и телекоммуникационные услуги.

Сегодня Switch строит одну из самых перспективных экосистем для обработки данных. Сегмент предоставления размещения и сдачи в аренду оборудования является одним из самых перспективных на рынке центров хранения данных. Самый крупный дата-центр в мире.

Компания в I квартале 2017 года ввела в эксплуатацию новый центр хранения данных на севере штата Невада под названием «Цитадель». Данный центр является самым крупным и одним из самых конку-

рентоспособных, используя метод экономии масштаба.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок компании?

– Использование более чем 350 патентов позволит улучшить маржу и снизить себестоимость для более чем 800 клиентов, таких как eBay, JPMorgan и Boeing Inc. Компания использует инновационные технологии, которые защищены патентами, что позволяет иметь цену обслуживания гораздо ниже средних рыночных показателей. Первый и единственный ЦОД, который полностью использует возобновляемую энергию.

Компания единственная на текущий момент использует зеленую энергию для поддержки своих центров, что позволяет снизить среднюю стоимость киловатта до 4,9 цента при средней по США в районе 10–11 центов.



– Каковы финансовые показатели компании?

– В первом полугодии компания заявила о росте выручки в размере

17% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года – \$154,8 млн, до \$181,2 в 2017 году. В годовом эквиваленте в 2016 году совокуп-

ная выручка составила \$318,3 млн, что выше на 19,7% по сравнению с 2015 годом.

– Какие у вас ожидания от этого IPO? Какие могут быть риски?

– Умеренно позитивная оценка оставляет потенциал в 25% к верхней границе IPO – \$16. Мы заложили в модель планы компании по расширению площади дата-центров и связанные с этим расходы и капитальные затраты. В итоге целевая цена находится на уровне \$20.

Основные риски для Switch: финансовый риск, связанный с долгом в \$825 млн, чувствительность к затратам на электроэнергию, концентрация текущих активов и возможность перехода от колокации к модели публичных cloud-систем.

**Джан ГЁКТАШ,**  
генеральный директор  
The Ritz-Carlton, Алматы

Родился 26 октября 1974 г.  
Окончил Босфорский университет со степенью в области туризма и гостиничного управления.  
В 2014 году получил степень магистра делового администрирования в бизнес-школе NEOMA в Париже, где специализировался на маркетинге роскошных брендов.

Карьеру в отелем бизнесе начал в 1996 г. сразу после окончания университета.  
Занимал должность регионального директора по продажам в Kempinski Hotels в Турции и Южной Европе. За время работы в Kempinski Hotels в 2012 г. стал обладателем премии Best Sales Award за самую высокую прибыль, а в 2013 г. был награжден CEO Award за вклад в развитие компании.

Сыграл фундаментальную роль при открытии отеля The Ritz-Carlton, Istanbul в 2001 г., проработав в качестве директора по продажам и маркетингу в течение 9 лет.  
В 2015 году возглавил The Ritz-Carlton, Istanbul в 2015 г., который возглавлял более двух лет.

# Джан Гёкташ: «В Алматы мы соревнуемся сами с собой»

The Ritz-Carlton, Алматы недавно встретил нового генерального директора. Эта должность досталась Джану Гёкташу, ранее занимавшему аналогичную позицию в The Ritz-Carlton, Istanbul. По прошествии нескольких недель, необходимых господину Гёкташу для знакомства с местным рынком, мы поговорили с ним о туристических перспективах Алматы, конкурентах и, конечно же, особенностях отельного бизнеса.

**Елена ШТРИТЕР**

– Джан, насколько я знаю, Казахстан для вас новый регион, новый опыт. Какие первые впечатления? Что первым бросилось в глаза?

– Мои первые впечатления оказались гораздо лучше, чем я ожидал. Точнее, я получил больше, чем ожидал. На самом деле отсутствие больших ожиданий связано с тем, что мне практически ничего не было известно о Казахстане.

Единственное, что я знал, это то, что у наших стран есть общие культурные и языковые традиции. Я не знал ничего о людях, о культуре, о природе Казахстана, поэтому мне сложно было представлять что-то конкретное.

И вот, приехав сюда, я увидел очень современный город, где много хороших и теплых людей. Здесь уникальная природа, неповторимая атмосфера, сохранена культурная самобытность. Я считаю, что сейчас самое время вплотную заняться продвижением Алматы и всего Казахстана в целом, чтобы как можно больше людей узнавали о стране, потому что у Казахстана есть огромный туристический потенциал.

– Как часто в отелях The Ritz-Carlton меняется руководитель и зачем это делается?

– Ротация на ключевых позициях – стандартная процедура для многих международных компаний. Во-первых, для развития компании постоянно нужен свежий взгляд, а во-вторых, самому человеку необходимо развитие, новые цели и задачи. И в The Ritz-Carlton эта практика успешно применяется, в среднем руководство меняется 1 раз в 3-4 года.

– The Ritz-Carlton – одна из немногих сетей в мире, которая уже представляет Казахстан и Алматы как направление туризма на международных выставках. Вы планируете продолжать эту кампанию дальше? Да и в целом – как вы планируете продвижение отеля как на внутреннем, так и на внешнем рынке?

– Для того, чтобы продвигать продукт – неважно где – необходимы две составляющие, помимо самого продукта. Это люди и безупречный сервис.

Люди – самая главная составляющая успеха в гостиничном бизнесе. Мы делаем все, чтобы наши сотрудники были настоящими профессионалами. Лучшими в своем деле. А это, в свою очередь, тесно связано с сервисом. Здесь речь идет не просто об обслуживании, а о предоставлении эксклюзивного и персонализированного опыта. Поэтому мы представляем на рынке один из лучших в стране продуктов.

Говоря о его продвижении на внутреннем рынке, мы, прежде всего, стараемся делать все, чтобы наш отель был интересен казахстанцам, ценящим высокое качество сервиса. Причем, не только в качестве отеля, но и места, где можно отметить свадьбу, юбилей, провести романтическое свидание, деловую встречу или просто хороший вечер с семьей или в компании друзей. Проще говоря, место, где комфортно и куда хочется возвращаться. Для этого мы показываем нашим гостям, что именно здесь они могут получить все самое лучшее. Лучшую кухню (объективно, именно у нас находится ресторан, где готовят лучшие стейки) и лучший сервис.

И об этом надо говорить. Чем больше, тем лучше. По моим наблюдениям, нашим гостям не хватает информации. Причем, речь не о публикациях в прессе и социальных сетях, а именно об общении. Наше взаимодействие с гостями – ключевой момент. Большую часть времени гость проводит у себя в номере, поэтому рестораны, бар, а также ресепшн – это основные точки пересечения с посетителями. У нас уже есть идеи того, как улучшить опыт взаимодействия с гостями в этих местах, но это пока секрет.



Д. Гёкташ: «На туристическом рынке главное продать именно направление. Страну. А отель уже вторичен»

– Заинтриговали.

– Да. Более того, мы надеемся, что эти идеи будут применимы не только для нашего, но и для других отелей. Как только все будет готово, мы обязательно все расскажем.

В настоящий момент The Ritz-Carlton Hotel Company, LLC, Chevy Chase, MD насчитывает 91 отель в более чем 30 странах мира. Более 40 отелей и проектов жилой недвижимости строятся по всему миру. Общая численность персонала – около 40 тыс. человек.

– Вы обрисовали перспективы продвижения отеля на внутреннем рынке, а как быть с внешним?

– Алматы – это коммерческий центр, где исторически пересекаются торговые пути. Поэтому нет ничего удивительного в том, что наши иностранные гости – это в основном представители бизнеса. Здесь останавливаются множество деловых путешественников из стран СНГ, Европы, США, Азии. Алматы еще и прекрасное место для отдыха. Здесь есть качественные поля для гольфа, представлены магазины многих мировых брендов, горнолыжные курорты, аутентичная культура и история. И именно на этом мы делаем акцент при позиционировании Алматы нашим иностранным гостям.

Прежде всего мы намерены продолжать работать с индийским рынком. Он для нас очень интересен. Гости оттуда приезжают как раз ради отдыха. Еще одно перспективное направление – Ближний Восток. Летом в этих странах невыносимо жарко, тогда как в Алматы погода просто отличная. Еще один плюс – недолгий перелет. Немаловажным является и то, что жители Ближнего Востока в основном мусульмане, и они чувствуют себя здесь комфортно. Казахстан – государство, преимущественно с мусульманским населением, и поэтому наши страны отличает близость культур и идентичность духовных и религиозных устоев. Здесь туристам из этого

региона не нужно беспокоиться, например, о питании или поиске места для совершения молитвы. Поэтому мы планируем активно продвигать Алматы в Дубаи, Абу-Даби, Омане, Кувейте.

При этом мы будем позиционировать себя не только как представители The Ritz-Carlton, Алматы, но и как представители Казахстана, поскольку на туристическом рынке главное продать именно направление. Страну. А отель уже вторичен. Согласитесь, ведь люди приезжают не в отель.

– Еще недавно The Ritz-Carlton, Алматы был единственным отелем сети в Казахстане. Однако буквально незадолго до вашего назначения открылся The Ritz-Carlton в Астане. Как вы думаете, он будет конкурировать с алматинским отелем или же вы будете придерживаться какой-то совместной маркетинговой политики? Вообще, как обстоит дело с конкуренцией внутри сети?

– Внутри сети The Ritz-Carlton нет конкуренции. Наличие двух отелей в одной стране – преимущество. Вместе мы можем сделать больше. В том числе и представляя страну, как туристическое направление на международном рынке.

Во-вторых, мы вместе устанавливаем высокие стандарты сервиса в Казахстане.

К тому же, как все другие отели сети, The Ritz-Carlton, Astana и The Ritz-Carlton, Almaty уделяют большое внимание профессионализму наших людей и обеспечению сервиса, превосходящего ожидания гостей. Понимаете, ведь отель – это не здание. Это люди. У нас могут быть золотые номера, но если нет профессионалов, это все не имеет значения. Ведь уют и комфорт создают именно люди. Это философия The Ritz-Carlton. Но это не имеет значения без хорошего сервиса, который может обеспечить лояльность гостей. Мы понимаем, что оценив преимущества The Ritz-Carlton на родине, наши посетители сделают выбор в пользу отелей нашего бренда и в других странах.

– Кстати, как вы оцениваете местные кадры? Бытует стереотип, что с точки зрения профессионализма местные сотрудники не на высоте.

– На протяжении уже практически четырех лет отель создает

уникальный опыт для гостей. И это не голословное утверждение. Это видно по отзывам на сайте TripAdvisor, нашему показателю удовлетворенности гостей, комментариям в социальных сетях. Если бы наши сотрудники не были профессионалами, мы бы не добились таких успехов.

Профессионализм – это не национальное качество. Ленивые люди есть в любой национальности. Так же как люди трудолюбивые, хорошо и профессионально делающие свою работу. Есть счастливые и не очень. Разные. И это не зависит от национальности. Мне очень приятно приехать в отель, который занимает лидирующие места по трем основным показателям – удовлетворенность гостей, удовлетворенность сотрудников и финансовые результаты – среди 13 отелей бренда в Европейском регионе. А таких результатов могут достичь только настоящие профессионалы.

Моя главная задача здесь, как и в любом отеле, где я буду работать – научить людей тому, что знаю я в области luxury-бизнеса. Я делюсь с дамами и господами международным опытом, чтобы они могли стать еще более профессиональными в своем деле. Так, чтобы они потом смогли передать эти знания дальше. Но профессионализм – это еще не конечная цель. Это постоянное стремление расти, развиваться, получать новые знания и навыки. И наши сотрудники должны понимать, что от того, чем больше они учатся и чем больше нового узнают, выигрывают они сами и страна в целом. Потому что чем более комфортным они делают пребывание гостей в Казахстане, тем с большей вероятностью гости захотят сюда вернуться.

– Как вы оцениваете состояние дел, переданных вам предшественником? И чем планируете заняться в первую очередь?

– Джо Гаяд проделал огромную работу с момента открытия отеля. И проделал ее блестяще. Все, что было сделано за это время – пример для многих других отелей. Моя цель на ближайшее время – сохранить за The Ritz-Carlton, Almaty звание лидирующего отеля в Казахстане и дальше работать над его продвижением. The Ritz-Carlton, Almaty должен стать самым желанным местом для посещения и времяпрепровождения, о котором все знают, о котором все говорят, куда все хотят попасть. И это, разумеется, не конечная цель. Таких промежуточных целей впереди очень много.

– Вы уже знакомы с другими участниками рынка? Кого можете назвать своим самым сильным конкурентом?

– Никого. И дело не в том, что у нас лучше здание или люди. Нет. Дело именно в нашей философии сервиса. В этом у нас нет конкурентов. А ведь, как я уже говорил, отель – это не здание, рестораны и номера. Это нечто большее. Это ощущение эксклюзивности и получение уникального опыта. Приведу пример: сумка Hermes Kelly очень дорогая, и чтобы ее получить, необходимо простоять несколько лет в очереди, но именно обладание этой вещью дает непередаваемое ощущение счастья. Конечно же, можно купить похожую сумку намного дешевле и быстрее. Но это не будет Hermes Kelly. И вы это будете знать. Здесь то же самое. В этом и разница.

The Ritz-Carlton – это возможность получить уникальный новый опыт и новые эмоции. Это стиль жизни. И именно поэтому сюда хочется вернуться. И в этом у нас нет конкурентов.

– Многие международные сети (не только гостиниц) смущает, что в Казахстане маленький рынок на большой территории. Как вы к этому относитесь?

– Казахстан – это очень перспективное направление. Строительство Астаны и многие другие проекты наглядно указывают на то, что государство динамично

развивается. Поэтому те бренды, которые уже зашли или заходят на казахстанский рынок первыми, впоследствии выигрывают гораздо больше тех, кто придет после.

Для многих брендов это возможность еще раз заявить о себе – представить себя, свои товары или услуги. Ведь казахстанцы очень много путешествуют, соответственно, завоевав их лояльность к бренду на родине, мы будем уверены, что они останутся его приверженцами и в путешествиях. Это бизнес в глобальном смысле.

То же самое и с The Ritz-Carlton. Казахстанцы, оценившие бренд здесь, будут останавливаться у нас и за рубежом.

The Ritz-Carlton, Almaty – первый отель luxury-уровня, который открылся в Средней Азии и работает не по франшизе, а под прямым управлением бренда. Номерной фонд отеля насчитывает 145 номеров, расположенных на Верхних десяти этажах Esentai Tower. Открылся в 2013 году.

– Вы упомянули о том, что культура Казахстана и Турции похожа. И уже сделали какие-то выводы о Казахстане. Чем, на ваш взгляд, отличается отельный бизнес в Турции от отельного бизнеса в Казахстане?

– У наших стран похожи не только культура и язык, но и то, как расположились в двух странах правительственные и культурные центры. Столица Турции – Анкара. Но Стамбул – деловой и культурный центр страны. То же самое с Астаной и Алматы.

Но в то же время население Стамбула – 20 миллионов, а население Алматы – 2 миллиона человек. Номерной фонд отелей Стамбула в тысячи раз больше, чем номерной фонд алматинских отелей. Это достаточно условное сравнение, но это значит, что в Стамбуле просто безумная конкуренция. Для того, чтобы быть лучшим, там приходится очень быстро развиваться, двигаться, придумывать что-то новое. Здесь же мы находимся в более привилегированном положении. К тому же, Турция уже сделала и продолжает делать очень многое для популяризации Стамбула. Причем, на протяжении многих лет.

Здесь в Алматы у нас нет такой агрессивной конкуренции, поэтому мы соревнуемся сами с собой. Сегодня мы должны быть лучше, чем вчера.

А Алматы, будучи идеальным городом для туризма в Центральном-Азиатском регионе, должен сделать еще очень многое для обретения настоящей популярности, как туристического направления.

**flyqazaq.com**

**Қолайлы рейстерді орындаңыз:  
Совершайте удобные перелеты:  
АЛМАТЫ → ТАРАЗ**

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

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

## ТЕНДЕНЦИИ

## Где отдыхают казахстанцы?

Анализ количества посетителей по выездному туризму в 2016 году

## Туризм

В 2016 году количество выехавших из Казахстана туристов составило 9,76 млн человек, что на 13,7% меньше рекордного показателя за 2015 год в 11,30 млн человек. По мнению экспертов, здесь налицо влияние экономического кризиса и волатильного курса валют. Другой причиной может быть активизация внутреннего туристского рынка, развитию которого способствует и совершенствование региональной туристской инфраструктуры, что является одной из основных задач государственной Программы развития регионов до 2020 года.

Айгуль ИБРАЕВА

Высокая активность на рынке выездного туризма в Казахстане наблюдалась в первой половине 2015 года, когда были доступны зарубежные туры по приемлемой цене при относительно стабильном курсе тенге, однако августовская девальвация значительно снизила активность на рынке.

В 2016 году колебание курса национальной валюты не было столь ощутимым, как в предыдущий год, основной рост курса доллара США к тенге наблюдался в первые два месяца прошлого года, в последующем курс валют стабилизировался до показателя на начало года. По данным НБРК, диапазон колебания нацвалюты к доллару за прошлый год составил 56,25 тенге (в 2015 году — 166,77 тенге). Согласно экспертам, на сокращение числа выезжающих за рубеж повлияло как снижение реальных доходов населения, так и нестабильная политическая ситуация в мире.

«Конечно, здесь налицо влияние экономического кризиса, девальвации. Только люди привыкли проводить свой отпуск за границей, стали планировать и зимние каникулы, выезжать семьями, как экономические проблемы вновь дали о себе знать. Многие отказались от зарубежных путешествий, так как это не является потребностью первой необходимости», — объясняет ситуацию заведующий кафедрой «Туризм и сервис» Университета Нархоз Елена Абеннова.

Без специальных мониторинговых исследований сложно однозначно определить причины значительного сокращения поездок казахстанцев за рубеж в 2016 году, считает в свою очередь профессор кафедры рекреационной географии и туризма КазНУ им. аль-Фараби Роман Плохих.

«Бесспорно, одной из причин может являться девальвация тенге и, как следствие, снижение покупательной способности казахстанцев. Другой причиной может быть активизация внутреннего туристского рынка», — считает эксперт. Данный факт косвенно подтверждает статистика обслуживания посетителей-резидентов средствами размещения Республики Казахстан. В частности, с 2012 года по 2016 год их количество увеличилось на 988 262 человек. Почти на 1 млн посетителей! Как говорится, «не было бы счастья, да несчастье помогло».

В связи с этим эксперт подчеркнул, что государственные органы управления прилагают немалые усилия для организации крупных мероприятий, стимулирующих развитие выездного туризма и внутреннего туристского рынка в городах Астана, Алматы и других. Определенное влияние оказывают новые возможности и потенциальные угрозы интеграционных объединений в виде Таможенного союза, растущего Евразийского экономического союза и других.

«Конечно, экономический кризис способствует развитию внутреннего туризма. И это хорошо. У нас есть, где отдохнуть и что посмотреть, причем и сервис становится лучше, и качество услуг и цены приемлемые можно найти», — говорит Елена Абеннова. Но все же, по словам эксперта, информации о таких зонах отдыха, отелях, курортах и других туристских объектах пока мало. Поэтому многие казахстанцы до сих пор считают, что в Казахстане все дорого, нет дифференциации.

Среди граждан Казахстана, выезжавших за границу в 2016 году, традиционно преобладают посетившие страны СНГ (91,8%). По данным Пограничной службы КНБ РК, в 2011–2016 годах в среднем за год в страны СНГ выезжало 8 765 842 посетителя (89,5% от общего количества), а в страны вне СНГ — 1 023 780 посетителей (10,5%). В отдельные годы количество посетивших страны СНГ изменялось от 7,3 млн человек до 10,4 млн человек, а страны вне СНГ — от 0,9 млн человек до 1,2 млн человек, отмечает Роман Плохих. При этом статистические показатели по мотивам поездок говорят о том, что главной целью выезжающих был не



Казахстанцы, выезжающие на отдых за рубеж, отдают предпочтение безопасным странам

туризм, а личные (частные) цели. Например, в 2016 году сложилась следующая картина согласно мотивам поездок в страны Содружества: частные — 78,6%; деловые и профессиональные — 19,7%; туризм — 1,3%; транзит — 0,4%. Казахстанцы традиционно больше посещают страны СНГ с личными (частными) целями.

Почему казахстанцы отдают предпочтение странам СНГ? Во-первых, по словам Елены Абенновой, это безопасность: в странах СНГ люди чувствуют себя в большей безопасности, чем, к примеру, в Турции и Египте в последнее время, в связи с обострением политической обстановки. Во-вторых, это отсутствие языкового барьера.

Так, самым популярным в Казахстане направлением остается Россия (47,3% от совокупного объема выезжающих в 2016 году). Однако, как показывает статистика, количество посетителей в 2016 году по сравнению с 2015 годом уменьшилось на 15,7%. Статистика посещений Российской Федерации характеризуется значительными изменениями в отдельные годы. Если в 2016 году страну посетили 4,61 млн казахстанцев, в 2015 году — 5,47 млн казахстанцев, то в 2014 году их было 4,52 млн человек.

Один из основополагающих факторов здесь экономический. Ослабление российского рубля в 2014 году и в начале 2015 года повлияло на увеличение потока туристов в Россию в 2015 году, соответственно, укрепление рубля произвело обратный эффект в 2016-ом.

Второе популярное направление среди казахстанцев — Кыргызстан. Здесь с 2013 года наблюдается тенденция сокращения потока туристов из Казахстана. Так, в 2016 году количество выезжающих в Кыргызстан составило 2,81 млн человек, что на 19,3%, или 672,57 тыс. человек, меньше, чем годом ранее.

Летом 2016 года на Иссык-Куле отдохнуло на 20–40% меньше туристов, чем обычно, отмечают СМИ Кыргызстана. Эти цифры подтвердил директор департамента туризма при Министерстве культуры, информации и туризма Азамат Жаманкулов. По его словам, сезон в прошлом году сложился не совсем удачным из-за плохой погоды и ремонта дороги Балыкчы — Корулду.

Узбекистан набирает популярность среди наших соотечественников как центр гастрономического и культурного туризма. В 2016 году поток туристов достиг 1,43 млн человек против 1,31 млн человек в предыдущем периоде, рост показателя составил 9,2%. В конце 2016 года президент этой страны подписал указ «О мерах по обеспечению ускоренного развития туристской отрасли Республики Узбекистан», согласно которому туризм в Узбекистане приобрел статус стратегического сектора экономики. В стране усиленно развивается туристская инфраструктура, осваиваются новые направления туризма.

На четвертом месте оказался центр шоп-туризма — Китай. За 2016 год Поднебесную посетили 217,90 тыс. казахстанцев против 230,93 тыс. в предыдущем году. За последние пять лет поток туристов из Казахстана в Китай уменьшился в два раза. Сокращение количества посетивших КНР связано с усложнением процесса получения визы, отмечают в турагентствах. В Китай сегодня турист может добраться только самолетом и только через Урумчи. При этом в 2016 году в одностороннем порядке было введено ограничение в отношении казахстанских граждан на оформление индивидуальных туристических (туристская группа должна состоять из пяти человек и более) и деловых виз КНР. Исключением является остров Хайнань, где для туристов от турагентств, прилетающих прямым беспосадочным рей-

сом, установлен безвизовый въезд (по спискам) на срок пребывания до 14 дней.

Число казахстанцев, посетивших Турцию, стабильно сокращается с 2012 года по настоящее время. В 2016 году поток туристов из Казахстана в Турцию составил 207,81 тыс. человек против 317,99 тыс. человек в предыдущем году (-34,9%), тем самым данное туристское направление потеряло одну строчку и сместилось на пятое место. Поток отдыхающих в данном направлении спугнули не столько цены, сколько нестабильная политическая ситуация.

Страной более-менее безопасного и комфортного отдыха в настоящее время является ОАЭ, куда за прошлый год отправились отдохнуть 117,61 тыс. казахстанцев. Количество выезжающих в Эмираты остается стабильным, несмотря на сокращение туристов в другие страны дальнего зарубежья.

После включения в 2014 году в состав Российской Федерации большей части территории Крымского полуострова значительно сократилось количество посетивших Украину казахстанцев: в 2015 году в страну выехало рекордно минимальное число наших соотечественников — 27,47 тыс. человек. Для сравнения, в 2012 году Пограничная служба КНБ РК насчитала 90,84 тыс. выехавших в Украину. Однако в 2016 году количество выезжающих выросло уже до 46,09 тыс. человек (рост по сравнению с 2015 годом — 67,8%).

В десятку популярных направлений для отдыха среди казахстанцев в 2016 году вошли также Германия (45,89 тыс. человек), Таиланд (38,54 тыс. человек) и Грузия (33,02 тыс. человек). Если в первых двух потоках туристов из Казахстана немного сократился за последние несколько лет, то количество выезжающих в Грузию только увеличивается. Так, за последние пять лет в данном направлении стало выезжать в четыре раза больше отечественных туристов.

«А такая страна, как Грузия, которая долгое время была практически закрытой, теперь наращивает свой туристский потенциал, и нашим гражданам там очень нравится, причем как молодежи, так и людям постарше», — заметила Елена Абеннова.

Как изменились цены на туры за границу для казахстанцев? По словам экспертов, наблюдается некоторый рост цен в секторе туризма, но опять-таки не потому, что отели подняли цены. За рубежом (во всяком случае, в Турции) цены остались прежними, но в пересчете на тенге — стало дороже. Перевозчики, в большей степени наши, подняли цены, поэтому лететь куда-то далеко обходится дороже.

По словам Елены Абенновой, перспективы выездного туризма в Казахстане хорошие. Многие казахстанцы уже никогда не откажутся от отпуска за границей. По-прежнему популярны Турция, Египет, Таиланд, Эмираты. А также востребованы в последнее время Грузия, Малайзия, Индонезия, Вьетнам. Меньше — Европа.

«Хотелось бы, конечно, чтобы туристское предложение было более разнообразным. Но здесь важно отработать четко и профессионально туристское законодательство, на которое в своей деятельности опираются турагенты и туроператоры, а с этим у нас тоже не все гладко», — считает эксперт.

Девальвация тенге крайне болезненно сказалась на ценах в сфере выездного туризма, в свою очередь отмечает Роман Плохих. Если в национальных валютах цены по большинству направлений изменились не сильно, то в тенге изменения были значительными и довольно неприятными для средне-статистического казахстанского потребителя. Его реакцию на эти изменения отражает показанная ранее динамика количественных

показателей. Преимущественно наши соотечественники избрали тактику «выжидания», поэтому предпочитали не тратить «подкожные» средства на зарубежные туры и отдых.

В то же время удельный вес зарубежных поездок с личными (частными) целями в 78,6% свидетельствует о том, что никакая кризис не заставит казахстанца экономить на том, что он считает важным и необходимым. С этой позиции любое, даже кратковременное, положительное изменение в сфере экономики сразу же скажется в виде положительной динамики выездного туризма. Показатели в сфере выездного туризма очень зависимы от множества факторов, поэтому наблюдаются значительные «взлеты» и «падения» в отдельные годы. Учитывая долгосрочные тенденции, наиболее вероятен рост в сфере как выездного, так и внутреннего туризма Казахстана.

Эксперт считает, что в условиях девальвационных ожиданий и сложности для прогнозирования экономической ситуации, отдых и туризм, не являющиеся целями первоочередной важности, скорее всего, станут объектами экономии и оптимизации, как в компаниях, так и в семейных бюджетах казахстанцев. Конечно, останется тенденция традиционных поездок в страны СНГ с личными (частными) целями.

По словам ученого, по-прежнему сохранится устойчивый интерес к

двум сегментам выездного туристского рынка — массовый пакетный отдых, формируемый турагентами, а также самостоятельные, преимущественно индивидуальные (неорганизованные) заграничные туры. Сохранят популярность деловой туризм и корпоративные путешествия. В их числе поездки в сфере MICE (meetings, incentives, conferences, exhibitions — встречи, поощрительные бизнес-поездки, конференции, выставки). Сохранят позиции медицинский и образовательный туризм. В условиях увеличения квот на обучение в магистратуре и докторантуре PhD для нерезидентов в Российской Федерации, Китае и странах Европы эксперт прогнозирует увеличение количества поездок в сфере образовательного туризма. Важным событием 2016 года стало подписание соглашения по упрощению взаимных групповых туристских поездок между Казахстаном и Ираном. Станет ли это направление популярным, покажет будущее. Несмотря на разные неблагоприятные факторы, сохраняется и сохранится интерес к зарубежным религиозным и паломническим турам, считает эксперт.

«Радует, что многие турфирмы заинтересовались казахстанскими турпродуктами и довольно успешно их реализуют. В этой сфере популярными направлениями стали Алматы, Алаколь, Буктырма, Бурабай, Балкаш, Жайсан и др. Данная

тенденция, бесспорно, сохранится в ближайшем будущем», — уверен Роман Плохих.

Как отмечено в государственной Программе развития регионов до 2020 года, огромный туристский потенциал регионов создает предпосылки для развития их экономики. Так, одним из приоритетов государственной поддержки мероприятий по развитию центров экономического роста в регионах Казахстана является развитие инфраструктуры для крупных региональных проектов индустриализации, в том числе в сфере туризма и альтернативных источников энергии.

В свою очередь Казахстан в 2016 году посетили 6,43 млн иностранцев. Количество посетителей по выездному туризму в РК за последние пять лет остается сравнительно стабильным. 82,9% посетивших Казахстан являются гражданами Узбекистана (2,46 млн человек), Российской Федерации (1,59 млн человек) и Кыргызстана (1,35 млн человек). При этом в 2016 году относительно предыдущего года наблюдался рост посетителей из таких стран, как Узбекистан (+162 577 человек), Таджикистан (+48 502 человек), Китай (+5759 человек). При этом сократилось число туристов из Российской Федерации (-59 159 человек), Украины (-23 710 человек), Турции (-16 690 человек), Армении (-11 364 человек).

Причина увеличения количества визитеров из Узбекистана, Таджикистана и Китая в Казахстан становится понятна, если изучить цели их поездок, рассказывает Роман Плохих. До 74,1% поездок связано с частными целями, а 16,9% — с деловыми и профессиональными. Учитывая общеэкономическую ситуацию, можно сказать, что сохраняется тенденция прибытия граждан Узбекистана и Таджикистана с целью получения работы, а граждан Китая — с целью налаживания торговых связей.

Визитеры из РФ, Украины и Армении прибывали преимущественно с деловыми целями. Это отразилось в уменьшении количества прибытий граждан этих стран. Конечно, это не означает, что Казахстан стал для них не интересен в качестве экономического партнера, а указывает на кратковременный переход в режим «консервирования» имеющихся контактов в условиях экономического кризиса. На обоснованность этого объяснения указывает увеличение прибытий граждан Беларуси и Азербайджана, в основном с деловыми и профессиональными целями. Спектр контактов с этими государствами в последние годы постоянно расширялся, что благотворно сказалось на деловой сфере, отметил эксперт.

## КАКИЕ СТРАНЫ ПОСЕТИЛИ КАЗАХСТАНЦЫ В 2016 ГОДУ



**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
СТАРТАПЫ НА БИРЖЕ

08

**БАНКИ И ФИНАНСЫ:**  
СТРАХОВЩИКИ ПОКОРЯТ  
КОСМИЧЕСКИЙ  
ТРАНСПОРТ

09

**ИНДУСТРИЯ:**  
СЛОЖНОСТИ  
КАЗАХСТАНСКОГО  
ЭКСПОРТА

10

**КОЛЕСО:**  
JAC IEV5:  
ЭЛЕКТРОДЗЕН  
ПО-КИТАЙСКИ

11

## Стартапы эпохи криптовалют

### IT-рынок

Организаторы III международного фестиваля TechGarden Fair'17 определяли лучший из более чем 200 стартап-проектов, выполненных казахстанскими разработчиками. Начиная с своей очереди, получили возможность не только представить свои идеи и продукты на суд жюри и ведущих игроков рынка, но и принять участие в мастер-классах, проведенных признанными гуру стартап-индустрии.

**Ирина ТРОФИМОВА**

В рамках официальной церемонии, предшествовавшей битве стартапов, генеральный директор Almaty Tech Garden Санжар Кеттебеков поделился планами относительно развития отрасли в целом и СЭЗ ПИТ, в частности. За последние 18 месяцев, отметил спикер, состав участников СЭЗ ПИТ обновился на 35%. За тот же период получена практически третья часть всей выручки СЭЗ, начиная с ее основания в 2006 году. Рост инвестиций составил 142%, количество наименований производимой на территории ПИТ продукции выросло с 205 до 305. Костяк участников свободной экономической зоны состоит из 81 компании, работающей в сфере IT — это и финтех-компании, и игроки, специализирующиеся на таких направлениях, как интернет вещей, электронная коммерция, образовательные технологии, облачные услуги. «В числе участников СЭЗ ПИТ семь телекоммуникационных компаний, 13 компаний, работающих в сфере электроники. Количество последних уменьшилось, поскольку сегодня все более актуальной становится сервисная модель. Мы являемся оператором 1% от совокупного годового дохода недропользователей, направляемого на НИОКР. На сегодняшний день размер средств, собранных у недропользователей, достиг отметки в 2,8 млрд тенге, и наша основная задача заключается в том, чтобы перенаправить эти деньги на развитие цифровых направлений», — прокомментировал Санжар Кеттебеков.

**Костяк участников СЭЗ ПИТ состоит из 81 компании, работающей в сфере IT**

Сейчас в Алматы сосредоточено более 60% отечественных IT-компаний, так что бывшая столица логичным образом становится центром разработки стартап-проектов и создания инфраструктуры, способствующей их развитию.

Еще одна сфера, в которой фонд планирует помогать казахстанским стартаперам — это доступ к альтернативным источникам финансирования, включая первичное размещение монет криптовалюты, или Initial Coin Offering (ICO). ICO — это новый метод привлечения инвестиций на основе технологии блокчейн, который набирает стремительную популярность во всем мире. Для подготовки участников Startup Kazakhstan к выходу на ICO планируется запуск ICO-инкубатора.

О возможностях и рисках, связанных с модной темой криптовалют и с пока еще не слишком известным механизмом ICO, участникам и гостям TechGarden Fair рассказал директор по инвестициям инвестиционного фонда Altair Capital Management Дмитрий Фирскин. Сегодня, отметил российский эксперт, часто проводят параллели между ICO и IPO. На первый взгляд, такое сравнение правомерно, но на самом деле отличий множество, начиная с того, что IPO проводят крупные компании со стабильной выручкой, состоявшейся историей, а компании, проводящие ICO, зачастую находятся на стадии презентации. По мнению г-на Фирскина, ICO предоставляет маленьким инвесторам уникальную возможность принять участие в финансировании будущих гигантов, дать маленький чек и, возможно, получить небольшую долю в крупной компании. С другой стороны, на рынке ICO появляется много

недобросовестных компаний.

Российский эксперт также рассказал участнику TechGarden Fair, какими критериями руководствуются венчурные фонды при выборе проектов для инвестирования. Очень поучительным с точки зрения расхождений кейсов оказался своеобразный мастер-класс, организованный Александром Мартинкевичем — заместителем директора Парка высоких технологий Минска. Молодым командам, уверен белорусский эксперт, необходимо изначально разрабатывать проекты, ориентированные не только на домашний рынок, но и на рынки других государств, а также понимать, какой продукт и какие функции нужны реальным пользователям. «Число инвесторов, желающих вкладывать средства в IT, достаточно велико, но начинающим предпринимателям, если есть возможность, лучше брать деньги у тех, кто действительно знает, как устроен IT-сектор. В этом случае вместе с финансовыми ресурсами стартапы получают доступ к рынку и к необходимым связям», — уверен г-н Мартинкевич.

Командам, представлявшим свои проекты на суд жюри TechGarden Fair, пока только предстоит искать дорогу к своим пользователям. Впрочем, молодые разработчики показали не только IT-проекты. Команда из КазНУ им. аль-Фараби разработала новую технологию производства углеродного волокна. Еще одна из команд представила технологию изготовления покрытия для солнечных коллекторов из рисовой шелухи. Однако главный приз в размере 500 тыс. тенге получил проект «Бухта.кз», позволяющий самостоятельно и бесплатно заполнять бухгалтерские документы.

## Без барьеров

### Телеком

Трансформация крупнейшего игрока отечественного телекоммуникационного рынка АО «Казхателеком» в мультисервисного оператора сопряжена с развитием доступа населения к широкому спектру услуг, развернутых на базе современных технологий.

**Арман БУРХАНОВ**

Установка на модернизацию телекоммуникационных услуг — от перевода фиксированной связи на «цифру» до запуска широкополосного доступа к интернету в сельской местности — потребовала кардинальных перемен. В рамках стратегии трансформации специалисты «Казхателекома» реализовали десятки проектов, направленных на модернизацию сети телекоммуникаций. С учетом масштабов деятельности компании одной из ключевых задач является обеспечение доступа к одинаково широкому спектру качественных услуг, как для населения крупных городов, так и для казахстанцев, проживающих в селах, удаленных от районных центров.

На сегодняшний день в Казахстане насчитывается свыше 6720 сел, в которых проживает более 7,6 млн человек, а это немногим менее половины населения страны. И во многих населенных пунктах единственным оператором, обеспечивающим их жителям возможность узнать последние новости из интернета или поговорить с близкими по телефону, является «Казхателеком».

Следует отметить, что в политике оператора связи вопросам телефонизации и интернетизации отдаленных регионов всегда уделяли серьезное внимание. В частности, одной из приоритетных целей было обеспечение 100% уровня цифровизации местной телефонной связи и в 2015 году эта задача была выполнена.

По словам Главного технического директора АО «Казхателеком» Александра Лезовко, в рамках работы над проектом построены новые сети, произведена замена аналоговых АТС на цифровое коммутационное оборудование, обеспечено переключение на новое оборудование абонентов, проживающих в городах и селах. На сегодняшний день «Казхателеком» обеспечивает телефонной связью свыше 6500 сел, 6600 сельских населенных пунктов подключены к интернету. За все годы деятель-



ности «Казхателекома» в сельской местности проложено более 8800 километров волоконно-оптического и 77 600 километров медного кабеля. В результате чего интернет доступен ученикам сельских школ, из которых 6000 подключено к услугам широкополосного доступа со скоростью от 256 Кбит/с и выше.

Однако, по словам Александра Лезовко, при всей популярности мобильных технологий найти альтернативу фиксированному интернету непросто. Оптико-волоконный кабель, в отличие от сетей мобильных операторов, предоставляет практически неограниченные возможности по увеличению пропускной способности и обеспечению стабильно высокой скорости интернета даже в часы пиковой нагрузки. Фактор надежности особенно актуален в отдаленных районах, где зачастую трудно обеспечить стабильное качественное покрытие мобильной сети.

Следующим этапом модернизации казахстанских телекоммуникационных сетей в сельской местности является проект «Покрытие ВОЛС сельских населенных пунктов РК с населением от 250 человек», включенный в государственную программу «Цифровой Казахстан — 2020». Главной целью проекта является повышение уровня проникновения современных услуг связи на базе широкополосного доступа в интернет в сельские населенные пункты с численностью жителей свыше 500 человек.

В рамках проекта планируется подключить к услугам широкополосного доступа все районные центры и сельские населенные пункты, а также небольшие поселки, расположенные в пределах 80 километров от райцентров и узлов связи. Строительство инфраструктуры, по замыслу разработчиков проекта, планируется завершить в 2020 году. На сегодняшний день в зоне охвата проекта проживают

2,1 млн человек, расположено 2000 школ, 1700 больниц, 2200 государственных и бюджетных учреждений.

При этом строительство ВОЛС сопряжено с объективными трудностями: необходимость проведения работ в сложных климатических условиях, на значительном удалении от городов или даже райцентров затягивает сроки и увеличивает стоимость строительства. Но в результате осуществления таких проектов услугами широкополосного доступа смогут воспользоваться жители отдаленных сел и поселков с небольшой численностью населения, сотрудники местных исполнительных органов и бюджетных учреждений.

Так, проект позволит увеличить покрытие ВОЛС в сельской местности на 20% и таким образом будет способствовать снижению цифрового неравенства между городом и селом, откроет жителям отдаленных регионов доступ к таким современным ресурсам и сервисам, как e-gov.kz, электронное обучение, телемедицина. В перспективе проект создаст базу для роста ВВП на 2–2,5%, увеличения налоговых поступлений и роста контрольных показателей инфраструктурного, технического и инновационного развития страны, оцениваемых при вхождении в число 30 наиболее конкурентоспособных стран. Большое значение будет иметь и социальная составляющая. Как ожидается, на долю казахстанского содержания придется 80% от общего объема затрат, а это означает, что в ходе реализации проекта по строительству ВОЛС будут созданы новые рабочие места. Кроме того, новые возможности трудоустройства появятся и в смежных областях, в частности, в мобильной связи, добывающей отрасли, электронной коммерции.

## Коммерческая недвижимость: трудные времена

### Аренда

Стоимость аренды в торговых центрах Казахстана в несколько раз выше, чем в странах ЕС. Об этом в эксклюзивном интервью «К» рассказал Андрей Калмыков, управляющий компании Trade Help. Его в глаза и за глаза называют «доктором торгово-развлекательных центров».

**Ирина ЛЕДОВСКИХ**

«За несколько последних лет работы прибавилось», — говорит Андрей Калмыков. — Торговых площадей больше, чем операторов. Если, допустим, дефицит по недвижимости классов «А+», «А» или «Б+» кое-как покрывается (потому что это новые торгово-развлекательные центры, которые строятся взамен старых ТЦ классов «Б», «Б-» и «С»), то малые торговые центры страдают от дефицита продавцов».

Его слова подтверждает директор RFM. Эта компания управляет торгово-развлекательным комплексом «Хан Шатыр», Конгресс-центром, павильоном ЕХРО-2017 и многими ТРЦ в разных городах Казахстана.

«На рынке коммерческой недвижимости всегда есть взлеты и падения. Сейчас множество красивых, больших, интересных торговых центров. Рынок насыщен,

**Аренда коммерческой недвижимости в РК в несколько раз дороже, чем в Европе**

здесь море выгодных предложений от бизнес-центров и многофункциональных торговых центров. Единственная наша проблема заключается в заполнении вакантных площадей. В ТРЦ классов «А» и «А+» по-прежнему есть очереди из арендаторов, но другим ТРЦ становится все тяжелее выживать», — поделилась директор RFM Самал Толенгутова.

Рынок аренды коммерческой недвижимости переживает тяжелые времена сразу по нескольким причинам. Первая из них — отсутствие интереса к Казахстану у крупных торговых операторов. По словам экспертов, на сегодняшний день в стране представлены основные бренды масс-маркета.

«Все внимание сосредоточено на уже существующих брендах, новые бренды на рынок не выйдутся. Дефицит операторов в нашей стране сейчас восполняют российские и турецкие компании. В настоящее время около 30% казахстанских торговых центров заполнены операторами из России. Эти торговые площади стояли бы пустыми без российских компаний. Они динамичны и активны в продажах и организации. Вторые по активности — это турецкие бренды», — подчеркнул управляющий компании Trade Help.

Наша страна не вызывает интереса у крупных иностранных брендов из-за скромной величины среднего чека. Так, по данным Energygrom.kz, физический объем

розничной торговли по итогам августа увеличился всего на 2%. За месяц средний чек, официально проведенный по кассе розничной торговли, составил 44,6 тыс. тенге на одного жителя. Традиционно больше всех на покупки тратили в обеих столицах (средний чек в Алматы — 106,4 тыс. тенге, в Астане — 91,3 тыс. тенге). При этом расходы одного жителя ЮКО в августе равнялись всего 14,9 тыс. тенге, чуть выше сумма в Жамбылской области — 18,6 тыс. тенге.

«В каждой стране своя покупательская способность. Действительно, по сравнению с некоторыми странами у нас покупательская способность ниже, и ниже она из-за двух факторов. Первый — небольшое население страны. Низкая плотность привела к тому, что покупатели сосредоточены в нескольких крупных городах. Вторая причина — это ситуация в экономике. И на нее очень сильно давят внешние факторы», — подчеркнул Андрей Калмыков.

При этом он отметил, что в стоимость среднего чека во всех странах мира включена и арендная плата за товар.

«А стоимость арендной платы у нас до сих пор привязана к доллару, потому что торговые операторы брали кредиты на строительство 3–5 лет назад. И тогда еще не были введены требования по дедолларизации, то есть запреты на займы в долларах», — заявил «доктор торгово-развлекательных центров».

С ним согласилась и Самал То-

ленгутова: «У владельцев ТРЦ большие расходы на содержание этих объектов. К ним стоит прибавить долларовые кредиты и несколько девальваций. Владельцы сейчас не могут себе позволить снизить цены».

Строительство коммерческой недвижимости в Казахстане обходится дорого еще и потому, что в стране дорогая земля.

На 2% увеличился

физический объем розничной торговли по итогам августа. За месяц средний чек, официально проведенный по кассе розничной торговли, составил 44,6 тыс. тенге на одного жителя

«Казахстан — девятая по величине страна в мире, земли здесь очень много. Я не знаю, почему она стоит настолько дорого. Это возможно по одной причине — жадность и желание из земли сделать алмазы», — сделал грустный вывод Андрей Калмыков.

Между тем в странах ЕС ставки за аренду переданы в процент от оборота арендатора. Эта модель наиболее прогрессивна, но на сегодняшний день она применяется лишь в молле «Апорт».

«Это очень хороший опыт и хороший стандарт для Казахстана. Однако в других торговых центрах ставка аренды очень высокая, из-за этого некоторые операторы, при-

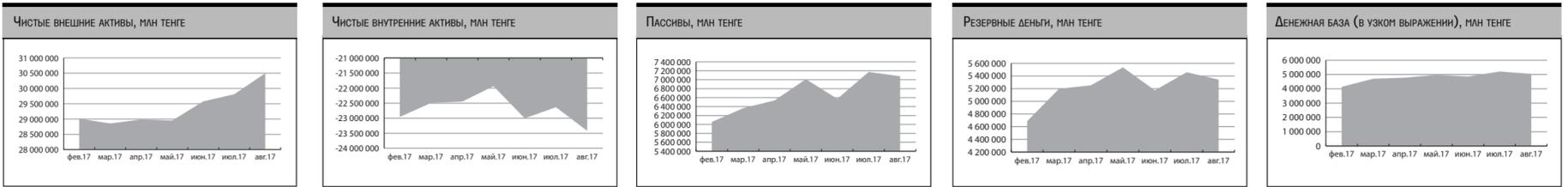
чем якорные операторы, дрожат и готовы прекратить свою деятельность на территории некоторых ТРЦ. Например, стоимость аренды квадратного метра у нас — от \$12 до 20 в месяц. При этом в Европе цена опущена до 5–6 евро за квадрат. Разница практически в три раза», — отметил управляющий компании Trade Help.

В крупных торговых комплексах Астаны цены чуть выше.

«Стоимость везде разная. В «Хан Шатыре» — от \$25 за квадратный метр и выше, в зависимости от расположения того или иного бутика. Это очень большой разбег, и универсальную цену сказать невозможно. Можно быть уверенным в одном — каждый торговый центр выставляет свои цены», — заключила директор RFM.

Никто из участников беседы не решился прогнозировать состояние рынка коммерческой недвижимости в следующем году. Оба спикера подтвердили, что и малым, и большим ТРЦ предстоит искать новые решения для удержания операторов, и от этих решений будет зависеть жизнеспособность торгово-развлекательных центров. От сложной ситуации на рынке может выиграть обычный потребитель. Ведь нам может представиться возможность покупать товары «по европейским ценам», но, с другой стороны, мы можем и проиграть: если большая часть ТРЦ не сможет выжить и объявит себя банкротами, люди лишатся дополнительного выбора товаров.

## БАНКИ И ФИНАНСЫ



## Общая ответственность – полная безответственность

### Дискуссия

Интересную оценку дал в среду председатель мажилиса Нурлан Нигматулин финансовой дисциплине госорганов. На пленарном заседании мажилисмены рассматривали пакет поправок в бюджетное законодательство и обнаружили немало норм, которые вызвали искреннее недоумение.

### Салим САКЕНОВ

На странную норму законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам совершенствования бюджетного законодательства РК» обратил внимание депутат Женсенбай Дуйсенбаев. В действующем законодательстве предусмотрена ответственность первого руководителя госоргана за неосвоение бюджетных средств или недостижение результатов утвержденных программ. «В законопроекте указано, что ответственность переносится на руководителя бюджетной программы, который будет назначаться приказом министра. То есть ответственность снимается с первого руководителя?» – удивился мажилисмен.

«Ответственность с первого руководителя не снимается», – поспешил заверить всех министр национальной экономики Тимур Сулейменов. Он объяснил, что первый руководитель несет ответственность не только за бюджет, а гораздо больше – «по социальным, общественным, экономическим, финансовым и другим показателям». «Ежегодно готовится отчет, он направляется в администрацию президента, и администрация президента делает оценку госоргана, и оценивается именно первый руководитель. Поэтому ответственность от первого руководителя не уходит», – заверил министр. И добавил: «У нас ответственность есть общая, за достижение всех результатов, которые государство на нас налагает». И эта фраза оказалась для министра фатальной.

«Когда ответственность общая, это значит полная безответственность», – возмутился председатель мажилиса Нурлан Нигматулин. – Я простонародно вам объясню: сейчас в законодательстве первый руководитель отвечает. Так ставил задачу и глава государства. Аким области, министр отвечает за вверенный госорган по освоению государственных средств. Сейчас вы переводите это на руководителя бюджетной программы».

Министр в замешательстве попытался что-то объяснить, но в итоге сказал: «Мы готовы этот вопрос рассмотреть».

«Я вас так понимаю, что вы согласны оставить первого руководителя госоргана? Так, да?» – дотошно уточнил г-н Нигматулин.

«Как орган-разработчик (законопроекта), у меня по этому поводу здесь нет возражений», – подтвердил министр.

Не менее бурная дискуссия развернулась и при обсуждении предложенной правительством нормы, согласно которой займы квазигосударственного сектора должны согласовываться с уполномоченным органом по государственному планированию в лице Министерства национальной экономики.

«На нас очень внимательно смотрят рейтинговые агентства, и сейчас у нас по всем трем агентствам мировым инвестиционный рейтинг. Это позволяет не столько государству, мы внешние займы за рубежом практически не привлекаем, сколько нашим субъектам пользоваться инвестиционным рейтингом Казахстана и привлекать займы под дешевую ставку. Поэтому работа с рейтинговыми агентствами очень важна. И во многих случаях и агентства и кредиторы пытаются распространить займы квазигосударственного сектора, включить их в состав государственного долга. Они говорят: вы даете гарантию, соответственно, вы должны включать это в объем государственного долга. Таким образом, это ухудшает наш рейтинг и снижает общую экономическую картину по нашей стране. Для того чтобы не создавать таких ярых выраженных предосудительных, чтобы у рейтинговых агентств и кредиторов не создавалось (мнение. – «Къ»), что мы даем гарантию

правительства, мы предлагали этот инструмент сделать», – объяснил Тимур Сулейменов.

«Мне кажется, предлагаемая вами редакция не соответствует установкам президента по контролю за бюджетом, – вновь возмутился председатель палаты. – Вы грамотный министр, министр, у которого хорошо сложилась работа с депутатским корпусом, я вас попрошу, Тимур Муратович, поработать и до второго чтения привести все в соответствие с установками главы государства по контролю за бюджетом в области государственных займов. Договорись?» Глава Минэкономики согласился. А председатель мажилиса пояснил, как он видит систему контроля за привлечением займов: «Да, ваше министерство могло быть рабочим органом, наверное, нужно создавать межведомственную комиссию. Потому что, как правило, заем – это перекресток многих госорганов, интересов и решений. Возглавить (комиссию) минимум на уровне вице-премьера. Потому что это очень ответственно. Вы посмотрите, в любом частном банке, когда дают кредит или берут внешний заем, проходит обсуждение минимум на кредитном комитете. А здесь от имени государства берутся деньги, за которые в будущем рассчитываться придется, может быть, не одному поколению», – подчеркнул г-н Нигматулин.

В итоге законопроект депутаты все же одобрили в первом чтении. Но ко второму чтению обещали существенно переработать все спорные моменты, четко прописать ответственность правительства и за выдаваемые госгарантии под займы, и за освоение бюджетных средств.

«Нам не нужно бездумное освоение ради освоения», – объяснил г-н Нигматулин позицию депутатов. – Нам важен конкретный результат – это строительство школ, больниц, дорог. Только так можно выполнить установку главы государства об эффективном использовании бюджетных средств, для того чтобы они работали на развитие экономики, на создание новых рабочих мест, на реализацию всех государственных программ».

## Стартапы на бирже



Е. Мухамеджанов: «Первый год мы не будем включать монетизацию, поскольку сейчас необходимо выстроить среду, ее пока еще нет». Фото: Офелия ЖАКАЕВА

### КАСЕ

У стартаперов и инвесторов в 2018 году появится диалоговая площадка, организованная Казахстанской фондовой биржей. Как она будет работать, рассказал управляющий директором по маркетингу и коммуникациям KASE Евгений Мухамеджанов.

### Анна ШАПОВАЛОВА

– Евгений, расскажите, зачем нужна такая площадка?

– Сегодня мы презентуем стартап-площадку. Эта инициатива, для того чтобы создать единое место, в котором будут соблюдены принципы прозрачности, которые у Казахстанской фондовой биржи были на первом месте. Да, у нас есть стартапы и различные проекты, но невозможно за один день отсмотреть все те стартапы, которые существуют, или увидеть тот единый информационный кластер, который существует. Мы хотим, чтобы такое место появилось.

– Каковы условия нахождения на площадке для стартапов?

– Через месяц-два начнется работа с проектами. Начнем получать от них информацию, стандартизировать, упаковывать, чтобы к началу запуска у нас вся база была в удобном для инвесторов виде. Мы постараемся исключить всех тех, кто не представляет интереса для инвесторов, всех тех, кто приходит за грантами, не имея за плечами бизнес-концепции. В первую очередь будем допускать только тех, у кого зарегистрировано ТОО или АО. Для самих стартапов у нас будет два подхода: либо вы приходите к нам через партнеров, аккредитованные нами бизнес-инкубаторы, либо вы можете прийти напрямую, но тогда с вами будет

работать совет экспертов, который создается внутри фондовой биржи, и они будут решать, допускать или нет стартап.

– Как планируете работать с краудфандинговыми платформами?

– На самом деле краудфандинг краудфандингу рознь. Сейчас у нас в Казахстане за краудфандингом приходят социальные проекты, но есть и коммерческие. Здесь вопрос исключительно в объемах. Если это проект, который хочет привлечь какие-то интересные деньги на краудфандинге и решает этим свои базовые потребности, но он тем не менее видит, как может масштабироваться, и может доказать это инвестору, то такие проекты мы готовы принимать на нашу площадку и работать с краудфандинговыми площадками как с партнерами, которые могут дать экспертную оценку проекту и подтвердить готовность и возможность масштабирования.

Очень много проектов приходит интереса ради или потому что хочется денег, нет какого-то понимания, что есть рынок. Исследования... Или даже и не пахло. Люди приходят с проектом, услышав, что такой есть где-то в Америке, а то, что у нас рынок совершенно другой, никто и не пытается изучить.

– Инвесторы тоже будут проходить процедуру отбора?

– Мы не можем позволить себе такой уровень аккредитации, какой он на развитых рынках. Потому что у нас инвесторы находятся не на том уровне понимания инвестиций. Мы условно называем их «инвесторы», хотя на самом деле это просто люди с деньгами. Поэтому на начальном этапе будут, скорее всего, мягкие условия, но при этом уже в дальнейшем, в ходе работы и в процессе взаимодействия, мы будем отсеивать тех, кто не совсем правильно позиционирует себя на рынке и не совсем верные действия

совершает. Базовые требования мы все равно предъявим, чтобы он хотя бы мог подтвердить источники дохода.

– Уже известны интересные для инвесторов сферы?

– Потенциальным инвесторам интересны два сегмента: сельское хозяйство, в том числе и зарубежным инвесторам, и ИТ. При этом есть много хороших проектов в образовании, которыми инвесторы интересуются и вкладывают деньги.

– Чем проект интересен для KASE?

– Мы понимаем, что в этом проекте мы не заработаем больших денег. В нашей модели есть монетизация – правда, она очень отложена, и первый год мы никакими оплатными денег не предусматриваем. Основные источники заработка подобных платформ в мире – это аккредитация инвесторов. Она в мире платная. Она нужна еще и для того, чтобы отсеять неплатежеспособных, а регистрирующихся только для просмотра. Кроме того, у нас в дальнейшем будет определенный процент от сделки, которая происходит по итогам размещения. Это для нас интересно с двух сторон: с одной – деньги, а с другой – если мы отсюда будем зарабатывать, то, соответственно, будем вкладывать максимальные усилия, чтобы эти сделки совершались. Тогда будет интересно и нам, и тем, кто участвует на площадке. Но первый год мы не будем включать монетизацию, поскольку сейчас необходимо выстроить среду, ее пока еще нет.

Идея создания такой площадки уже продолжительное время обсуждается с сообществом бизнес-инкубаторов, изучен международный опыт.

С 2015 года биржа изучала опыт других бирж по созданию стартап-площадок и проводила оценку потенциала данного рынка в Республике Казахстан.

## Почему растет доля токсичных кредитов?

### Сложный вопрос

Судный портфель БВУ РК за август 2017 года увеличился на 246 млрд тенге, месяцем ранее он уменьшился сразу на 2 трлн тенге. При этом, по данным агентства Ranking.kz, доля токсичных кредитов в год выросла с 8 до 13%. О том, что происходит на банковском рынке, рассказал «Къ» генеральный директор SAS Казахстан Андрей Суставов.



А. Суставов: «Учитывая, что объем просроченных кредитов в Казахстане вырос в 1,5 раза, я бы ожидал очередных административных мер от Нацбанка РК»

### Мадия ТОРЕБАЕВА

– Андрей, объем просроченных кредитов свыше 90 дней в казахстанских БВУ к концу августа 2017 года показал годовой рост на 34,0% (445,6 млрд), до 1,8 трлн тенге. С вашей точки зрения, в чем причина?

– Проблема токсичных кредитов всегда стояла в Казахстане достаточно остро, и поэтому Нацбанк РК в последние годы стал уделять ей пристальное внимание, принимая меры для снижения их объема. Однако важно понимать, что в основном эти действия носили стабилизирующий характер: их целью было снизить уровень просроченных задолженностей в конкретной рыночной ситуации. Поэтому меры были скорее искусственными – реструктуризация, передача плохих долгов дочерним структурам, оптимизация отчетности и т. п. При этом системная работа с рисками в большинстве БВУ остается на достаточно низком уровне. Результат такого подхода мы видим сейчас: когда временные меры исчерпали свой эффект, процент проблемных кредитов резко пошел вверх. Кроме того, в начале сентября 2017 года руководители Нацбанка РК признали, что отчетность казахстанских банков о неработающих кредитах не соответствует реальному положению дел – цифры занижаются, и регулятор ничего не может с этим сделать. Поэтому новости об

улучшении качества судного портфеля в различных банках за прошлые месяцы следует рассматривать через эту призму. Иными словами, я бы не рассматривал ситуацию на рынке как некий сенсационный обвал, несмотря на громкие заголовки, – это закономерность, связанная с отсутствием системной работы с рисками.

– Наблюдается ли аналогичная ситуация в России?

– Смотря что понимать под аналогичной ситуацией. Если речь идет об объеме просроченных кредитов, то в России он относительно вы-

сок, а если о его росте, то в России наблюдается обратная ситуация: в течение всего года цифры идут вниз. Так, согласно данным ЦБ, объем кредитов с просроченными платежами свыше 90 дней снизился за год в абсолютном выражении на 11%. Доля ссуд с просроченными платежами в августе по сравнению с соответствующим периодом прошлого года сократилась с 10,6 до 8,7%. При этом важно понимать, что политика Центробанка РФ в этом вопросе отличается от подхода Нацбанка РК: в России не проводилась такая мощная зачистка кредитных портфелей. В целом банковский рынок России я бы назвал более стабильным, но эта стабильность связана с затяжной стагнацией, поэтому в отличие от Казахстана нет причин ожидать резких изменений ни в худшую, ни в лучшую сторону.

– Какой прогноз в ближайшей перспективе по Казахстану?

– Учитывая, что объем просроченных кредитов в Казахстане вырос в 1,5 раза, я бы ожидал очередных административных мер от Нацбанка РК и возврата банков к крайне консервативной политике в выдаче кредитов. Что касается эффекта, скорее всего, ситуация повторится – доля проблемных кредитов снизится на какое-то время, а затем опять последует рост. Однако обнадеживает тот факт, что и Нацбанк, и сами банки уже видят, что сиюминутные меры дают сиюминутный эффект, что для долговременного решения необходимо внедрять системный подход в работе с рисками и необходимыми инструментами, которые позволят сформировать здоровый аппетит к риску. У банка есть возможность с помощью математической статистики рассчитать вероятность того, что кредит не будет возвращен, и действовать соответственно – например, снизить сумму, предложить более высокий процент, оформить страховку или просто отказать в выдаче. И без таких расчетов оздоровить ситуацию в целом, на мой взгляд, невозможно.

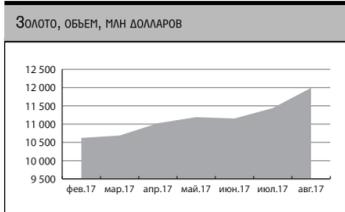
www.investinalmaty.org

# INTERNATIONAL INVESTMENT FORUM

Almaty INVEST 2017

Ritz Carlton Almaty

## 5.10.2017



# Страховщики покорят космический транспорт



По словам Олега Ханина, раньше эти риски страховались в части авиационного страхования, но со временем сформировались в отдельную отрасль

## Новшество

Страховой рынок расширил классы страхования и снизил темпы роста, об этом в рамках встречи «Будущее страхового рынка РК: онлайн vs офлайн» поделилось руководство страховой компании «Коммекс-Өмір». Кроме этого в следующем году, возможно, будут пересмотрены тарифы и начнет полноценно работать онлайн-страхование.

Ольга КУДРЯШОВА

Об изменениях на страховом рынке рассказал председатель правления страховой компании «Коммекс-Өмір» Олег Ханин. Так, в Казахстане вводятся два новых класса страхования, это страхование космических объектов и страхование ГПО владельцев космических объектов. Г-н Ханин пояснил, что раньше эти риски страховались в части авиационного страхования, но со временем сформировались в отдельную отрасль. Необходимость создания возникла в связи со случаями падения спутников связи, неудачных стартов и т. д. При этом страховым компаниям будет необходимо получать отдельную лицензию для страхования новых классов.

Он напомнил, что с 1 июля успешно состоялась передача Единой страховой базы данных (ЕСБД) от Актуарного статистического бюро в АО «Государственное кредитное бюро» (ГКБ), несмотря на ожидаемые риски. «Мы все переживали, как этот процесс пройдет, потому что была угроза остановки рынка вообще по выписке полисов ГПО ВТС», – пояснил спикер. Г-н Ханин также отметил несколько примечательных изменений, которые будут внесены в законодательство по вопросам страхования. Среди них введение понятия «страховой интерес» и уточнение понятия «страховой случай», что должно простимулировать страховые компании не заключать сомнительные сделки.

Кроме этого в договорах страхования будут раскрываться данные страховых агентов. Таким образом, клиент будет уведомлен о том, что при заключении договора оказывается агентская помощь.

«Некоторые страховые компании пользовались тем, что фиктивные страховые агенты не помогали на самом деле при заключении договора, но получали вознаграждение», – пояснил спикер. Появится запрет на страхование сделок по лотереям, пари, участию в играх и т. д. Положительная новость для работодателей и работников в части добровольного медицинского страхования. По словам г-на Ханина, в Налоговый кодекс планируется внести изменения, согласно которым у физических лиц не будут облагаться страховые премии, за которые работодатель заплатил страховой компании по добровольному медицинскому страхованию. В настоящее время этот вид облагается 10% ИПН. «Это не есть доход физического лица, это просто плата за страхование», – пояснил г-н Ханин.

Что касается показателей премий страхового рынка, то за 8 месяцев текущего года отмечен незначительный рост в 6,4%. «Это удивительная цифра, потому что страховой рынок рос всегда хорошо», – посетовал спикер. Однако в целом рынок показывает стабильную динамику к прошлому году. Он отметил, что рост ГПО ВТС составил лишь 0,5%. По словам спикера, такого низкого показателя класс не показывал никогда. Страховые выплаты в совокупности по страховому рынку составили 58,6 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом 2016 года снижение составило 7,9%.

«Выплаты по страховому рынку упали в основном за счет имущественного страхования, потому что в прошлом году рынок выплатил на 30% больше, чем в этом», – отметил он. Из положительных моментов по показателям страхового рынка, которые назвал спикер, рост среднего размера страховой выплаты ГПО ВТС с 333 729 до 338 023 тенге, по автокаско – с 426 042 до 483 136 тенге.

Первый заместитель председателя правления страховой компании

«Коммекс-Өмір» Владимир Акенетев отметил, что болевой точкой рынка сейчас является пересмотр тарифов, который не означает их обязательного повышения. «Необходимость назрела уже давно, последний раз тарифы мы принимали в 2007 году, проводились приблизительные актуарные расчеты, потому что не было статистики», – пояснил спикер.

Текущие тарифы, по мнению спикера, перестали быть справедливыми, поскольку за 10 лет обновились автомобильный парк и выросла ответственность страховых компаний.

Самая низкая стоимость полисов на сегодняшний день в Жамбылской и Шымкентской областях, в Алматы коэффициент в 3 раза выше. Тем не менее автомобили из областей, находящиеся в Алматы, продолжают платить более низкую стоимость. Таким образом, одна группа авто владельцев платит за другую группу авто владельцев, которая отличается большей аварийностью.

Спикер назвал некоторые обсуждаемые предложения для установок тарифа. Это просчет убыточности и ее распределение по всему рынку независимо от города либо учет количества нарушений правил движения при установлении коэффициента «бонус-малус». Он добавил, что к детальным обсуждениям компания приступит после просчета рынка актуариями, ожидается, что вопрос будет рассматриваться уже в следующем году.

Также предполагается, что в 2018 году появится новая разновидность отрасли – онлайн-страхование. В настоящее время продажи через интернет-сайты страховщиков составляют порядка 3–5% от общего объема страховых премий. Однако даже при онлайн-покупке клиент получает бумажную форму договора, поэтому полноценный процесс покупки полиса онлайн назвать нельзя.

«Для страховщиков онлайн-страхование – это хорошая возможность для дальнейшего развития своих информационных систем и перехода достаточно консервативной отрасли на новый технологический уровень», – заключили в компании.

# Нефтяники экономят

Нефтедобывающие и сервисные компании ищут пути оптимизации производства

## КIOGE 2017

На юбилейной, 25-й Казахстанской международной конференции «Нефть и газ», проходящей в рамках выставки KIOGE 2017, представители нефтегазового сектора говорили не только о достижениях в отрасли, но и о новом тренде – экономии, оптимизации производства. Для этого приходится применять и привлекать в ущерб экономике страны иностранные технологии, позволяющие оптимизировать затраты на добычу. Более того, отечественные сырьевые планируют применять и новые технологии, позволяющие оптимизировать затраты на добычу попутного газа и генерацию электроэнергии.

## Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Выступая на панельной сессии «Добывающий сектор нефтегазовой отрасли РК», генеральный директор в России и странах СНГ Европейской ассоциации геологической науки (EAGE) Михаил Новиков констатировал, что сейчас геологи и геофизики переживают непростые времена, поскольку главные их заказчики в лице нефтедобывающих компаний испытывают серьезные финансовые трудности, связанные с падением мировых цен на нефть. Свои расходы нефтяные компании начали минимизировать в первую очередь за счет сокращения разведки новых месторождений. Кризис создал у нефтедобытчиков иллюзию, что нефти на самом деле стало слишком много и им впору продавать по сходной цене то, что добывается на уже разведанных и эксплуатируемых месторождениях. А новые запасы неизвестно, когда потребуются. Но этот период неизбежен. И тогда вновь вспомнят о тех, кто стоит в начале технологической цепочки по разведке и освоению нефти. Поэтому данную паузу обязательно следует использовать для того, чтобы технологически подготовиться к следующему повышению спроса на геологическую науку.

Его оптимизм был подкреплен словами старшего аналитика HIS Markit Дины Шолк (Dena Sholk), которая озвучила прогнозы компании, согласно которым при снижении доступности инвестресурсов добывающие компании начали экономить на геологоразведке. А это, в свою очередь, станет в перспективе причиной мощного дефицита. «Доступность капитала для добывающих компаний на суше потребовала производственной эффективности», – говорит эксперт. – Падающие цены на нефть заставили производителей снижать цены, снижать затраты на рабочую силу и материалы. Добывающий сектор на море пострадал больше всего. Индекс IHS за 2014–2016 годы упал на 29%. На глубоководье – на 42%, а на суше – на 17%. Эти индексы указывают, что используются не долгосрочные, а краткосрочные инвестиции. Также нет особых работ на новых участках, требующих длительного освоения. Спрос будет расти на 1,12 млн баррелей с 2016 по 2025 год на фоне падения мировой добычи от 2 до 4%. Это 23 млн баррелей в 2016 году и 43 млн баррелей дефицита в 2040 году. Поставщику нужно будет найти широкий спектр предложений. В условиях того, что снижаются затраты на геологоразведку, будет большая конкуренция за инвестиции в апстрим».

В свою очередь представитель компании АО «Эмбаунайгаз» наметил для себя целый ряд новых направлений, позволяющих оптимизировать работу на старых месторождениях. В частности, председатель правления АО «Эмбаунайгаз» Аунар Жаксыбеков пояснил: «Наша компания, как и все другие нефтегазовые компании в мире, в последние годы столкнулась с целым рядом вызовов, обусловленных резким снижением мировых цен на нефть в 2014 году и продолжающейся по сей день высокой волатильностью, вызванной такими факторами, как замедление мирового спроса на энергоносители, сланцевая революция, активным развитием производства возобновляемых источников энергии и других. При этом нашей компании необходимо реагировать



Нефтяные компании начали минимизировать расходы в первую очередь за счет сокращения разведки новых месторождений. Фото: Олег СПИВАК

и на внутренние факторы, такие как рост себестоимости добычи на зрелых месторождениях, повышенная социальная ответственность, ухудшающаяся структура запасов. Для ответа на эти вызовы компания проводит большую работу по различным направлениям деятельности и перспективным планам, большая часть из которых реализуется в виде конкретных проектов».

По словам президента Казахстанского общества нефтяников-геологов Балтабека Куандықова, компания стабильно добывает нефть последние 20–25 лет на уровне больше 2–2,5 млн тонн в год: «Если 95 лет компания добывала нефть из надцелевой толщи, из месторождений, которые находятся на глубине 1–2 тыс. метров, то сейчас она впервые хочет идти на подцелевые структуры в районе Тенгиза и в других регионах в междуречье Урала и Волги. И в этой компании практически впервые на старых месторождениях применяется новый подход – цифровые технологии».

Между тем наиболее остро сегодня перед компанией стоит проблема истощения запасов. Так, из 41 месторождения, состоящего сегодня на балансе компании, 9 находятся в консервации в связи с выработанностью. Большая часть остальных месторождений работает с высокой степенью обводненности. Несмотря на то что компания в последние годы обеспечивает стабильную добычу нефти, остро стоит вопрос необходимости открытия новых месторождений, оптимизации затрат производства и пересмотра внутренних процессов.

Деятельность АО «Эмбаунайгаз» по усовершенствованию рабочих процессов касается новых технологий. Так, в настоящее время реализован проект по строительству установки по комплексной подготовке нефтяного газа Провинской группы месторождений с мощностью 150 млн куб. м в год. На установке производится товарный газ, товарная гранулированная сера, газовый конденсат. Товарный газ транспортируется по промысловому газопроводу УКПГ-ГСП «Толкын» в систему магистрального газопровода Средняя Азия – Центр. Стабильный газовый конденсат используется для собственных нужд, а гранулированная товарная сера будет реализовываться на внутреннем и внешних рынках.

Также планируется реализация проекта с компанией Comcraft GTL по строительству мини-завода, предназначенного для преобразования природного газа в синтетические базовые масла, синтетическое дизельное топливо и нефть. Реализация данного про-

екта позволит компании внедрить новые технологии утилизации газа на объектах промысла, получить дополнительные финансовые потоки от продажи товарной продукции завода.

Газопоршневые электростанции – это еще один крупный инвестиционный проект. В настоящее время компания, располагая собственным подготовленным газом, вынуждена закупать электроэнергию у монополиста по высоким тарифам, что негативно отражается на себестоимости добываемой нефти.

На 29% упал индекс IHS за 2014–2016 годы. Добывающий сектор на море пострадал больше всего. На глубоководье – на 42%, а на суше – на 17%. Падающие цены на нефть заставили производителей снижать цены, снижать затраты на рабочую силу и материалы

Реализация проекта «Цифровое месторождение» началась в октябре 2015 года. Технология цифрового месторождения предполагает установку на всех этапах добычи нефти оборудования, которое снимает параметры в онлайн-режиме и передает их в диспетчерскую, где оператор сможет оперативно принимать решения. В рамках проекта «Интеллектуальное месторождение» на месторождении Уз был получен эффект в виде дополнительной добычи за счет оптимизации режима работы скважинного оборудования и увеличения коэффициента эксплуатации скважин. Проект позволил повысить энергоэффективность более чем на 20%. Также существенно снизились затраты на ремонт скважин. В 2017 году запланировано расширение тиражирования системы «Интеллектуальное месторождение» на четырех месторождениях Провинской группы. Также в этом году в рамках группы компаний АО «РД «КазМунайГаз» проект «Цифровое месторождение» тиражируется на месторождении Акшабулак (ТОО «СП «Казгермунай»). В следующем году запланирован тираж на месторождениях Узень и Каражанбас. В сентябре этого года проект был представлен председателем правления национальной компании «КазМунайГаз» Сауатом Мынбаевым главе государства на выставке «Цифровой Казахстан».

## Құрметті кәсіпкерлер, «Іскерлік байланыстар» құралының қатысушылары!

«Атамекен» ҚР ҰКП сіздерді «Іскерлік байланыстар» жобасының екінші сатысына өту үшін конкурсқа шақырады.

Құжаттарды 2014–2017 жылдары аралығындағы, сонымен қатар «Топ-менеджмент» бағдарламасының қатысушылары тапсыра алады.

Құжаттар 2017 жылдың 3 қарашасына дейін қабылданады. Конкурс қарашаның 4 мен 10 аралығында Алматы және Астана қалаларында өтеді.

Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

## Уважаемые предприниматели, участники инструмента «Деловые связи»!

НПП РК «Атамекен» приглашает вас принять участие в конкурсном отборе проекта «Деловые связи» на второй этап обучения.

Документы на участие могут подать участники первого этапа 2014–2017 гг., также участники программы «Топ-менеджмент».

Документы принимаются до 3 ноября 2017 года. Конкурсный отбор пройдет с 4 по 10 декабря в городах Алматы и Астана.

За дополнительной информацией обращайтесь в Региональные палаты предпринимателей либо в Центры поддержки предпринимателей.

**ЖАҢА РЕЙСТЕРДІҢ АШЫЛУЫНА ОРАЙ ПАЙДАЛЫ ҰСЫНЫСТАР!**  
**ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В ЧЕСТЬ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ РЕЙСОВ!**

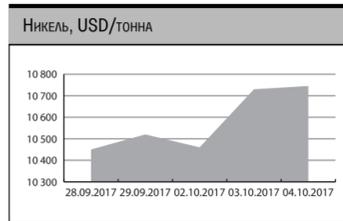
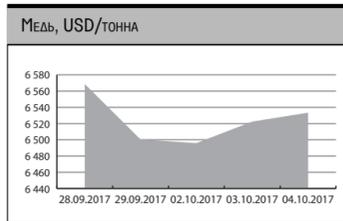
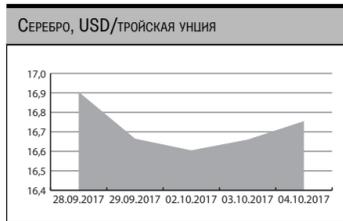
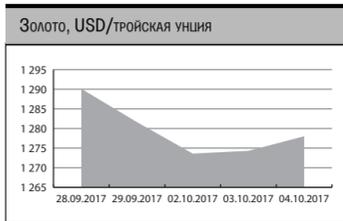
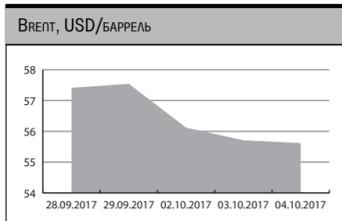
**АСТАНА – ЕРЕВАН**  
**АСТАНА – МИНЕРАЛДЫ СУЛАР**  
**АҚТАУ – КУТАИСИ**

**Жайлы ұшыңыз, көбірек үнемдеңіз!**  
**Летайте удобнее, экономьте больше!**

22 300 ТЕНГЕДЕН БАСТАП  
 ТЕК 28 МАМЫРҒА ДЕЙІН!  
 ТОЛЬКО ДО 28 МАЯ!

+7 7252 99 88 80  
 SKAT.KZ

## ИНДУСТРИЯ



## Казахстан продолжает сжигать деньги



По подсчетам Всемирного банка, в прошлом году Казахстан сжег на факелах на около 2,7 млрд кубометров попутного нефтяного газа

### Переработка

Несмотря на видимые успехи в снижении объемов сжигаемого в Казахстане попутного нефтяного газа, эксперты считают, что они все еще велики. Для решения проблемы специалисты предлагают перерабатывать газ в товарные продукты, а также совершенствовать государственную политику его утилизации, что в целом соответствует Государственной программе индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы.

Элина ГРИНШТЕЙН

Ежегодно, сжигая на факелах попутный нефтяной газ (ПНГ), Казахстан сжигает более 100 млн долларов. Такую цифру в рамках своего выступления на Казахстанской нефтегазовой торгово-транспортной конференции озвучил заместитель руководителя компании «Северхим» Евгений Пущик, инженер, обладатель нескольких патентов и автор научных публикаций на тему нефти, бензина и этанола.

«Тема утилизации попутного газа очень интересна и довольно сложна. Общее количество газа, который сжигается в мире, составляет более 140 млрд кубических метров ежегодно. Это приблизительно 20 тыс. факелов, со спутника это хорошо видно. И, к сожалению, на этом фоне не очень хорошо выглядит Казахстан», — сказал г-н Пущик.

### Миллиард долл!

По данным Всемирного банка, Казахстан в списке стран, сжигающих ПНГ, по итогам 2016 года находится на 14 месте по объемам. Всего за прошлый год, по подсчетам международной финансовой организации, в Республике на факелах было сожжено порядка 2,7 млрд кубометров газа. Немного радует тот факт, что в 2015 году Казахстан занимал 11 место с 3,7 млрд кубометров сжигаемого ПНГ.

Министерство энергетики РК, как заметил г-н Пущик, озвучивает другие цифры — около 900 млн куб. газа, сжигаемого ежегодно. А по данным Информационно-аналитического центра нефти и газа РК, в прошлом году на факелах сжигалось чуть более 1 млрд кубометров — 2,2% от общего объема добычи попутного газа в стране, который составил 46 млрд кубометров.

При этом, судя по открытым данным Управления геологии и углеводородного сырья Комитета геологии и недропользования, в 2016 году было согласовано 23 разрешения на сжигание попутного и (или) природного газа в факелах, а также согласовано 114 программ развития переработки попутного газа.

### Без реформ — никуда

Евгений Пущик, в свою очередь, выражает сомнение в том, что большинство данных программ на самом деле приносит ощутимый эффект.

«Проблема в том, что, во-первых, в Казахстане нет государственной политики утилизации попутного нефтяного газа. Все, что рассказывают наши друзья, партнеры, чиновники — это только на словах

Сегодня из общего потока попутного газа в Казахстане компании «Тенгизшевройл» и «Карагаганак Петролеум Оперейтинг» львиную долю закачивают в скважины — это примерно 13 млрд кубов. 5-6 млрд кубометров перерабатывается на газоперерабатывающих заводах. А 2,7 млрд кубов горят. А из этого газа, который горит, можно производить товарные продукты», — заявил эксперт.

К слову, в Ассоциации KAZENERGY также считают, что в РК необходимо провести реформу регулирования порядка сжигания ПНГ на факелах, основываясь на международном опыте, в частности, на опыте США (месторождение Bakken) и России.

### Два кита обратной зачки

Что касается упомянутых выше Евгением Пущиком компаний, необходимо добавить, что именно на них приходится львиная доля добычи в РК природного газа — 34% добывает «Тенгизшевройл», 39% — «Карагаганак Петролеум Оперейтинг».

При этом в 2008 году консорциум «Тенгизшевройл» завершил проект заправки сырого газа, а в конце 2009 года — четырехлетний проект утилизации ПНГ, который, как заявляют в компании, позволил полностью прекратить рутинное сжигание газа на факелах. Стоимость данного проекта составила \$258 млн. В настоящее время компания, как сообщается на ее сайте, утилизирует более 98% газа. Вместе с тем в Национальном энергетическом докладе говорится, что в 2016 году при валовой добыче газа в 15,1 млрд м<sup>3</sup> в год компания «ТШО» закачивала обратно в пласт около 52% (или 7,8 млрд м<sup>3</sup>) природного газа.

Что же касается компании «Карагаганак Петролеум Оперейтинг» (КПО), то на ее официальном сайте есть данные лишь за 2015 год. В соответствии с ними, в 2015 году общий объем факельного сжигания газа составил 0,15% от общего объема добытого КПО газа или 0,88 тонн на тысячу тонн добытого сырья. Соответственно, показатель утилизации газа КПО составил 99,85%. Для сравнения, целевой показатель, утвержденный контролирующими органами РК в рамках Программы развития переработки попутного газа на 2015 год, составлял 99,6%.

Касательно валового объема добычи газа компаниями «КПО», в Ассоциации KAZENERGY отметили, что в 2016 году он составил 17,7 млрд м<sup>3</sup>.

### А у нас в поселке газ

Возвращаясь к идее переработки попутного газа, можно вспомнить о казахстанской нефтяной компании «Эмбаунайгаз», которая этим летом заявила о своей готовности полностью сократить объемы сжигаемого ею ПНГ за счет его переработки.

В данной компании ввели в строй установку комплексной подготовки ПНГ, которая, как заявляли сотрудники «Эмбаунайгаз», является уникальной не только для Казахстана, но и для всего СНГ. За счет данной установки в компании смогли получать товарную серу, а также товарный газ стандарта ГОСТ 5542-87 «Газ для коммунально-бытовых и промышленных предприятий», который используется для технологических нужд собственных промыслов, а его излишки реализуются населению

Исатайского, Макатского и Кзыл-Кугинского районов через систему АО «КазТрансГазАймак». Компании инновации обошлись в 35 млрд тенге (около \$112 млн по курсу на первое июня 2017 года).

Между тем, согласно планам, прописанным в Государственной программе индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы, в период реализации Программы государство сконцентрируется на развитии и сбалансированной поддержке не менее шести пилотных территориальных кластеров и одного национального кластера по добыче и переработке нефти и газа, нефтегазохимии, связанных с ними машиностроения и сервисных услуг для нефтегазовой промышленности. Роль предприятий заключается в участии в разработке заявки для участия в конкурсном отборе территориальных кластеров, а также разработке и реализации планов работы по развитию территориальных кластеров.

Вместе с тем, как заметил Евгений Пущик, проблема газификации регионов в Казахстане стоит достаточно остро. Решить ее эксперт предлагает за счет переработки ПНГ в компримированный природный газ. Кроме того, сера и товарный газ — отнюдь не единственные продукты, которые можно производить из ПНГ.

«Логистика, перевозка рентабельны в пределах 200 км. То есть, попутный газ можно утилизировать, пустить на производство метанола, СПБТ (смесь пропана и бутана технических). — «Къ», можно компримировать и в машинах развозить потребителям», — предлагает эксперт.

### Цена инноваций

По его расчетам, это может принести производителям неплохой дополнительный доход. К примеру, при цене газа в \$40 за 1000 м<sup>3</sup> себестоимость одной тонны метанола составит \$55. При этом на 15 июня 2017 года цена одной тонны метанола в Европе составляла \$355, в США — \$386, в Азии — \$330. По прогнозам экспертов, к 2020 году потребление метанола в Казахстане составит 100 тыс. тонн в год.

Себестоимость одной тонны СПБТ при аналогичных условиях составит \$48, в то время как на 15 июня цена одной тонны СПБТ казахстанского производства варьировалась от \$420 до \$610.

Что касается финансовой стороны вопроса, то компаниям, решившим построить установку предварительной подготовки газа, по расчетам Евгения Пущика может стоить до \$40 млн. Ориентировочный срок окупаемости составляет до пяти лет, а срок существования проекта от начала финансирования до начала получения товарной продукции — 18 месяцев.

Для сравнения, в компании ТОО Synergy Astana заявляют, что строительство в Казахстане завода по переработке ПНГ может обойтись примерно в \$300 млн. В заключение напомним, что в 2015 году Казахстан присоединился к международной инициативе против факельного сжигания попутного нефтяного газа, выдвинутой Всемирным Банком вместе с Генеральным секретарем ООН Пан Ги Муну. В соответствии с данной инициативой, Казахстан принял на себя обязательство покончить с практикой факельного сжигания ПНГ на нефтепромыслах до 2030 года.

## Сложности казахстанского экспорта

### Рынок сбыта

Казахстанские добывающие предприятия сталкиваются со сложностями доступа к услугам российских морских портов. Как заявляют эксперты, только с устранением барьеров на пути продвижения казахстанских грузов, обеспечением равного доступа к транспортной инфраструктуре соседних стран повысится экспортный потенциал отечественной экономики.

### Ербол КАЗИСТАЕВ

Из-за отсутствия прямого доступа к морским путям, Казахстан вынужден использовать российские порты для экспорта своего товара. Как заявляют в НПП «Атамекен», некоторые дальневосточные порты Российской Федерации в противовес Договору о ЕАЭС создают препятствия казахстанским грузоотправителям.

«Единственной страной ЕАЭС, имеющей возможность предоставить другим участникам ЕАЭС выход к морю, является РФ. Однако в силу разных обстоятельств казахстанские экспортеры не могут в полной мере получить доступ к морским портам России. Наиболее остро ощущается проблема с ограничением доступа к морским портам России угольная промышленность Казахстана», — говорится в заявлении нацпалаты.

### Позиция Казахстана

В НПП сообщают, что доступ к российским дальневосточным портам открывает Казахстану большие рынки сбыта. «Потребность Японии в угле — 130 млн тонн, Южной Кореи — 115 млн тонн, Тайваня — 62 млн тонн, Малайзии — 26 млн тонн, Филиппин — 21 млн тонн. Предприятия Казахстана производят высококачественный энергетический уголь, способный конкурировать на глобальных рынках с колумбийским, австралийским, южноафриканским, индонезийским и имеют возможность нарастить поставки угля в страны дальнего зарубежья в объеме не менее 14 млн тонн, и это не предел», — говорят в НПП.

Вместе с тем, у России сегодня насчитывается 67 портов, но у казахстанских экспортеров проблемы с доступом возникают в отношении дальневосточных.

«Мы можем привести данные, что из-за ограничения доступа к морским портам РФ потери экономики РК только от нереализованного экспорта продукции угледобывающих компаний ежегодно составляют около \$41,25 млн. Это потери не только самих экспортеров, но также теряют доходы и КТЖ, и в целом мультипликативный эффект на экономику, с учетом налогов, может быть гораздо больше», — добавила Долорес Тюлебекова, директор департамента экономической интеграции НПП «Атамекен».

В Ассоциации горно-металлургических предприятий РК (АГМП) заявляют, что из-за ограничения в



Соглашение о гарантированном доступе к портам РФ значительно увеличило экспортный потенциал Казахстана

доступе к морским портам России казахстанские компании в 2016 году отгрузили в дальневосточном направлении только 75 тыс. тонн угля, хотя могли бы 3,2 млн тонн.

Заместитель исполнительного директора АГМП Максим Кононов сообщил «Къ», что портами зачастую владеют российские угольные компании. Рынки сбыта у Казахстана и РФ совпадают. То есть, с точки зрения российской стороны, это прямая защита отечественного производителя от конкуренции. Однако могут быть и объективные причины ограничения доступа. Главная из них — это проблемы пропускной способности российских железных дорог.

«К сожалению, законодательство РФ не обеспечивает равного доступа всех субъектов, включая и нерезидентов, для доступа к портам, — продолжает собеседник «Къ». — У нас есть в договоре ЕАЭС пункт о равном доступе к железнодорожной инфраструктуре, где четко прописаны порядок, регламент предоставления доступа. В отношении портов подобного документа нет ни в нормативной базе ЕАЭС, ни во внутреннем законодательстве РФ».

Максим Кононов отметил также, что подобное развитие событий не заставило Казахстан перенаправить свой транзит из России в Китай. «Сам Китай является большим потребителем казахстанской продукции. Но только не угля. Во-первых, у них налажена добыча собственного угля. Во-вторых, в Китае полным ходом реализуется программа по сокращению потребления угля. Что касается транзита, то по нашим подсчетам, транспортровка угля через Китай выйдет в несколько раз дороже. Дело в том, что в договоре ЕАЭС прописано, что при транзите через страны Евразийского союза другими странами союза используется внутренний тариф государства, а не транзитный тариф, который может быть в 2-3 раза дороже».

### Договоренности

Сегодня проводится масштабная работа по продвижению интересов бизнеса Казахстана в получении равного доступа к услугам морских портов РФ. По словам Максима Кононова, для обеспечения этого равного доступа, помимо принятия правил, правительствам необходимо заключить Межправительственное соглашение, которое будет предусматривать гарантированный объем экспорта для грузоотправителей стран ЕАЭС. Разработку такого документа планируются завершить



«Из-за ограничения доступа к морским портам РФ, только от нереализованного экспорта продукции угледобывающих компаний, потери РК ежегодно составляют около \$41,25 млн».

Долорес Тюлебекова, директор департамента экономической интеграции НПП «Атамекен»

до конца нынешнего года. «В случае заключения соответствующего межправительственного соглашения пропускная способность портов будет распределяться следующим образом: инвесторы будут первыми бронировать для себя необходимое количество перевозимого груза на год, а после них — очередь грузоотправителей стран ЕАЭС», — говорит эксперт.

Если эта норма станет правилом, то в дальнейшем под нее будет разработано соглашение о доступе к портам, где уже конкретно будут прописаны объемы. «По нашим подсчетам, сейчас у нас потенциальный объем экспорта составляет 8 млн тонн, а в ближайших нескольких лет мы можем увеличить этот показатель до 14 млн. От этой цифры мы и будем отталкиваться при переговорах», — добавил собеседник «Къ».

«Учитывая, что морские порты в большинстве своем относятся к сфере естественных монополий, принцип недискриминационного доступа — единый для субъектов иностранных государств, для субъектов РФ и аналогично у нас. То есть, когда речь идет о доступе к услугам естественных монополий, дискриминация по страновому признаку в принципе недопустима, и в этом смысле наше законодательство аналогично российскому. Это как раз является основой того, что мы просим предоставить равный доступ для казахстанских грузов», — добавила в свою очередь Долорес Тюлебекова.

## Лучше дорогой бензин, чем ничего

<< 1

Эти умозаключения на заседании кабинета решил увенчать оптимистичным прогнозом премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев.

«Вы сейчас сказали, что мы импорт снизим на ноябрь-декабрь до 20%. Так, да? — обратился он к главе минэнерго, на что получил утвердительный ответ. — А цены упадут?», — задал Бакытжан Сагинтаев главный вопрос.

«Цены стабилизируются. Как минимум, стабилизируются», — ответил Канат Бозумбаев.

«Если импорт падает, то должна цена тоже вниз пойти...», — настаивал премьер.

«Бакытжан Абдирович, здесь будет зависеть от того, какая цена будет этих 20% в России будет, — не сдавался глава минэнерго. — Если будет на нынешнем же уровне, на уровне \$560 за тонну, то тогда будет возможность на внутреннем рынке к снижению цен. Если цена будет подниматься, даже эти 20% дадут нам какой-то, по крайней мере, повод (к дальнейшему повышению). — «Къ», — пояснил он.

В ответ премьер-министр отдал распоряжение министру национальной экономики Тимур Сулейменову, в чьем подчинении находятся антимонопольные структуры, мониторить ситуацию с ценами. Позже, на пресс-конференции по итогам заседания правительства, вице-министр национальной экономики Серик Жумангарин пояснил журналистам, что антимонопольное ведомство занялось этим самым мониторингом еще до данного распоряжения.

«По поводу цен на ГСМ, существующее повышение произошло совсем недавно, связано с тем, что один из заводов встал на ремонт плановый», — сказал Серик Жумангарин. — Соответственно, по летнему повышению мы недавно завершили расследование, несколько крупных компаний, которые занимаются оптово-розничной реализацией ГСМ, наказания, штрафы наложены, сейчас мы находимся в судах, они оспаривают действия антимонопольного органа. У повышения, которое сейчас происходит, есть объективные причины: нехватка собственных нефтепродуктов, импорт более 40% из России, где высокая цена. Соответственно, сейчас мы сделали запросы от

антимонопольного органа всем крупным игрокам крупного рынка: выясняем, правомочны ли данные обоснования, есть ли под ними почва», — добавил он.

В итоге, за два дня разъяснений и рассмотрений ситуации на рынке ГСМ, единственный твердый позитивный посыл автолюбители получили от автора прогноза по поводу грядущих 157 тенге за литр Нуркена Мурзагалиева, который пообещал, что отпуск топлива в сети КМГ только по талонам сменился торговлей в обычном режиме в ближайшие дни (брифинг с его участием, напомним, состоялся в понедельник, 2 октября).

«Сейчас по талонам продукт реализуется в некоторых регионах, там, где мы не успеваем обеспечить его наличие, — сказал он. — Вы знаете, что завод в Атырау только недавно начал работать, только недавно вышел на вершину (переработки). — «Къ» и уже практически 8 тысяч тонн продукта отгружено по всем регионам Казахстана. И то — ограничение не во всех регионах, а только там, где мы не успеваем донести, считаю, на днях это решится», — заключил представитель КМГ.

# «Зеленые» автомобили стали на шаг ближе?

## Электромобиль

Еще некоторое время назад казалось, что электромобили — это далекое будущее. Во всяком случае, для нашей республики. Однако на сегодняшний день Казахстан всячески старается поддерживать развитие «зеленых технологий». Данное стремление прописано в государственной Концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года. Правда, пока развитие электромобилей в РК находится в самом начале своего пути, но перспективы пересестя на экологичный транспорт уже не кажутся столь отдаленными.

Лина СОЛОВЬЕВА

Мировые производители Китая, Европы и США уже сейчас объявляют о полном отказе от выпуска и продаж автомобилей с двигателями внутреннего сгорания. Согласно выводам экспертов ING, уже к 2035 году все новые машины в Европе будут оснащаться электродвигателями. К примеру, во Франции уже к 2040 году могут запретить бензиновые и дизельные автомобили. На российском рынке прогнозируется, что к 2020 году 4–5% общего объема продаж будет приходиться на электрокары.

Что касается казахстанского авторынка, то здесь делать какие-то прогнозы пока рано. Однако, согласно Концепции по переходу РК к «зеленой экономике» до 2020 года, в настоящее время Казахстан уже столкнулся с проблемой серьезного ухудшения состояния природных ресурсов и окружающей среды. Загрязнение экологии оказывает серьезное негативное влияние на здоровье людей. В городах республики уровень концентрации твердых частиц в воздухе в десятки раз превышает подобные показатели в Европейском союзе. Вместе с тем, как отмечено в концепции, «в течение ближайших 20 лет в Казахстане произойдет существенное обновление и развитие инфраструктуры: 55% зданий и 40% электростанций из общего объема данных активов к 2030 году будут построены с нуля. Также более 80% автотранспортного парка к 2030 году будет новым». Иначе страна в скором времени столкнется с проблемой устаревшей и неконкурентоспособной инфраструктуры.

Привлекательность «зеленых» технологий быстро растет, и многие современные технологии в ближайшем будущем будут предлагать менее затратные способы производства, в том числе и в сфере машиностроения. Электродвигатель имеет ряд преимуществ перед ДВС. Он не выбрасывает в атмосферу вредные газы, заряжается от обычной электрической розетки (а электричество стоит дешевле ископаемого топлива), эксплуатация электромобиля дешевле, так как он не требует расхода смазочных материалов и т. д.

Казалось бы, все преимущества налицо. Но есть и ряд сложностей.



Первые столичные ЭЭС заработали на территории аэропорта и железнодорожного вокзала «Нурлы жол». В Алматы новая ЭЭС ждет электрокары в центральной части города

Прежде всего, это отсутствие инфраструктуры и более высокая, по сравнению с бензиновыми авто, стоимость. С одной стороны, дилеры приводят расчеты, наглядно показывающие, что электромобиль окупится за несколько лет эксплуатации. Но, учитывая отсутствие инфраструктуры, это не аргумент. «Продажи электромобилей в Казахстане по-прежнему исчисляются символическими цифрами. Причины непопулярности электрокаров кроются не только в суровом климате на большей части территории страны и отсутствии инфраструктуры зарядных станций и сервиса. Основным барьером остается ценовой фактор», — отметил председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов.

Казахстанские автопроизводители уже освоили выпуск электромобилей. В конце 2014 года с конвейера усть-каменогорского завода «АЗИЯ АВТО» сошел кроссовер KIA Soul EV. В июле 2016 года пилотная партия электромобилей китайской марки JAC была выпущена заводом «СарыаркаАвтоПром» в Костаная. 19 июня 2017 года усть-каменогорский завод «АЗИЯ АВТО» в рамках выставки EXPO-2017 презентовал электрический седан LADA Vesta EV.

Местное производство способно решить проблему высокой стоимости электромобилей. И казахстанские автопроизводители готовы начать их массовое производство, как только появится спрос. Но вот самостоятельно создать инфраструктуру автопроизводители не в силах. Поэтому в настоящее время Министерство энергетики РК активно прорабатывает вопрос о строительстве сети электрозаправочных станций.

«Казахстан стремится соответствовать мировым трендам, поэтому планируется реализовать производство электромобилей в РК. Проведены масштабные исследования о возможности эксплуатации автомобилей в кли-

матических и инфраструктурных условиях нашей страны. Идет работа по понижению стоимости электромобиля для конечного покупателя. Оператором РОП при содействии АКАБ и поддержке Министерства энергетики РК начата работа по развитию инфраструктуры для электрических автомобилей», — отметил первый вице-министр по инвестициям и развитию Республики Казахстан Алик Айдарбаев в своем докладе на V Форуме машиностроителей Казахстана, завершившемся недавно в Астане.

В 2017 году на территории Казахстана было зарегистрировано 19 новых легковых автомобилей на электрической тяге. Из них 11 единиц пришлось на модели Tesla Motors (модели X и S)

В рамках пилотного проекта по организации инфраструктуры для электротранспорта в Алматы и Астане до конца года будут установлены 100 быстрозарядных ЭЭС. Еще 20 зарядных станций с системой мгновенной зарядки (до 30 минут) появятся на республиканской трассе Астана — Алматы.

Первые столичные ЭЭС заработали на территории аэропорта и железнодорожного вокзала «Нурлы жол». В Алматы новая ЭЭС ждет электрокары в центральной части города.

Новые электрозарядные станции соответствуют мировым стандартам IEC 62196-2 и IEC 61851-1 и способны зарядить все на сегодняшний день существующие в мире электромобили за время от 1 до 4 часов. Зарядное устройство помещается в себе все возможные режимы зарядки переменным током. Одновременно на одной ЭЭС

можно заряжать четыре электромобиля. Мощность установленных ЭЭС — 51 кВт каждая.

В некоторых странах Европы разницу между стоимостью традиционных автомобилей и электромобилей выплачивает государство. Другой путь стимулирования продаж — налоговые льготы, которые применяются в отношении владельцев электромобилей во Франции, Великобритании и Испании. В Германии любители электрокаров освобождены от уплаты транспортного налога и при приобретении авто имеют особые льготы.

Разумеется, это только первый шаг на пути к экотранспорту, но, как говорится, дорогу осилит идущий.

К слову, по итогам 2016 года на территории Казахстана было реализовано 35 новых легковых автомобилей на электрической тяге (против 32 проданных в 2015 году). Из них 25 единиц пришлось на модели Tesla Motors, семь — на продукты марки JAC. Также в отчетный период было зарегистрировано два электрокара BMW и один автомобиль бренда Hyundai.

В первом полугодии 2017 года на территории Казахстана было зарегистрировано 19 новых легковых автомобилей на электрической тяге. Из них 11 единиц пришлось на модели Tesla Motors (модели X и S). За пределами премиального сегмента наибольшую популярность приобрели более доступные по цене электрические модели альянса Renault-Nissan: электромобиля Nissan Leaf и по одному экземпляру Renault Twizy и LADA Vesta EV. Также с начала года на территории республики было зарегистрировано по одному электромобилю KIA Soul EV и JAC iEV6S. Из 19 реализованных автомобилей 10 были зарегистрированы в Алматы, восемь — в Астане, один — в Восточно-Казахстанской области. Абсолютное большинство автомобилей (17 из 19) приобретены физическими лицами.

## Готовь сани летом

### Мнение

Continental — это компания с мировым именем и годовым оборотом около 40 млрд евро. Существует она с 1871 года и на сегодняшний день производит шины пяти известных брендов, важнейшие компоненты для двигателя, тормозных систем, электронику. В преддверии зимы об особенностях зимней резины и безопасности на дорогах мы поговорили с генеральным директором ООО «Континентал Тайрс РУС» Яроном Видмайером.

Анна ЭМИХ

С господином Видмайером мы встретились на открытии нового мультибрендового шинного центра премиум-класса. В крупной оптовой розничной сети «Эйкос», которая является официальным дилером Continental, он стал уже двадцатым в Казахстане. Разумеется, разговор не мог не зайти о том, что самое время задуматься о смене «обувки» своего авто.

К примеру, в Германии год назад был принят закон, обязывающий немецких автолюбителей оснащать свои автомобили зимними шинами в случае «снега, талого снега, гололеда и изморози». Штрафы для нарушителей данного закона могут достигать 80 евро. И уже с ноября полицейские начинают присматриваться к припаркованному авто, а вернее к состоянию их шин... С приходом зимы на наши дороги порой становится очень жарко, что, в отличие от немцев, нам приходится надеяться исключительно на сознательность водителей.

— Ярон, шины Continental хорошо знакомы казахстанским автолюбителям. Более того, у вашей компании есть представительство у нас в стране. Скажите, насколько казахстанский рынок интересен для Continental?

— Казахстанский рынок для нас очень важен. Ведь это второй рынок на территории СНГ после российского. Причем как по территориям, так и по продажам. Кроме того, несмотря на многочисленные предрассудки, это очень цивилизованный рынок. Это говорит о том, что здесь не только можно, но и нужно работать.

— Чем казахстанский рынок отличается от российского?

— Основное различие между этими рынками — их размеры. Но при этом как в России, так и в Казахстане много разных климатических зон, соответственно, разные требования к шинам.

— А как насчет конкурентов?

— Есть и конкуренты. Без конкуренции нормальная работа вообще невозможна! Когда одна компания управляет всем — это всегда плохо: конкуренты очень нужны! К тому же мы ведем бизнес с теми, кто общается не только с нами, но и с другими производителями. Не уважаешь конкурента — значит, унижаешь клиента... Конечно, нам хочется побеждать в рыночной борьбе, но — обязательно честно. Проблемы у всех, в общем-то, схожие, и это интересно.

— Кстати, о конкурентах. Часто, особенно на севере республики, можно услышать, что для суровых зим, характерных для этого региона, лучше всего подходят шины, произведенные, к примеру, в Финляндии, а никак не в Западной Европе...

— В принципе, западноевропейские зимние шины отличаются от скандинавских. Но мы производим и те, и другие. И между этими нашими линейками очень большая разница. Как раз скандинавские шины создаются для суровых условий. Более того, у нас есть еще одно преимущество, как у производителя: мы единственная компания, которая разрабатывает не только шины, но и шипы — многие производители шин покупают шипы именно у нас. За счет этого наши скандинавские шины могут обеспечить высокую безопасность вождения зимой. Кроме того, мы испытываем шины Continental в самых разных условиях: дождь, снег, гололед. И можем гарантировать, что наши шины справятся с любыми испытаниями.

— Насколько вообще необходимо «переобувать» автомобиль на зиму?

— Каждый вид шин разрабатывается строго под определенные условия. И здесь надо четко понимать, что условия зимы отличаются от условий лета. Соответственно, отличается и состав резины. Потрогайте. Даже на ощупь чувствуется, что зимняя резина мягче. Она и при минусовых температурах остается мягкой. В отличие от летней. Поэтому летние шины категорически нельзя использовать зимой.

— Но ведь можно пользоваться всесезонной резиной?

— Да. Она очень популярна в Европе. И если вы не покидаете пределов города, то всесезонные шины вполне обеспечивают должный уровень безопасности. Но если вы планируете поездку за город или в горы, к примеру, то в этом случае, конечно, лучше «переобуться» в зимнюю резину. Даже если у вас внедорожник. Какими бы современными системами ни был оснащен ваш автомобиль, он не справится, если нет соответствующей дорожной резины.

— То есть зимняя резина в активе все же нужна. Тогда следующий вопрос. Среди автолюбителей уже долгие годы не утихают споры: шипованная резина или нешипованная.

— Согласно многочисленным тестам, шипованные шины превосходят свои нешипованные аналоги по всем характеристикам, кроме комфорта. В конечном итоге выбор всегда остается за покупателем.

— Какие главные советы вы бы дали тем казахстанским автолюбителям, которые активно ездят в зимнее время года?

— Главное, ответственно подходить к своей безопасности и безопасности своих близких. Шины — единственное, что связывает автомобиль с дорогой. Мы советуем уделять им особое внимание, контролировать самостоятельно или при помощи профессионалов глубину протектора, давление в шинах, наличие шипов и прочие факторы. Умное и ответственное вождение — вот, что важно на зимней дороге!

# JAC iEV5: электродзен по-китайски

## Тест-драйв

Автомобили на электрической тяге пока, скорее, исключение из правил на алматинских дорогах. Однако многие автодилеры уже укомплектовали салоны экологичным транспортом, а отечественные автопроизводители приготовились начать его выпуск. JAC iEV5 уже не первый электромобиль, побывавший на нашем тест-драйве. Более того, это не первый китайский электромобиль и даже не первый электромобиль казахстанской сборки.

Елена ШТРИТЕР

iEV5 — это четырехдверный седан класса «В», который был впервые представлен на Пекинском автошоу в апреле 2014 года, а в массовое производство в Китае поступил в 2015 году. Уже в этом году первые «электроАСи» сошли с конвейера.

Надо сказать, что на первый взгляд снаружи это современный седан эконом-класса. То есть вполне стильно и «в ногу со временем», но и лишнего внимания не привлекает. Со стороны его сложно отличить от других (в данном случае бензиновых) автомобилей. Разве что очень внимательные автолюбители заметят синенькую

эмблему и отсутствие выхлопной трубы.

В сущности, электрическую природу авто осознаешь, сев в него — то, что автомобиль готов к работе, традиционно выдает только надпись Ready. Никакого тебе ощущения заведенного двигателя. Кстати, при движении по тихим улочкам морально подготовьтесь к тому, что прожохе вас не слышат и, соответственно, уступать дорогу вам не поторопятся.

Но вернемся к дизайну. Если экстерьер получился вполне сдержанным, то на дизайне интерьера китайцы определенно «оторвались». Внутри — это молодежный спортивный автомобиль. Вставки под карбон перемежаются белым пластиком. Дефлекторы, двухцветные сиденья с отстрочкой, джойстик КПП (до боли напоминающий BMW) — все это даже не намекает, а прямо таки прямым текстом говорит о том, что JAC уже сейчас готов рвануть на кольцо.

Ярко, но, надо признать, достаточно стильно. Разумеется, китайцы не смогли обойтись и без «бриллианта» — в виде кристаллика сделана кнопка «аварийки», но совершенно удивительным образом она раздражения не вызывает! По большому счету я вообще не нашла ничего, что меня бы раздражало. Хотя — признаюсь честно — искала (все-таки предубеждение перед китайскими авто в нас еще сильно).

Шиток приборов весьма информативен. Он показывает моментальный расход электроэнергии, уровень

заряда, оставшийся запас хода, а также выполняет обычные функции бортового компьютера. Скорость движения, разумеется, он тоже показывает. Информацию о работе электродвигателя можно вывести и на тачскрин мультимедиа. Анимированное изображение дает полное представление о том, что сейчас происходит с силовой установкой.

Под капотом iEV5 поселился электрический мотор (впрочем, «на глаз» это не особо видно), а под задними пассажирскими сиденьями — батареи. Кстати, это еще один плюс электромобилей — благодаря низкому центру тяжести они очень устойчиво ведут себя на любых поворотах.

Как обычно, все по своим местам составляет дорога. Это тот самый случай, когда первое впечатление оказывается самым верным. Несмотря на спортивный интерьер, JAC — это все-таки седан эконом-класса. Идеальный для поездок по городу. Он прямо-таки приобщает водителя к состоянию дзен. Мягкая педаль, плавный ход, эргономичная подвеска — на нем даже не хочется ехать быстро. Он как будто говорит: «Куда торопиться? И так везде успеем. Зато нервы бережем и настроение. Да». И ты невольно поддаешься этим увещаниям. И даже понимаешь, что все эти гонки и экономленные секунды — тлен. А вот неспешная поездка под горбозанную музыку — это то, что тебе жизненно необходимо. В общем, никакой суеты. 60–80 км/ч — оптимальная скорость. Можно разогнаться и больше, но... Зачем?

При этом сказать, что автомобиль неповоротлив, будет в корне неверно. Если надо ехать, он едет. Без рычков. Мягко, но уверенно. На самом деле, ни один маневр не вызвал у меня чувства дискомфорта от того, что мне не хватает мощности.

А теперь о главном. Экстерьер и интерьер — это, несомненно, важно, как и поведение на дороге. Однако первое, что интересует при упоминании об электромобиле — это запас хода и возможность зарядки от «домашней» сети. Характеристики для нашего города с абсолютно отсутствующей инфраструктурой, пожалуй, самые важные. Согласитесь, очень не хочется встать где-нибудь в середине пути по причине севшего аккумулятора...

Итак, касаемо запаса хода. Тут JAC iEV5 похвастаться особо нечем. От заявленных 200 км на практике остается только половина. Впрочем, если у вас получится воссоздать идеальные условия — движение при постоянной скорости 60 км/ч, то, возможно, вам и удастся повторить этот подвиг. В реальных же условиях — пробки, рваный ритм движения, работающие кондиционер (или печка зимой) и мультимедиа — это невозможно.

На практике в обычной городской поездке с учетом пары-тройки пробок за расстояние приблизительно в 20 км автомобиль «съел» 20% зарядки. За 30 км от ВОАД (в районе Талгарского кольца) до Шымбулака мы израсходовали еще

40%. Впрочем, повышенный расход неудивителен с учетом подъема.

К слову, подъем на Шымбулак JAC преодолел с воистину буддистским спокойствием (пожалуй, ближе будет слово «пофигизм»). По большому счету, он его даже не заметил, спокойно следуя к цели с заданной скоростью. И, признаюсь, это было приятно.

Но вернемся к зарядке. Если при подъеме мы израсходовали 40%, то при спуске (за всю дорогу до дома) компенсировали всего 10% зарядки. Что приводит к неутешительному выводу о весьма слабенькой, в отличие от прочих протестированных нами автомобилей, рекуперации.

То есть за 50-километровый путь было «съедено» 50% запасенной энергии.

Зато недостающие до полной зарядки 50% через зарядную розетку, спрятанную за передней эмблемой решетки радиатора, автомобиль восполнил за 4–4,5 часа зарядки от обычной сети. Без всяких капризов и возмущений по поводу нестабильного напряжения (впрочем, возможно нам просто повезло, и именно в эти четыре часа напряжение было стабильным).

Тут надо добавить, что к электромобилю прилагается «адаптер» весьма солидного размера с подставкой. То есть его можно стационарно и очень удобно разместить в гараже, а при необходимости снять и везти с собой.

Зарядка отмечается индикатором, расположенным под лобовым стеклом.

## КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

## «Заложники»: свободы ради?



## Кино

Последний фильм Резо Гигинеишвили «Заложники» получил множество хвалебных отзывов, был отмечен на Берлинском кинофестивале и получил приз «Кинотавра» за режиссуру. Картина повествует о попытке грузинской молодежи сбежать из унылой советской действительности, стремления к свободе, за которую можно отдать все и даже больше...

Елена ШТРИТЕР

Возможно, я окажусь в меньшинстве, но... У меня фильм оставил весьма тягостные впечатления. И отнюдь не по причине драмы, которая разворачивается на экране. Впрочем, давайте по порядку.

Резо Гигинеишвили хорошо известен зрителям в качестве режиссера таких фильмов, как «Жара», «Любовь с акцентом», «Без границ», «Без мужчин». Теперь он решил обратиться к непривычному для себя жанру криминальной драмы.

Фильм основан на реальных событиях. 18 ноября 1983 года группа грузинской «золотой молодежи» села в самолет Тбилиси — Батуми и захватила его.

Они планировали перенаправить его в Турцию, уверенные в том, что будут на борту одни. Однако с самого начала все пошло не так: объединили два рейса, вмешались погодные условия. Буквально в первые минуты полета, растерявшись и даже не объяснив пилотам своих требований, беглецы начали перестрелку.

В результате перестрелки погибли несколько пассажиров и стюардесса. Террористы (а вы можете назвать их как-то иначе?) потребовали лететь в Турцию, однако пилоты, забаррикадовавшись в кабине, ни в какую Турцию не полетели, а посадили самолет в Тбилиси, где его спустя несколько часов штурмовал спецназ. Захватчики были задержаны и по приговору суда все, кроме одной девушки, «отделавшейся» 14 годами заключения, получили высшую меру.

По словам господина Гигинеишвили, работа над фильмом шла около семи лет. Четыре года из них писали сценарий. За это время были изучены сотни страниц уголовного дела и опрошены десятки свидетелей тех событий. Казалось бы, при таком роскошном материале должно было получиться по-настоящему интересное и захватывающее кино. Но вместо этого мы почти полтора часа смотрим интерпретацию событий ноября 1983-го. Причем весьма странную интерпретацию.

И дело даже не в сыром сценарии. Хотя, исходя из всех предпосылок, хотелось увидеть яркие характеры, интригу, наконец, драму. Но с этой точки зрения фильм получился никаким. Откровенно говоря, по-настоящему харизматичных героев так и не появилось. Более того, совершенно непонятно, что к этим событиям привело. Просто накаченные алкоголем дети грузинской элиты захотели независимости. Вот только непонятно — независимости от кого?

Видимо, предполагается, что все, кто придет на фильм, уже знают эту историю, в противном случае зрителям «Заложников» едва ли будет понятно поведение беглецов. Герои фильма не объясняют своих поступков ни себе, ни другим, а режиссер отстраненно знакомит с реальными событиями.

Не будем заострять внимание и на совершенно невразумительной подготовке сей операции (вместо того, чтобы, к примеру, обсудить, что будет, когда самолет приземлится в вождьденной Турции, герои закупают всевозможное оружие и выясняют, не «соскочит» ли кто-нибудь из них в последний момент) и совершенно невразумительному его исполнению (вместо того, чтобы действовать четко и слаженно, не совсем трезвые (!) захватчики громким шепотом решают, сейчас или не сейчас, а потом бестолково начинают метаться по самолету), но Резо Гигинеишвили усиленно подталкивает нас к мысли, что на преступление их толкнула именно советская власть, не позволяющая им свободно дышать.

Возможно, если бы действующие лица бежали на Запад от безысходности, от преследований, травли, по политическим убеждениям, еще раз подчеркну — возможно, они бы и смогли вызвать если не

симпатию, то понимание. Но в этом случае... Простите, но как почувствовать убийцам, пожелавшим улучшить свою жизнь (а по сути исполнить очередную блажь) ценой жизни других людей?

Давайте тогда с пониманием относиться к тем, кто организовывает взрывы в метро. Да и ребята, «влетевшие» в башни-близнецы 11 сентября, если следовать этой логике, тоже заложники ситуации. Они же сделали это не просто так, а во имя великой для них цели. Так? Нет, не так! Тогда почему нам предлагают сочувствовать в этом случае? Потому что на суде герои со слезами на глазах говорили, что не хотели никого убивать? Простите, но мне их не жаль.

Нам показали убитых горем родителей террористов, но почему-то не показали родственников убитых ими пассажиров и членов экипажа. Не показали эмоции тех, кто несколько часов просидел в самолете в качестве заложников. Несколько часов страха и неизвестности. Не показали тех, кто должен был расплатиться за чьи-то желания. Нет, о них здесь ни слова.

К слову, если обратиться к реальной истории, то тогда террористами были убиты три члена экипажа — Анзор Чедия, Завен Шарбатян и Валентина Крутикова — и два пассажира. Еще десять человек были ранены. Бортпроводница Ирина Химич стала инвалидом.

На суде террористам задали прямой вопрос: «Вы — дети высокопоставленных родителей. Что стоило вам приобрести турпутьки в Турцию, куда вы и так беспрепятственно летали, чтобы спуздить родительские деньги в казино? Купили бы путевки и на этот раз, чтобы спокойно, без шума попросить в заграничных райских куцах политическое убежище!»

«Если бы мы таким путем сбежали за границу, нас бы приняли за простых эмигрантов. Чего стоят наши фамилии, влияние и деньги наших родителей там, за границей? Вот когда отец и сын Бразинкасы улетели с шумом, со стрельбой, стюардессу Надю Курченко убили, так их там в почетные академики приняли, невольниками советские наркли, из Турции в США переправили. Чем мы хуже?..» — таков был ответ.

Но этого в фильме почему-то нет...

## Паназиатский комплимент от шефа Маму

## Место

Бранч — это поздний завтрак, переходящий в обед. Во многих странах бранчи уже стали традицией выходного дня. На них можно прийти всей семьей или компанией друзей и хорошо провести время в выходной день. Буквально в эту субботу бранчи появились в одном из самых популярных ресторанов города EAST, где нас ждет все многообразие паназиатской кухни от шефа Маму, который вот уже почти два года удивляет алматинскую публику изысканными блюдами и виртуозной подачей. А еще Маму очень гостеприимный — он обязательно выходит к гостям, чтобы что-нибудь порекомендовать, а то и просто пообщаться. Разумеется, и мы не удержались от небольшой беседы.

## Анна ЭМИХ

— Маму, насколько я знаю, до сих пор казахстанские рестораны, за исключением ресторанов при отелях, не практиковали проведение бранчей. Что вас натолкнуло на эту идею?

— Да, до сих пор в Казахстане бранчи существовали только в отелях. Там это оптимально для тех, кто не хочет вставать рано к завтраку в выходной день. Но ведь можно в выходной день всей семьей приехать в ресторан и провести там несколько часов, наслаждаясь общением и вкусной едой. Кроме того, бранч удобен тем, что в любое время к столу может присоединиться любой гость и потом не возникнет проблем с подсчетами, кто что оплачивает. А это очень удобно для больших компаний и больших семей.

За границей это норма. Сами по себе бранчи — идея не новая и популярная. Ведь этот формат предлагает огромное разнообразие блюд за определенную стоимость. Другое дело, что раньше казахстанский рынок был к нему не готов. Здесь что-то похожее на бранч существует только на праздники. На Новый год, к примеру. Сейчас же казахстанцы часто путешествуют за рубежом, где они смогли попробовать привлекательность этого формата. Кстати, многие наши гости спрашивали меня, будут ли у нас бранчи. «Почему бы и нет?» — подумал я. Ведь у нас есть много потрясающих блюд, а бранч — это как раз возможность попробовать и оценить что-то новое. У нас ресторан паназиатской кухни, а она очень необычна, и многие посетители частенько опасаются брать что-то незнакомое из меню. Здесь же можно увидеть блюдо в готовом виде и попробовать.

— Взрослому человеку бранч обойдется в 27 тыс. тенге, ребенку 12–16 лет — в 13,5 тыс. тенге. Детям до 12 лет — бесплатно. По какому принципу вы высчитывали стоимость бранча?

— Во-первых, мы проанализировали рынок. В частности, стоимость бранчей в ресторанах при отелях. Кроме того, мы изучили средний счет на двоих в нашем



— Меню бранчей станет меняться от выходных к выходным или же оно будет постоянным?

— Разумеется, меню будет меняться и развиваться, но постепенно. Какие-то блюда мы будем убирать, какие-то добавлять. В зависимости от предпочтений гостей. Дело в том, что изменить меню — это не вопрос. Но казахстанцы очень консервативны. Если им что-то нравится, они заказывают это постоянно. Когда я заменяю какие-то блюда в ресторанном меню, всегда находятся те, кто говорит: «Я хочу тот салат из старого меню». Это менталитет. Поэтому здесь экспериментировать с меню сложно.

— Сколько блюд представлено в бранч-меню ресторана EAST?

— У меня есть не менее 40–45 блюд, которые идеально подойдут для бранча. Это креветки гриль с соусом том-ям, жареная лапша по-сингапурски, устрицы, роллы, сашими, суши и многие другие популярные паназиатские блюда.

— Блюда, которые готовятся для бранча, чем-то отличаются от блюд, представленных в ежедневном меню?

— По большому счету, нет. Дело в том, что даже на бранч мы не готовим много. Когда блюда долго стоят, они теряют вкусовые качества. Поэтому наши повара отслеживают, что заканчивается на столе, и готовят заново. Именно поэтому бранч для повара — это, с одной стороны, напряженная работа, а с другой — большой опыт. Потому что, если говорить о качестве, иначе нельзя. А для моих сотрудников это уникальная возможность получить навыки, которые обычно приобретаются только в отелях.

— Взрослому человеку бранч обойдется в 27 тыс. тенге, ребенку 12–16 лет — в 13,5 тыс. тенге. Детям до 12 лет — бесплатно. По какому принципу вы высчитывали стоимость бранча?

— Во-первых, мы проанализировали рынок. В частности, стоимость бранчей в ресторанах при отелях. Кроме того, мы изучили средний счет на двоих в нашем

ресторане. Исходя из этих цифр, мы высчитывали стоимость бранча. И надо сказать, что она у нас получилась очень выгодной. Для посетителей, разумеется. Потому что с учетом блюд и спиртных напитков без ограничения, которые входят в меню бранча, подобный обед или ужин из обычного меню обойдется гораздо дороже. А вина, представленные на фуршете, одни из лучших, имеющихся в нашей винной карте. Да и продукты соответствуют самым высоким стандартам качества.

— Получается, что себестоимость каждого бранча довольно высока. Насколько выгоден этот проект для ресторана?

— Честно говоря, не особенно выгодно. Для нас бранчи — это не возможность заработать. Это не коммерческий, а скорее имиджевый проект, шанс пообщаться с нашими гостями в неформальной обстановке, представить нашу кухню в полном объеме.

— Маму, вы уже около двух лет отвечаете за кулинарную политику ресторана. Скажите, какое у вас самое популярное блюдо?

— Сложно сказать. В конце каждого месяца я подвожу итоги. В том числе и по блюдам. И каждый месяц есть свои фавориты среди всех направлений: японская кухня, рыбные и мясные блюда. Но они постоянно меняются. В каком-то месяце посетители отдадут предпочтение, к примеру, треске, в каком-то — морскому языку. Поэтому составить какой-то единый «хит-парад» довольно трудно. Одно могу сказать точно: наши гости часто делают выбор в пользу морепродуктов, ведь в нашем ресторане, одном из немногих в Казахстане, установлен аквариум, так что устрицы или лобстера можно выбрать прямо из него. Что касается меня, то я каждый день обедаю жареным рисом с курицей или морепродуктами. Как малайзиец, не представляю себе своего рациона без этого блюда. Кстати, нередко гости просят меня приготовить их любимое блюдо, и даже если его нет в меню, я стараюсь выполнить их просьбу.

## Weekend с «КурсивЪ»

## Анонс

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

## Мероприятия в Алматы

## Спектакль «Ужин с дураком»

6 октября, 19:00

Уморительная и в чем-то поучительная комедия Франсиса Вебера о любви, мужской дружбе, убогости существования в отсутствие взаимопонимания между людьми. Место: ГРДТ им. Лермонтова, пр. Абая, 43. Вход: 500–3000 тенге

## Концерт группы «Руки Вверх»

6 октября, 20:00

В 2017 году легендарный коллектив «Руки Вверх!» отмечает 20-летие! 6 октября Сергей Жуков и его друзья выйдут на сцену «Алматы Арена», чтобы в окружении любимой публики отпраздновать юбилей масштабным гала-концертом. «Руки Вверх!» — уникальная группа, которая прошла путь от провинциальных дискотек до ревущих стадионов. Это музыка, которую любят миллионы людей во всем мире. Место: «Алматы Арена», мкр. Алгабас-1, 7. Вход: 4000–13 500 тенге

## Балет «Бахчисарайский фонтан»

7–8 октября, 17:00

«Бахчисарайский фонтан» — редко исполняемый балет. На данный момент он идет только в двух

театрах — Маринском, где был впервые поставлен, и в ГАТОБ им Абая, где «Бахчисарайский фонтан» впервые увидел свет 24 мая 1942 года и вошел в число первых балетов, ознаменовавших рождение казахского классического балетного искусства. Сегодня балет «Бахчисарайский фонтан» с новой сценографией Вячеслава Окунева (где помимо изумительных костюмов и декораций, на сцене зажурчит настоящий фонтан), в постановке главного балетмейстера театра Гульжан Туткибаевой, многие годы блиставшей в этом спектакле в партии Заремы, обретет свою новую жизнь и заиграет новыми красками. Место: ГАТОБ имени Абая, ул. Кабанбай батыра, 110. Вход: 1000–4000 тенге

## Спектакль «Трамвай «Желание»»

7 октября, 18:00

Как часто вам доводилось искренне прощать людей, чьим поступкам нелегко найти оправдание? Сохранить простое, земное счастье своей семьи или спасти потерянную и хрупкую душу другого человека? Выбор не из легких... Пьеса Теннесси Уильямса, удостоенная Пулитцеровской премии, носит название «Трамвай «Желание»». Все люди, живущие на Земле, — его пассажиры. Место: ГРДТ им. Лермонтова, пр. Абая, 43. Вход: от 500 тенге

## Мероприятия в Астане

## String Quartet «Balm» iVIRTUOSi

7 октября, 19:00

На сцене камерного зала ЦКЗ В.А.Л.М String Quartet and friends представят необыкновенную программу Art is the language of soul, которая паразит как любитель,

так и самых больших ценителей и поклонников искусства.

На вечере прозвучат произведения выдающихся мировых композиторов Боттезини, Шуберта, Грига, Рахманинова, Брамса и Чайковского. Это не просто концерт — это концерт-беседа, где композиции будут представлены рассказами об их истории, чтобы слушатель мог окунуться в переживания поэта, музыканта или художника. Место: ЦКЗ «Казахстан», пр. Мангишак Ел, 10/1. Вход: от 1000 тенге

## В ежегодный ультрамарафон Self-transcendence

7–8 октября, 10:00

Self-transcendence — это марафон на 24 часа (сутки) и 100 км. Принять участие в соревнованиях приглашаются все желающие спортсмены-марафонцы и любители бега из Казахстана и других стран. В рамках ультрамарафона на дистанциях суточного забега и 100 км пройдет Открытый Чемпионат РК. Место: Центральный парк, Лыже-роллерная трасса. Вход: бесплатный

## Баскетбол: ПБК «Астана» — ПБК «ЦСКА»

8 октября, 15:00

Матч состоится в рамках единой лиги ВТБ. Место: ЛД «Барыс Арена», пр. Туран, 75. Вход: от 100 тенге

## Футбол: Казахстан — Армения

8 октября, 22:00

Отборочный турнир Чемпионата мира по футболу-2018. Место: «Астана Арена», пр. Туран, 54. Вход: от 1000 тенге

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР FREEDOM finance

**КОНСТАНТИН ХАБЕНСКИЙ**  
**ЮРИЙ БАШМЕТ**  
АНСАМБЛЬ «СОЛИСТЫ МОСКВЫ»

21 ОКТЯБРЯ АСТАНА 18:00  
22 ОКТЯБРЯ АЛМАТЫ 19:00

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ: КУРСИВ.kz, BI, MEGA, Forbes, L'OFFICIEL, radioNS, @silkmusicfest, ТИКЕТОН +7 777 839 21 21