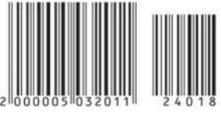


WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №24 (748)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 24 (748), ЧЕТВЕРГ, 21 ИЮНЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СТРАХОВОЙ ЭФФЕКТ
ПЛАЦЕБО?

02

БИЗНЕС/ ВЛАСТЬ:
ИНТЕРНЕТ ВЕШЕЙ
В АПК

03

ИНВЕСТИЦИИ:
СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ
СТАНУТ ЗАЛОЖНИКАМИ
ТОРГОВОЙ ВОЙНЫ

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
ВЛОЖЕНИЯ
В СОЛНЕЧНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ

07

* Бриф-новости

Навигационная пломба в ЕАЭС: недешево, но сердито

Казахстан и Россия намерены апробировать техническую новинку – электронные навигационные таможенные пломбы – на транзите грузов из Восточного Казахстана в Новосибирск и в Алтайский край. Режим электронного слежения за перемещением грузов будет пилотным.

>> 2

Дно где-то рядом

Председатель правления Казахстанской ипотечной компании Адиль Мухамеджанов в интервью «Къ» рассказал, почему отечественный рынок жилья сильно меняется и разворачивается лицом к более широкому слою населения.

>> 3

Почему казахстанские города тонут в лужах?

13 июня на Семей обрушилась пыльная буря, которая сменилась сильным градом и ливнем, продолжавшимся почти целый час. Глубокие лужи парализовали движение автотранспорта в этой части города. Причиной транспортного коллапса стало экстренное отключение насосов, установленных под путепроводами.

>> 6

Вопросов больше, чем ответов

На заседании клуба Think Tank Club «Aspandau» в Алматы эксперты обсудили возможные макроэкономические последствия для телекоммуникационной отрасли в случае потенциальной покупки 75% акций Kcell «Казахтелекомом». Правда, вопросов без ответов осталось больше, чем решенных, в силу отсутствия во время дискуссии регулятора.

>> 7

Быков и медведей к ноге?

Национальный банк Казахстана готовится к росту фондового рынка. Сейчас коэффициент достаточности собственного капитала брокерских компаний ежедневно должен составлять 1,0 и для уменьшения риска дефолта, и для уменьшения рисков для клиентов. Согласно постановлению мегарегулятора с 1 июля этого года коэффициент ликвидности для брокерских организаций в размере 1,2 по нарастающей увеличивается до 1,5 к 10 января 2019 года.

>> 8

Энтропия нефтяного рынка

Черное золото продолжает торговаться в узком диапазоне в преддверии важных новостей. Следует ли ОПЕК+ сдать свой стабилизирующий мандат в пользу другого – компромисса между ростом мировой экономики и интересами его членов.

>> 10

Мед от правильных пчел

Мед был, есть и будет визитной карточкой ВКО. Но, по мнению семейских пчеловодов, для развития отрасли требуется поддержка государства и четко разработанная нормативно-правовая база.

>> 11

ПРЕСС для страховщиков

Новое постановление Нацбанка позволяет ему более придирчиво следить за деятельностью страховщиков

Пока сенат парламента Казахстана рассматривает изменения в законодательные акты по вопросам страхования, Национальный банк принял постановление, которое, с одной стороны, усложнит жизнь страховщиков, но с другой – обеспечит дополнительные гарантии клиентам СК. «Къ» разобрался в ситуации, а заодно узнал о работе страховых компаний, которые в I квартале лишились лицензий.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

По словам экспертов, нормативы вводятся из-за новых законопроектов: «О валютном регулировании и валютном контроле» и поправок, которые позволят регулятору ввести риск-ориентированный надзор.

«Валютное регулирование содержит требование, чтобы капитал СК был распределен по валютам так же, как обязательства. Согласитесь, что эти пропорции сохранить сложно. Ведь у страховщика капитал может быть значительно больше, чем риск, который он принимает», – высказал свое мнение председатель Ассоциации страховщиков Казахстана Виталий Веревкин.

Новое постановление Нацбанка позволяет регулятору более придирчиво следить и за операционной деятельностью страховщиков.

«В страховых компаниях ситуация может складываться по-разному. Например, иногда в каком-то виде страхования возрастает убыточность. Это не означает, что компания не приносит прибыли, просто, может быть, в каком-то месяце много выплат. И здесь,



Финансисты не скрывают, что законопроект о страховании потребует больших затрат, но направлен на развитие и обсуждался на разных площадках. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

согласно новому постановлению, независимо от капитала компания подпадает под санкции и усиленный надзор Национального банка.

Фактически может быть такая ситуация, что у вас в 20 раз больше капитала, но, получив убыток, вы все равно попадаете в круг особого

внимания регулятора», – пояснил Виталий Веревкин.

8 >>

ГМК предлагают сделать цифровое лицо

Глава Всемирного Горного Конгресса (WMC) Марек Цала считает необходимым изменить подходы к развитию горнорудной и металлургической отраслей, суть которых сводится к максимальному использованию имеющихся у ГМК ресурсов. Казахстанские представители отрасли эти начинания поддержали, но при этом подчеркнули, что формированию нового цифрового лица отрасли в стране мешает ряд нерешенных вопросов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Свое видение режима максимальной экономики, в котором отрасли придется жить в обозримом будущем, Марек Цала изложил на открытии 25-го заседания WMC в Астане. Первое, на чем он сосредоточился в своем выступлении, это необходимость разработки стратегических планов по управлению сырьевыми ресурсами, как на страновом уровне, так и на уровне компаний. Причем, по мнению председателя WMC, приступать к разработке таких планов надо уже сегодня – в связи с ростом населения планеты к 2030 году до 8,5 млрд человек и увеличивающимся адекватно этой цифре спросу на сырье и металлы.

Стратегические планы, по мнению г-на Цалы, должны содержать в себе решения по переходу промышленных отходов, а также выработки «хвостов», оставшихся в заканчивающихся свое существование месторождениях. Одновременно отрасль должна стать образцом энергоэффективности и экологичности – все это, по мнению главы Конгресса, может дать ей только цифровизация и автоматизация процессов. Заодно автоматизация позволит еще и обеспечить доступность металлов и другого сырья в ценовом выражении, сформировав



Для того, чтобы избежать в будущем сырьевого кризиса, эксперты полагают, что рынку требуется консенсус по стандартам для горного сектора. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

то самое новое «цифровое» лицо, которое в WMC, похоже, мечтают увидеть в один прекрасный день в зеркале.

ERG согласно считать каждый грамм металла

В ответ председатель совета директоров Eurasian Resources Group Александр Машкевич на открытии заседания Конгресса в Астане заявил, что рекомендованные руководством WMC подходы в Казахстане если не реализуются, то рассматриваются в качестве потенциальных проектов. В частности, та же Евразийская группа рассматривает возможность открытия в Казахстане пилотного завода по утилизации углекислого газа и отвального шлама, принесла на север Казахстана опыт аналогичного предприятия в африканской Ботсване.

«Теперь планируем построить опытный цех, а в будущем и создать свое производство 3D-компонентов», – заявил г-н Машкевич. Компания, по его словам, также намерена расширить добычу и переработку хрома

в Казахстане. И уж совсем созвучным с месседжем г-на Цалы по разработке стратегических планов по управлению сырьевыми ресурсами стало внедрение на предприятиях ERG новой философии: «считать каждый грамм металла».

Но при том, что все подходы World Mining Congress казахстанские предприятия реализовывать готовы и против цифрового лица отрасли особо не возражают, у них есть целый ворох проблем, которые законодательно никак решиться не могут. Тот же г-н Машкевич заявил, что предприятия его группы с радостью бы взялись за переработку своих же промышленных отходов, если бы с них не взималась повторно плата за размещение остатков этой переработки. Причем в том же самом размере, что и при первичном размещении – при том, что повторное размещение, с точки зрения ущерба окружающей среде, минимально – по сравнению с первичным.

Помимо этого, представители компаний казахстанского ГМК от-

метили проблемы в получении разрешительной документации и правил при строительстве новых проектов, выделения земельных участков и регистрации объектов. В связи с чем исполнительный директор Республиканской ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Николай Радостовец заявил, что властям надо задуматься об открытии специализированных ЦОНов для недропользователей и металлургов.

Цифровые фабрики запустят в августе

Ответов на эти вопросы пока не прозвучало – представители властей отметили, что все они будут даны в рамках работы над новыми законодательными актами, в частности – над новой редакцией Экологического кодекса республики. При этом вице-министр индустрии и новых технологий Казахстана Роман Скляр посетовал, что у казахстанского бизнеса, к сожалению, еще нет четкого понимания, что такое Индустрия 4.0, а потому и цифровое лицо формируется с огрехами и оговорками.

«Многие считают, что Индустрия 4.0 – это автоматизация производства, кто-то считает, что роботизация, кто-то – что это просто цифровизация отдельных промышленных процессов. Но в горнорудной промышленности – это целый «умный рудник», а не просто грузовик, который едет без водителя или экскаватор, который работает без оператора, это целый промышленный комплекс, который полностью автоматизирован, оцифрован и работает по современному технологическому», – подчеркнул г-н Скляр. – И в итоге предприятие получает не просто красивую игрушку, а дивиденды в виде увеличения прибыли путем увеличения производительности труда, сокращения издержек», – добавил он.

В связи с этим министерство по инвестициям и развитию сейчас проводит работу по аудиту казахстанских предприятий на предмет их возможностей по цифровизации.

Навигационная пломба в ЕАЭС: недешево, но сердито

Казахстан и Россия намерены апробировать техническую новинку – электронные навигационные таможенные пломбы – на транзите грузов из Восточного Казахстана в Новосибирск и в Алтайский край, сообщил на прошлой неделе председатель Комитета государственных доходов Министерства финансов Казахстана Ардак Тенгебаев. Режим электронно-слежения за перемещением грузов будет пилотным и не перейдет на остальных участников внешнеэкономической деятельности до тех пор, пока стоимость новинки не станет приемлемой для бизнеса.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Навигационная пломба – устройство с электронной начинкой, используемое при опечатывании груза, поступающего на таможенный пост: от обычной пломбы она, как и ее электронный аналог, отличается наличием чипа, в котором содержатся все сведения о содержимом фуры или контейнера, его происхождении и маршруте, отправителе и получателе товара. Как и электронную пломбу, пломбу навигационную нельзя будет взломать посередине этого маршрута, а потом подделать – она будет иметь свой электронный идентификационный номер, который «устари» подделывать пока не научились. Навигационная же пломба, помимо всех достоинств электронного аналога, обладает возможностью передавать постоянный сигнал о перемещении опломбированного с ее помощью груза. То есть таможенники получают возможность с ее помощью в режиме онлайн отслеживать, куда на самом деле перемещается груз после его ухода с таможенного поста.

Навигация решит проблему транзита санкционной продукции

То, что инициатором использования навигационных пломб на пространстве Евразийского экономического союза выступила именно Москва, неудивительно: Россия, как известно, находится в состоянии санкционного



Казахстанская таможенная электронная пломба – разрешение последствий санкционного противостояния между Россией и Западом вполне приветствуется. Более того, по словам главы Комитета государственных доходов Ардака Тенгебаева, Астана уже сама в пилотном режиме электронные пломбы опробовала и признала результат вполне удовлетворительным.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

противостояния со странами Запада. При этом Россия – это неизбежные транзитные ворота между Европейским союзом и несколькими участниками ЕАЭС, в частности, Казахстаном и Кыргызстаном. В 2014-2015 годах на территории России развернулась настоящая война с санкционной продукцией, идущей из Европы в Казахстан транзитом по территории России: Россельхознадзор постоянно изымал то яблоки, то орехи, то рыбу европейского происхождения, предназначенную для казахстанского рынка.

Мотивировка при этом была следующей: при обычном опломбировании контейнеров и фур нет никакой гарантии, что преданная Россельхознадзору санкционной анафеме западная продукция не всплывет вместо Казахстана на местном российском рынке. Навигационная пломба этот вопрос снимает начисто: стоит условному французскому сыру, закупленному для Казахстана, быть изъятым в условной Рязанской области вместо пересечения российско-казахстанской границы, она тут же просигнализирует таможеннику о несанкционированном вскрытии. Причем с координатами такого

вскрытия обнаружить потом заперещенный продукт на локальном рынке является уже делом техники местных санитарных служб.

Таким образом использование навигационной пломбы теоретически позволит снять напряженность в отношениях между участниками ЕАЭС: санкционные военные действия между Западом и Россией ее партнеры по Евразийскому союзу поддерживать не намерены. И, так или иначе, требуют от Москвы найти такое решение проблемы, при котором она могла бы обеспечивать транзит по своей территории той продукции, от которой отказалась сама. В декабре прошлого года Федеральная Таможенная Служба России разослала таможенным службам ЕАЭС предложения, включающие в себя принципы создания Единой системы транзита, краеугольным камнем которой являлось как раз таки использование навигационных пломб.

«Мы должны исходить из цели: для чего нужна вообще эта пломба, а нужна она для того, чтобы видеть маршрут перемещения транзитных автомобилей», – сказал в интервью «КЪ» руководитель Федеральной

таможенной службы Владимир Булавин в кулуарах проходившего 15 июня в Астане заседания Совета руководителей таможенных служб государств – участников СНГ. – Ведь когда этого нет, в документах можно указать какой угодно пункт назначения и закрыть транзит по таможенной процедуре, а товарные партии уйдут совершенно по другому адресу. Нужно сделать так, чтобы и документы, и товарные партии шли по одному и тому же адресу – и таможня это видела. Такая возможность есть и такие пломбы у нас есть, которые позволяют отслеживать траектории поставок и фиксировать любые попытки несанкционированного вмешательства», – добавил он.

Дьявол кроется в цене

Казахстанская таможня такое электронное разрешение последствий санкционного противостояния между Россией и Западом вполне приветствует. Более того, по словам председателя Комитета государственных доходов Министерства финансов Казахстана Ардака Тенгебаева, Астана уже сама в пилотном режиме электронные пломбы опробовала и признала результат вполне удовлетворительным.

«В Казахстане уже пилот проведен, мы пропилотировали доставку товаров путем навешивания электронных пломб с таможенного поста «Жаркент» до центра таможенного оформления «Алматы» в Алматы, – говорит Тенгебаев. – В принципе, из 76 единиц доставки вышли только два факта нарушения этой пломбы, причем связано это было с техническими проблемами», – уточняет он.

Теперь же Казахстан и Россия собираются, по его словам, провести пилотный проект по использованию электронных пломб при доставке товаров с таможенного поста «Бахты» в Восточно-Казахстанской области до пунктов таможенного оформления в Новосибирске и в Алтайском крае. «Данная работа будет продолжаться, нужно понимать, что в будущем навигационные пломбы постоянно навешиваться будут», – утверждает глава КГД. – Но здесь есть другая сторона вопроса: мы должны сделать стоимость этих пломб и условия навешивания этих пломб очень

комфортными для нашего бизнеса», – подчеркивает он.

С тем, что вопрос цены чувствителен для участников внешнеэкономической деятельности (а уплачивать стоимость таких пломб придется именно хозяевам грузов) согласен и руководитель Федеральной таможенной службы Владимир Булавин. «Здесь вопрос в том, что защищаясь от недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности, которых у нас все-таки меньшинство, мы не должны затронуть интересы добросовестных участников ВЭД с точки зрения увеличения на них административной и финансовой нагрузки», – заявил он в интервью «КЪ».

Какова цена вопроса? Полтора года назад изготовленная в России контейнерная электронная пломба, снабженная устройством для связи с системой ГЛОНАСС, стоила порядка 23 тыс. рублей, то есть более 100 тыс. тенге – ну, или порядка \$300. При этом надо понимать, что электронная пломба – изделие одноразового использования, то есть купить ее однажды и потом переставлять с контейнера на контейнер не получится. Соответственно, эти \$300 будут ложиться на цену каждой партии продукции, перевозимой в одном контейнере, и бить в итоге по кошельку конечного потребителя. Так что в снижении стоимости такой пломбы будет заинтересован не только казахстанский бизнес, но и казахстанский покупатель.

А путей снижения ее стоимости не так много: один из наиболее реальных – внедрение этого механизма в повседневную таможенную практику, что обеспечивает производителю таких пломб гарантированный промышленный сбыт и увеличивает их потребление. После чего вступит в действие обычный рыночный закон – при увеличении объемов производства себестоимость одной единицы продукции падает. Этот механизм, впрочем, сработает, только если рынок изготовления таких пломб не будет монополизирован одной-двумя структурами. Которые смогут устанавливать на нем любую цену, пользуясь отсутствием конкурентов.

Премьер взял под личный контроль расследование причин схода вагонов

Премьер-министр Бақытжан Сағинтаев берет под личный контроль ход расследования причин схода вагонов в Шуском районе Жамбылской области 17 июня. Об этом он заявил на заседании правительства во вторник, 19 июня, в Астане.

Салим САКЕНОВ

«Компании «Қазақстан темір жолы» совместно с акиматом Карагандинской области – оказать необходимую помощь и содействие семье погибшего. Министерству здравоохранения – взять на контроль и обеспечить качественное лечение пострадавших. Министерству внутренних дел совместно с Министерством по инвестициям и развитию РК, компаний «Қазақстан темір жолы» и другими заинтересованными госорганами – провести тщательное расследование причин схода вагонов. Ход расследования я беру на свой



17 июня в Шуском районе Жамбылской области сошли с рельсов восемь вагонов пассажирского поезда N9/10 сообщением Астана – Алматы.

Фото: ©today.kz, фото очевидца аварии

личный контроль. Канат Калиевич (Алпысбаев – глава КТЖ, руководитель комиссии) сами доведете до сведения населения результаты расследования», – заявил Сағинтаев.

В ходе заседания президент КТЖ Канат Алпысбаев проинформировал о ходе расследования. Он заверил, что пострадавшим оказывается вся необходимая помощь. «Кроме выплат, установленных

законодательством РК, НК «КТЖ» примет решение о выплате компенсации семье погибшего 1000 МРП – 2 млн 405 тысяч тенге, а также пострадавшим пассажирам, в зависимости от тяжести повреждения здоровья – от 500 тысяч тенге до 1 млн тенге», – сообщил Алпысбаев.

Вкратце напомним, 17 июня в Шуском районе Жамбылской области сошли с рельсов восемь вагонов пассажирского поезда N9/10 сообщением Астана – Алматы, три из них опрокинулись на бок. В результате погиб 12-летний ребенок, еще около двух десятков человек обратились за медицинской помощью.

Ведется расследование

Говоря о причинах катастрофы, Канат Алпысбаев отметил, что «в настоящий момент можно сказать, что причина не имеет характерных параметров аналогичного схода поездов, так как имеются нетипичные технические показатели». «А

именно – отсутствие продольного перемещения рельсов. Необходимо отметить, что последняя плановая диагностика данного участка была проведена 6 июня текущего года. Замечаний не было. Установленная скорость на участке 100 км/ч, фактическая скорость пассажирского поезда была 92 км/ч», – отметил глава КТЖ.

По его словам, специалисты провели исследование и моделирование ситуации, в результате «исключена вероятность того, что причиной схода пассажирского поезда явился касательный контакт с грузовым составом, данный контакт произошел вследствие схода вагонов».

«В настоящее время рассматривается техническое состояние инфраструктуры, будут производиться замеры подвижного состава. Будут приняты соответствующие меры для недопущения подобных случаев. Комиссия закончит работу до конца текущего месяца», – сказал глава КТЖ.

Вице-министр по инвестициям и развитию Роман Скляр со своей

стороны сообщил, что к расследованию «привлечены ведущие специалисты российских и казахстанских научных организаций в сфере железнодорожного транспорта». «Расследование мы планируем завершить до конца текущего месяца, о результатах будет доложено», – сказал Скляр.

В свою очередь Генеральная прокуратура РК опровергла факт задержания машиниста, управлявшего локомотивом пассажирского поезда сообщением Астана – Алматы. «В настоящее время по данному факту проводится досудебное расследование, в ходе которого задержания не производилось. При Министерстве по инвестициям и развитию РК создана специальная комиссия по расследованию данного железнодорожного происшествия, которая располагает необходимой информацией. Ход расследования находится на контроле Главной транспортной прокуратуры», – говорится в сообщении.

Страховой эффект плацебо?

Депутаты мажилиса в среду на пленарном заседании согласились с поправками сената в проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам страхования и страховой деятельности, рынка ценных бумаг».

Салим САКЕНОВ

Таким образом закон является принятым парламентом в целом, и направляется на подпись главе государства.

Сенаторы внесли поправки в нормы законопроекта в части предоставления органам нацио-

нальной безопасности права получать сведения, содержащие тайну страхования, в отношении договоров обязательного страхования гражданско-правовой ответственности и владельцев транспортных средств без санкции прокурора; уточнения правового положения, регулирования деятельности и требований к объединению актуариев, страховым (перестраховочным) организациям, страховому оубдсмену; уточнения отдельных норм, касающихся деятельности Фонда гарантирования страховых выплат; корректного изложения нормы, регламентирующей удержание страховщиком части страховой премии при досрочном прекращении договора обязательного страхования гражданско-правовой ответственности

перевозчика перед пассажирами и гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств.

В целом документ предусматривает изменение по пяти основным направлениям: введение онлайн-страхования; изменение подходов к страхованию казахстанцев, выезжающих за рубеж; введение вмененного страхования; совершенствование механизма урегулирования споров через расширение функций страхового оубдсмена; расширение системы дополнительного гарантирования по социально важным видам страхования жизни.

Между тем, ранее председатель Национального банка Данияр Акишев отмечал, что в Казахстане остро стоит вопрос о доступности финансовых услуг в регионах, в

первую очередь за пределами областных центров и на селе. «Нашей целью является создание условий для граждан при получении дистанционных услуг страхования. Население и предприятия смогут заключать договоры через интернет без посещения офиса страховой компании и посреднических услуг агентов. Будут созданы условия, когда жителям отдаленных населенных пунктов не нужно ехать в областную центр за страховым полисом или прибегать к услугам посредников. В перспективе отсутствие посредников повлечет снижение стоимости страховки», – объяснял Акишев.

Что касается изменения схемы страхования туристов, предусматривается переход от страхования ответственности туроператора к

страхованию самого туриста, выезжающего за рубеж.

«Туроператор при реализации путевки обязан выдать туристу страховой сертификат. В страховом сертификате будут указаны данные международных компаний, организующих в круглогодичном режиме помощь по доступу к медицинским услугам за рубежом. При наступлении страхового случая за рубежом страховая компания будет нести расходы по оплате медицинских услуг, экстренной медицинской помощи и репатриации. Стоимость страхования для туроператора будет невысокой. Около 320–330 тенге в день. Страховое покрытие при этом будет составлять от 3 до 16 миллионов тенге», – отметил глава Нацбанка.

Введение вмененного страхования, по его мнению, «позволит как страховой компании, так и ее клиенту, предусмотреть договором гибкие условия страхования».

«Четвертое направление – это расширение деятельности страхового оубдсмена для урегулирования споров на рынке страхования. Полномочия страхового оубдсмена будут распространены на все виды страхования. В настоящее время его полномочия распространяются только на страховые ответственности автовладельцев. Будут рассматриваться споры физических лиц и малых предприятий. Суммы споров – в размере до 10 тысяч месячных расчетных показателей или 24 миллионов тенге. Данный лимит установлен исходя из международного опыта», – уточнял Акишев.

Что касается введения дополнительной гарантии страховых выплат по социально-значимым продуктам страхования жизни, законопроектом предусмотрено Фондом гарантирования страховых выплат пенсионных аннуитетов и аннуитетов работников, потерявших трудоспособность.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Alteco Partners»

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

б/д «Нурлы-Тоғыз», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 346-84-41,

m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 346-84-41,

d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Магия ТОРЕБАЕВА

Тел. +7 (727) 346-84-41,

m.torebaeva@kursiv.kz

Коммерческий директор:

Аида ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Сабур АГАБЕК-ЗАДЕ

Тел. +7 707 950 88 88,

s.agabek-zade@kursiv.kz

Планы распространения:

Раназан БАЙРАМОВ,

r.baigamov@kursiv.kz

Редакция:

Анна КУШНАРЕВА

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

Елена ШТРИТЕР

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Ольга КВАРЦЦЮОВА

Аналитический отдел

Kursiv Research:

Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор:

Олег ТРИТЕНКО

Фотограф:

Олег СТИВАН

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнер:

Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬПЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМСКИХ

Представительство в Астане:

г. Астана, пр. Кунаева, дом 12/1,

ВП-80, оф. 203, 2 этаж,

Б/д «На Воинно-зеленом бульваре».

По вопросам размещения

рекламы обращаться

по тел. +7 (7172) 28-00-42

Представительство в Астане:

Азамат СЕРИКБАЕВ

Тел. +7 701 588 91 97,

a.serikbaev@kursiv.kz

Заместитель главного

редактора в Астане:

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Тел. +7 (7172) 28-00-42

astana@kursiv.kz

Редакция в Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Жанболат МАМЫШЕВ

Полные 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 РПКИ «Дзуір».

РК, г. Алматы, ул. Кадыржанова, 17

Тираж 10 010 экз.

Дно где-то рядом

В Казахстанской ипотечной компании уверены: жилье доступнее, чем прежде

В конце мая в Вашингтоне состоялась очередная, восьмая Международная конференция по жилищному финансированию, в работе которой приняли участие представители из Казахстана, Азербайджана и Кыргызстана. Между тем, как рассказал в интервью «Къ» председатель правления Казахстанской ипотечной компании Адиль Мухамеджанов, отечественный рынок жилья сильно меняется и развивается лицом к более широкому слою населения.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– Адиль Бектасович, расскажите о конференции. Есть ли полезный опыт у зарубежных коллег?

– Конференция проходила с 29 мая по 1 июня этого года в Вашингтоне, инициатором был Всемирный банк. Она проходила под девизом Breaking the Mold – New Ideas for Financing Affordable Housing («Разрушение форм – новые идеи для финансирования доступного жилья»). Мы туда поехали впервые.

Цель конференции была в том, чтобы собрать вторичные ипотечные компании со всего мира. И чтобы каждая поделилась своей историей, рассказала, какие продукты существуют в их странах, какие программы хорошо заработали, какие – не заработали. Как вы знаете, лучше не изобретать велосипед, а с учетом наших реалий применить лучшее у нас в стране. Так, «Байтерек» рассказал о программе «Нурлы жер», поскольку холдинг реализует пять из шести ее направлений. Наши зарубежные коллеги были в этом заинтересованы, и Всемирный банк попросил нас организовать небольшие семинары, на которых мы расскажем о наших продуктах. Их заинтересовало, как у нас прошла программа аренды с выкупом. В Азербайджане только планируют запускать этот продукт. Коллеги из Кыргызстана заинтересованы и в этом продукте, и в механизмах, как мы секьюритизируем свои бумаги. Всемирный банк также попросил, чтобы мы проконсультировали коллег из Узбекистана, где только создаются подобные финансовые институты. И на этой площадке было принято решение создать Международную ассоциацию операторов вторичного рынка ипотеки.

Делимся опытом

– Будет ли ассоциация способствовать фондированию участников рынка из разных стран?

– Это был один из обсуждавшихся вопросов. К сожалению, не у всех стран есть доступ к капиталу внутри страны. И речь шла о международных программах по фондированию. Так, наши малайзийские коллеги рассказали, что они активно работают как внутри страны, так и привлекают зарубежные бонды. Причем они совмещают это с классическими еврообондами и с такими инструментами, как сукук по исламскому финансированию. Все продукты идут очень хорошо. Более того, банки, которые в Казахстане работают по исламскому финансированию, уже разрабатывают ипотечные продукты. Чем больше будет предложений, тем лучше клиенту.

– Были ли еще какие-то оригинальные примеры, которые бы вы взяли на вооружение?

– В Австралии разработан интересный продукт, который называется shared equity, когда государственная ипотечная компания становится совладельцем приобретаемой недвижимости. Это делается в тех случаях, когда у человека не хватает средств для первоначального взноса. Если клиент до момента полного погашения ипотечного кредита решает рефинансироваться в другой ипотечной организации или продать жилье, а цена на него выросла, тогда госкомпания-совладелец претендует на часть прибыли. Но при этом она дает более льготную ставку по кредиту и требует меньший первоначальный взнос.

А вот коллеги из Индии столкнулись с большой проблемой, которая, в принципе, схожа с нашей ситуацией, – у большинства населения нет официальных доходов. Понятно, что оценить их платежеспособность практически невозможно. И в Индии разрабатывают скоринг-платформы, которые высчитывают платежеспособность, используя такие источники, как социальные сети и историю интернет-покупок. Они составляют профиль клиента, по которому можно сделать выводы о его платежеспособности. Я думаю, в Казахстане это тоже может хорошо применяться. Я не знаю точной статистики, но в правительстве страны часто говорят о том, что большая часть населения у нас считается самозанятыми, то есть не имеет официальных источников дохода. Но они хотели бы иметь доступ к кредитным продуктам. Еще одно направление заключается в том, что ипотечные компании,



такие как Fannie Mae и Freddie Mac и большие коммерческие банки, которые выдают ипотеку, создали информационную платформу регистрации ипотечных кредитов. Все ипотечные кредиты регистрируются в этой базе. Это очень удобно, когда те же банки хотят перепродать ипотечные продукты. Думаю, в Казахстане это тоже нашло бы применение, поскольку сейчас у нас нет такого единого учета.

Помимо этого было много предложений от других коллег. Так, сейчас в мире большое внимание уделяется «зеленой» ипотеке. Было представлено много программ, посвященных данной теме. Этот продукт набирает большую популярность в странах Западной Европы, Северной и Латинской Америки.

Так, в странах Западной Европы ставки по ипотечным кредитам, выделенным на покупку энергоэффективных домов, ниже стандартной ипотеки где-то на 40 базисных пунктов. Коллега из Голландии рассказывал, что они на законодательном уровне прорабатывают такие нормы, что к «зеленой» ипотеке применяются отдельные коэффициенты при расчете риска, такие как LTV (loan-to-value ratio). Поэтому требуется меньший первоначальный взнос. Также на балансе банка этот продукт считается менее рискованным, чем стандартная ипотека. Они считают, что если человек живет в энергоэффективном доме, у него есть большой положительный фактор – ежемесячная экономия на коммунальных платежах. А в странах Западной Европы коммунальные платежи значительно дороже, чем у нас.

Облигации – за облигации

– Какие преимущества есть у КИК перед другими финансовыми институтами Казахстана?

– В первую очередь, мы – государственный институт. И, как показала практика, в разных странах подобные структуры имеют ту же принадлежность. Соответственно, это ниже риски для инвестора. И когда любой инвестор ссылается на риск-взвешенность, учитывая, что конечный собственник у нас государство, наши бумаги торгуются дешевле, чем у коммерческих банков.

До объединения в ЕНПФ всех частных пенсионных фондов бумаги КИК в основном размещались на внутреннем рынке среди частных ПФ, страховых компаний, также их брали и БВУ. Причин было две – высокий рейтинг, что хорошо ложится в пруденциальные нормативы, это не так сильно давит на собственный капитал, а также то, что КИК всегда платила относительно рыночную ставку. Допустим, если сравнивать с ЦБ, то ставки по нашим бумагам были всегда намного привлекательнее.

Сейчас с момента объединения пенсионных фондов в ЕНПФ КИК уже выплатила по облигациям свыше 30 млрд тенге, погасив предыдущие свои обязательства. Мы погасили, но при этом ноль тенге взяли из ЕНПФ.

Более того, сейчас действует сложный механизм. Если ЕНПФ выкупает облигации квазигосударственного сектора, он должен вначале получить решение государственной комиссии по модернизации экономики. Данное решение в прошлом году было. Но, несмотря на это, ЕНПФ не купил наши бумаги. В результате мы нашли инвесторов на свободном рынке. Это были страховые компании, БВУ. Понятно, что объем был небольшой, поскольку рынок длинных ресурсов в стране довольно узкий. Но при этом какие-то объемы мы смогли сделать. В апреле прошлого года мы разместили облигации на сумму 5,9 млрд тенге, и КИК была первой квазигосударственной компанией, которая на протяжении долгого времени размещала их среди частных инвесторов на KASE.

А. Мухамеджанов:
«В прошлом и текущем годах БРК успешно разместили облигации на внешней площадке. И, по-моему, они привлекли за каждое размещение по 100 млрд тенге. А мы столкнулись с тем, что 100 млрд тенге – это для нас много. Мы сейчас такой объем просто не сможем переработать»

Кстати, отмечу, что в апреле прошлого года мы разместили облигации на сумму 5,9 млрд тенге, потом в декабре было размещено на 8,5 млрд тенге и в феврале 2018 года – еще на 6 млрд тенге.

– Это мало для нашего ипотечного рынка?

– Да, конечно. Объем всего ипотечного рынка в стране – порядка 1,1 трлн тенге. Среднегодовая выдача БВУ (2015–2017 гг.) при этом – в пределах 200–350 млрд тенге. Но в 2015–2017 годах 70–80% от всех выданных ипотечных кредитов составила доля Жилстройсбербанка. Соответственно, рынок коммерческих банков составил около 60 млрд тенге.

– Понятно, значит, привлеченные вами средства – капля в море. А на какую сумму из 20 с лишним миллиардов выкуплено ипотечных кредитов?

– В прошлом году на сумму 4,1 млрд тенге. Кроме того, 10 млрд тенге было использовано в прошлом году на новый продукт. Это когда банки выпускают ипотечные облигации и мы их выкупаем. У БВУ рейтинги недостаточно интересны, и мы, используя свое имя и кредитный рейтинг, привлекаем ресурсы, а потом у банков покупаем их ипотечные облигации. Мы тоже в нем заинтересованы. Его легче структурировать. Когда мы выкупаем ипотечные кредиты, то должны приобретать их по отдельности. Для этого нужно переоформить залоги, зарегистрировать договор на себя. Это трудоемкий процесс. А перед тем как выкупить, надо провести скоринг-анализ каждого кредита.

– Где-то я это уже слышал. Незадолго до 2008 года как раз был всплеск интереса к таким продуктам – большой комплекс выкупленных и перевыкупленных ипотечных бумаг.

– Если вы говорите об ипотечном кризисе, который случился в 2007–2008 годах в Америке, то тогда две крупнейшие ипотечные компании, Fannie Mae и Freddie Mac, выкупили ипотечные кредиты и держали их у себя на балансе, не продавая дальше. Грубо говоря, весь кредитный риск был на них. Как раз на этой конференции я пообщался с коллегами из Fannie Mae. Они говорят, что горький опыт их научил. Сегодня они покупают какой-то ипотечный пул, по нему сразу структурируют бумагу и продают ее. Так что кредитный риск для них минимален.

Большой плюс покупки у банков ипотечных кредитов, таким образом, в том, что это не требует такой детальной работы, и здесь мы защищены. Во-первых, по этим обязательствам отвечает банк. Если его дефолтуют, тогда мы забираем в залог кредитный портфель, который превышает сумму долга. К примеру, мы взяли ипотечные облигации у банка на 10 млрд тенге, но в залоге стоят бумаги на 12 млрд тенге. В случае дефолта нам передадут ипотечных кредитов на 12 млрд тенге. В свою очередь мы выставляем критерии, что в залог идут только стандартные ипотечные кредиты, не просроченные. И есть специальные представители бондодержателей, которые раз в полгода проверяют качество залога. Если в портфеле есть проблемные кредиты, они просят заменить их.

– Интересно. Планируете ли вы размещать свои бумаги на внешних площадках?

– В прошлом и текущем годах Банк развития Казахстана успешно разместил облигации на внешней площадке. И, по-моему, они привлекли за каждое размещение по 100 млрд тенге. В декабре это были трехлетние бумаги, а в мае – пятилетние. Мы тоже прорабатывали

данный механизм, но если выходить на международные рынки, должен быть большой объем, минимум по классическим еврообондам, номинированным в тенге (чтобы не было валютного риска. – «Къ»), порядка \$300 млн, или 100 млрд тенге. Иначе зарубежным инвесторам неинтересны подобные предложения, поскольку на бумагу с маленьким объемом не будет достаточного спроса. А мы столкнулись с тем, что 100 млрд тенге – это для нас много. Мы сейчас такой объем просто не сможем переработать. Мы же берем деньги для того, чтобы выкупать у БВУ ипотечные кредиты, но в 2015–2016 годах с внедрением законодательства, ужесточающего условия ипотечного кредитования, БВУ сильно сократили объемы выдачи ипотеки. Кстати, сейчас Национальный банк стремится к тому, чтобы убрать эти поправки. Да и мы не стоим на месте и прорабатываем сейчас механизмы по секьюритизации нашего собственного ипотечного портфеля. Здесь есть плюс в том, что мы можем выходить с небольшим объемом, это порядка 20–30 млрд тенге. Соответственно, есть надежда, что в ближайшее время мы данную бумагу выпустим на международном рынке.

– И все же, возвращаясь к вопросу об объемах, как вы говорили, они у вас маленькие...

– Да. Но, как я уже сказал, после объединения пенсионных фондов в ЕНПФ Казахстанская ипотечная компания получила дополнительные задачи, которые были поставлены главой государства, правительством. Как вы знаете, в 2014 году была запущена государственная программа развития регионов до 2020 года, потом она перешла в программы «Нурлы жол» и затем в «Нурлы жер». Что она подразумевала? Есть хороший продукт – аренда с выкупом. Это альтернатива ипотеке, которая набирает популярность во всем мире. И поскольку это государственная программа, жилье, которое строилось по ней, дешевле, чем рыночное. Так, в Алматы и Астане сложилась такая ситуация, что выплаты по нашим арендным платежам в среднем на 30–40% ниже обычных рыночных арендных платежей.

В этом году программа завершается, и за все время ее реализации КИК совместно с другой дочерней компанией холдинга, «Байтерек девелопмент», предоставила порядка миллиона квадратных метров для заселения. И в этом году мы сдадим последние 80 тыс. кв. м.

Программа закончилась, поскольку она довольно затратна для государства, но сейчас обсуждаются дополнительные продукты. Тогда государство поддержало рынок и деньги из Нацфонда были выделены и направлены на предоставление доступного жилья. Эта программа была направлена на очередников акиматов, поскольку очереди на жилье продвигаются очень медленно.

Растущий квадрат

– Какова сейчас в Казахстане потребность в жилье?

– По стандартам ООН считается, что на каждого гражданина страны должно быть 30 кв. м. Но в последние годы есть тенденция к росту этого показателя. В 2012 году он составлял 19,6, в следующем году – уже 20,9 кв. м. На сегодняшний день у нас на одного жителя Казахстана более 21 кв. м. По расчетам Министерства индустрии и развития, ежегодно Казахстан должен наращивать темпы ввода жилья на 10% (от года). Если в 2017 году Казахстан ввел 11 млн кв. м, то в этом году должны ввести более 12 млн кв. м и так далее. И к 2030 году мы сможем выполнить рекомендации ООН.

2016–2017 годы являются рекордными для Казахстана по количеству введенного нового жилья. Так, в 2016-м это было порядка 10,5 млн кв. м, а в 2017 году – 11,17 млн кв. м. Причем львиная доля введенного жилья реализуется частными строительными компаниями.

– Осталось решить вопрос с доступностью.

– Если посмотреть динамику цен на жилье за последний год, то она снижалась. Не могу сказать, что это дно, но где-то рядом. И цены у нас, можно сказать, более доступны для широкого круга населения. Лет пять назад строилась только элита. Сейчас девелоперы и строители переключились на сегменты среднего класса и экономжилья.

Кстати, на конференции заявлялся один из факторов, влияющих на доступность жилья, – формирование домостроительных комбинатов. Я знаю, что у нас есть такие в каждом регионе и они имеют свои типовые проекты. За счет масштабирования проектов удешевляется их стоимость.

Колумнисты

Интернет вещей в АПК



Сергей ПОМАНОВ,
директор по работе
с агросектором SAS
Россия/СНГ

Сегодня тема интернета вещей очень популярна не только применительно к сельскому хозяйству – мы постоянно слышим об «умном» городе, «умном» транспорте и так далее. Естественно, что в своем стремлении к современным технологиям не остается в стороне и агросектор. Цифровизация АПК продолжается, причем Министерство сельского хозяйства Казахстана ожидает, что она принесет около 40 млрд тенге в ближайшие несколько лет. Однако о полноценном интернете вещей говорить пока рано, и не только в РК или сельском хозяйстве Казахстана. Весь мир пока находится на подступах к нему, и даже на Западе пока что есть лишь отдельные элементы интернета вещей, но сам он как единая экосистема – это вопрос ближайшего будущего.

Тем не менее у цифровых технологий в агросекторе большой потенциал, поскольку сейчас огромные площади используются нерационально, а при неправильном хранении и неэффективном производстве зерна теряется в среднем около 30% урожая. Это общемировые цифры, данных по Казахстану у меня нет, но думаю, что они не ниже среднемирового показателя.

На данный момент в стране на гектар пахотных земель приходится 6,4 трактора и 2,8 комбайна, в то время как, например, в Германии используется 65 тракторов и 11,5 комбайна на ту же единицу площади, в США – 25,9 и 17,9 соответственно.

Так что прежде чем говорить об интернете вещей в сельском хозяйстве, необходимо создать технологическую платформу, и это не просто «умная» техника, а стандартизованные частоты, широкий канал связи и многие другие технические элементы, на основе которых и выстраивается экосистема. Тем не менее приезд на интернет вещей делается уже сейчас, и это правильный подход.

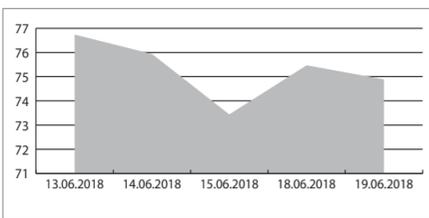
Президент РК в Послании народу Казахстана поставил перед сельским хозяйством страны масштабную цель – увеличить производительность труда и объем экспорта продукции в 2,5 раза за 5 лет, а достичь такого результата без новых подходов и новых технологий невозможно.

Уже сейчас в Казахстане реализуются пилотные проекты, направленные на цифровизацию отрасли и приближающие появление полноценного интернета вещей в АПК. Так, в ряде хозяйств на севере Казахстана активно внедряется система точного земледелия, начиная с картографии и заканчивая мониторингом индексов вегетации. Потом опыт этих хозяйств будет внедряться в других регионах страны. На основе данных, полученных со спутника, будут составляться карты почв, семена и удобрения планируется вносить дифференцированно, при этом ожидается, что урожайность повысится на 40% при снижении расхода посевных материалов, удобрений, а также общих затрат. Элементы интернета вещей используются и в животноводстве – уже есть фермы, где активно используются «умные» датчики, что позволяет увеличить удой с одной коровы, следить за здоровьем животных и т. п. Отмечу, что одним из обязательных элементов технологической базы, на которой выстраивается интернет вещей, выступают аналитические решения, способные в режиме реального времени обрабатывать огромные объемы данных – иначе информация с «умных» датчиков будет уходить в никуда. Датчики и аналитические устройства – основа для построения интернета вещей в отрасли и база для внедрения искусственного интеллекта.

Но, конечно, цифровизация и развитие интернета вещей сопряжены с определенными проблемами, которые необходимо решать: не хватает квалифицированных специалистов, только недавно стали появляться большие объемы машиночитаемых данных, которые подходят для машинного анализа. К тому же аграрии иногда настороженно относятся к новым технологиям, поэтому необходима и образовательная работа, а ее лучше всего проводить, когда есть наглядные примеры – успешный проект и результат в конкретных цифрах убеждают лучше любых слов. Но прогресс неизбежен, ведь эффект от использования аналитических решений заметен уже после первого года, и в большинстве случаев срок окупаемости составляет 2–3 года.

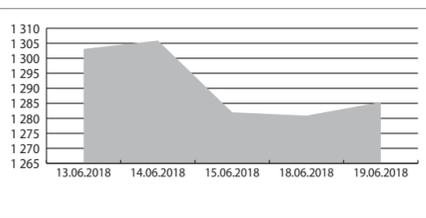
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (13.06 – 19.06)



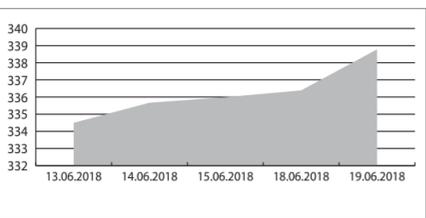
Стоимость нефти повышается на слухах, что ОПЕК может договориться о меньшем подъеме нефтедобычи, чем ожидалось.

GOLD (13.06 – 19.06)



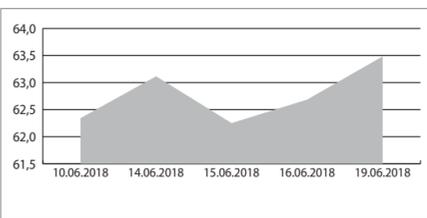
Глобальное укрепление доллара стало основной причиной падения цен на золото.

USD/KZT (13.06 – 19.06)



Колебания курса тенге, по информации НБ РК, связаны с повышением сезонного спроса на иностранную валюту из-за сезона отпусков.

USD/Rub (13.06 – 19.06)



Рубль ослаб к доллару после открытия бирж США на фоне общепризнанного снижения аппетита к риску.

ВАЛютный обзор

Глобальный тренд

Иван КАПУСТЯНСКИЙ,
ведущий аналитик
Forex Optimum

Американский доллар продолжает укрепляться в рамках восходящего тренда от 26.03.2018. На прошлой неделе индекс доллара обновил семимесячный максимум 95,07, а на текущей консолидируется вблизи нового экстремума. Подобная динамика, вероятно, сохранится. Следующая среднесрочная цель – 97,70 пункта. Фундаментально основной движущей силой по-прежнему будет развитие полномасштабной торговой войны, которая началась с 1 июня с подачи Дональда Трампа. Он ввел пошлины на сталь и алюминий, а позже – пошлины на ряд китайских товаров на сумму \$50 млрд. Пекин в свою очередь Пекин закономерно ответил зеркальными мерами.

Президент США расстроился из-за намерения китайской стороны дать зеркальный ответ на предыдущие тарифы и пригрозил обложить пошлинами товары еще на \$200 млрд. Пекин уже готовит ответные меры, усиливая противостояние.

На этом фоне инвесторы перекладываются в защитные активы, в частности в японскую иену, а также в ценные бумаги казначейства США, доходность по которым оказалась привлекательной. Рост спроса на второй актив оказывает значительную поддержку американскому доллару. В свою очередь, рискованные активы, напротив, находятся под давлением. В первую очередь страдают активы Emerging Markets.

При этом главную роль в этой валютной паре играет сейчас доллар. Кредитно-денежная политика Японии еще долгое время будет оставаться сверхмягкой. В этом не перестают убеждать инвесторов чиновники японского ЦБ. Статистика в целом также не дает основания рассчитывать хотя бы на сокращение программы количественного смягчения.

Рубль по-прежнему находится под давлением. Во-первых, на фоне распродаж активов Emerging Markets. Во-вторых, на фоне снижения нефтяных котировок. В частности, нефть Brent торгуется в районе \$75 за баррель.

Главным событием этой недели станет заседание ОПЕК+, которое пройдет 22 июня в Вене. На нем будет приниматься решение по

решением Банка Англии по кредитно-денежной политике в четверг. Регулятор не стал повышать ставку на майском заседании, оставив рынки в состоянии полной неопределенности. Неоднозначная макроэкономическая статистика говорит о том, что пока ничего нельзя сбрасывать со счетов.

Валютная пара доллар/иена тестирует диапазон 109,71–109,71, но закрепиться ниже котировки не смогла, поэтому сценарий роста все еще актуален. Целевой диапазон находится в районе 111,80–111,90.

Рубль по-прежнему находится под давлением. Во-первых, на фоне распродаж активов Emerging Markets. Во-вторых, на фоне снижения нефтяных котировок. В частности, нефть Brent торгуется в районе \$75 за баррель.

Главным событием этой недели станет заседание ОПЕК+, которое пройдет 22 июня в Вене. На нем будет приниматься решение по

продолжения ограничений на добычу или о его отмене. Не исключено сохранение сделки, но при этом повышении квот.

Россия и Саудовская Аравия предлагают в III квартале 2018 года увеличить нефтедобычу на 1,5 млн баррелей в сутки. Иран, Венесуэла и Ирак, напротив, намерены блокировать предложение об увеличении добычи нефти, которое поддерживают Саудовская Аравия и Россия. В этой связи интрига заседания сохраняется, а результаты итогов предугадать сложно.

Одновременно с этим рост добычи в США продолжает нарастать. Минэнерго США, а также Baker Hughes подтверждают это. На прошлой неделе добыча нефти в США выросла до 10,9 млн баррелей в сутки, что является историческим максимумом, при этом число активных буровых установок выросло еще на одну, до 863, что стало максимальным значением с марта 2015 года.

Технически Brent продолжает снижаться в рамках тренда от 17 мая 2018 года. Падение может усилиться до \$70,65 за баррель. Но во многом дальнейшая динамика будет зависеть от решений ОПЕК.

Валютная пара доллар/рубль уже на этой неделе может отыграть среднесрочную цель – диапазон 64,62–64,82. Сейчас торги идут вблизи этих уровней. В конце недели встреча ОПЕК+ расставит точки над «i».

Обзор сырьевого рынка

Сырьевые товары станут заложниками торговой войны

Александр ЕГОРОВ,
валютный стратег TeleTrade

В последние дни весь спектр сырьевых товаров находится под давлением. Решение ФРС США поднять ставки и продолжить этот процесс в текущем и в 2019 годах привело к укреплению доллара США на фоне мягкой монетарной политики в других экономиках: еврозоне, Японии, Великобритании. Как правило, укрепление доллара делает стоимость товаров в других валютах более дорогими, что приводит к снижению их стоимости, выраженной в долларах США. Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Во вторник, 19 июня, интегральный показатель силы американской валюты – индекс доллара DXY ICE – превысил отметку 95,25, которая является максимальной с мая 2017 года.

Инвестиция

Вох: искуственный интеллект в коробке, как на облаке

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции компании Вох, которые торгуются на бирже Nasdaq. На 20 июня стоимость акции составляла \$28,15, целевая цена – 44,34, потенциал роста – 57,5%. За последний квартал котировки акций выросли на 40,91%, за полгода – на 34,28%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.
– Вох предоставляет интернет-платформу для хранения и передачи файлов. Большую часть экосистемы занимает мобильный доступ, при котором местонахождение пользователя не имеет значения. Среди клиентов Вох 69% всего списка Fortune 500, в том числе

McDonald's, P&G, Toyota, Western Digital, IBM, Cisco, Amgen, Coca-Cola, Pfizer, Amazon, AIG, GAP и другие. Также продукты компании популярны и среди крупных стартапов, таких как Spotify, Uber, Airbnb. Компания вышла на IPO в 2015 году и привлекла \$180 млн. Все инвестиции пошли на расширение операционной деятельности, продажи и маркетинг. Однако у компании большие перспективы, даже несмотря на конкуренцию со стороны Dropbox, Amazon и Microsoft.

Вох постоянно выпускает новые продукты. Если до 2014 года в распоряжении пользователей был только Вох app, то сейчас существует уже шесть приложений, из которых одно проходит бета-тестирование и появится в общем доступе в конце 2018 года. Создав полноценную экосистему из приложений, Вох продолжает упрощать работу для своих клиентов в облаке.



Новый продукт компании называется Voxskills и представляет набор инструментов на основе искусственного интеллекта. Voxskills автоматически анализирует фотографии, тексты, аудиозаписи и видео, добавляя к ним теги для удобного поиска и анализ по ключевым факторам. Ключевые факторы

включают в себя смысловой анализ контента и поиск необходимой информации. Это достаточно удобно для тех, кто работает с большими объемами документов и большим количеством звонков.

Благодаря новому инструменту становится проще анализировать работу больших кол-центров, по-

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (13.06 – 19.06)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Bank BTB	3,06%	Газпром	-4,18%
PA KazPhosPhos	1,18%	KAZ Minerals	-3,14%
Роснефть	0,80%	Казатемпек	-2,88%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
GPS	114,29%	Catalyst Biosciences	-62,18%
AMN A	110,16%	Acheve Life Sciences	-52,43%
CosyundPharma	53,91%	ClearOne	-33,33%
Axiomata	41,01%	ConabioPharma	-26,39%
Carbon Black	26,66%	Auris Medical	-23,73%
Apollo Medical	25,19%	Apriva Biosciences	-21,11%
Apria	23,28%	Biodart Pharma	-18,58%
BKLife Solutions	23,20%	Axovant Sciences	-16,59%
AmnpharmPharma	20,97%	American Electric	-16,54%
Bloopr Inc	20,27%	China HSS RE	-16,23%

MCSX

рост	изм.	падение	изм.
MesaDax OAO	5,99%	PYCAA	-10,16%
Solmar Fin	4,35%	Мева	-7,86%
Янко	4,31%	Себерсталь	-7,41%
МЭК	3,84%	МПК OAO	-4,37%
НПК OAK	3,55%	Газпром	-4,65%
Темплет (руб.)	3,32%	Норильский никель	-3,90%
Норильская биржа	2,62%	Трансконт (руб.)	-3,72%
Bank BTB	2,22%	НОВАТЭК	-3,47%
Роснефть	1,84%	Polymer International	-3,05%
Полюс	1,04%	Юнипро	-2,91%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
Sonofi	3,11%	BVAA	-4,38%
Peiko Dj	2,79%	SocGen	-3,82%
Deutsche Post	2,61%	Telefonica	-3,66%
ASML Holding	2,48%	Santander	-3,43%
E.ON	2,42%	Enjeje	-3,14%
Inditex	2,32%	Deutsche Bank	-2,46%
WFD Unibail Rodamos	2,19%	ING Group	-2,37%
Siemens	2,17%	Volkswagen VZO	-2,19%
Boyer	2,08%	Unilever FW DRG	-2,02%
Ahold Delhaize	1,64%	Danone	-1,90%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
Continental	2,89%	Commerzbank	-6,96%
RWE	2,81%	HeidelbergCement	-3,26%
Deutsche Post	2,61%	Covestro AG	-3,13%
E.ON	2,42%	Deutsche Bank	-2,46%
Siemens	2,17%	Volkswagen VZO	-2,19%
Boyer	2,08%	Deutsche Borse	-2,06%
Vonovia	1,43%	ThyssenKrupp	-1,84%
Infineon	0,93%	Airbus	-1,62%
Bayer	0,57%	BASF	-1,37%
SAP	0,51%	Deutsche Tel.	-1,31%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
Braskem SA	17,28%	WAVARIO INT PT	-11,07%
RAADROGASIL ON PT	8,91%	USIMINAS PPA PT	-10,96%
IMAZA LUZA ON PT	7,07%	Smales Fidelidade	-10,76%
JBS ON PT	2,41%	GOL PT PT	-10,12%
TELEF BRASIL PT EI	1,59%	BRASIL ON EI PT	-9,15%
EDUATORAL ON PT	1,46%	BS SA Brasil Balao Balao	-8,52%
Parana Saneapar Ustr	1,19%	BRASESCO PT EI PT	-7,43%
CCR SA ON PT	0,95%	ECORODIVAS ON PT	-7,40%
TAESA INT PT	0,90%	Bodepacer SA	-7,20%
Suzano Papel Celulosa	0,76%	Companhia Siderurgica Nacional	-7,09%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,90%
Dow Jones	-1,32%
FTSE 100	-0,94%
NASDAQ	0,56%
Nikkei 225	-2,27%
S&P 500	-0,47%
Euro Stoxx 50	-0,23%
Hang Seng	-5,03%
MSCI	-2,16%
IBOVESPA	-4,04%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,61%
Natural Gas	-0,27%
Алюминий	-0,11%
Медь	-0,14%
Никель	0,00%
Олово	0,00%
Паладий	-0,10%
Платина	-0,21%
Серебро	0,27%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,25%
Eur/Jpy	-0,70%
Eur/Kzt	-0,24%
Eur/Rub	0,16%
Eur/Usd	0,06%
Usd/Chf	-0,31%
Usd/Jpy	-0,78%
Usd/Kzt	-0,29%
Usd/Rub	0,09%

– Каковы финансовые показатели компании?

Вох не раз показывала сильные квартальные результаты. В 2016 году ее выручка в среднем повышалась на 31%, в 2017-м – на 27% (до \$506 млн). Замедление темпов роста выручки с 74,3% в 2015 году до 19% в I квартале 2017-го не должно вызывать тревогу у инвесторов, поскольку благодаря новым продуктам и сервисам Вох сможет стабилизировать повышение доходов на уровне 22–25%.

Менеджмент отчасти подтверждает наши прогнозы, заявив о

росте выручке выше 70%. Высокие издержки на разработку, продажи и маркетинг пока не позволяют компании выйти на операционную прибыль. Однако мы ожидаем, что в IV квартале текущего года Вох сможет вывести в плюс EBIT, а во 2-м полугодии 2019-го получит положительную EPS.

– Какие существуют риски?

– Главными рисками для Вох остаются крупные конкуренты – Amazon, Microsoft и Dropbox. Эти компании уже начинают запускать продукты, схожие с Voxskills, хотя и отстают от разработок Вох. Однако наличие у крупных конкурентов огромных бюджетов поможет им нагнать это отставание, и тогда у Вох могут возникнуть проблемы с наращиванием выручки. Это повлечет за собой падение маржинальности и ликвидности, что снизит возможность генерировать свободный денежный поток.

«Криптовалюта – это данность, которую тяжело отрицать»

Как будет развиваться макроэкономическая ситуация в Казахстане и что происходит в сегменте стратегического консалтинга? На эти и другие вопросы «КЪ» ответил управляющий партнер Dasco Consulting Group Дармен Садвакасов.

Жанболат МАМЫШЕВ

– Ранее вы работали в Центре стратегических инициатив. С чем связано решение создать Dasco Consulting Group, спустя менее чем два года? Все ли получилось, что планировали сделать?

– За полтора года я получил уникальный опыт построения качественной консалтинговой команды, способной достойно конкурировать с ведущими зарубежными компаниями. Создав Dasco Consulting Group, удалось собрать профессиональную команду, состоящую из бывших и новых коллег, с опытом работы как в «большой четверке», так и других ведущих организациях. Услуги стратегического консалтинга являются нашей основой и визитной карточкой. В Dasco мы совершенствовали управленческие подходы, сделав упор на эффективность и реализацию сложных проектов. При этом понимая потребности клиентов, мы привлекли высококлассных экспертов, создав в Dasco юридический, налоговый и таможенный консалтинг, что значительно усилило нашу представленность на рынке консалтинговых услуг и повысило долю клиентов из частного сектора.

– Каков период выхода на окупаемость в новых консалтинговых компаниях? Что является ключевым в поиске новых клиентов? Есть ли такой момент, когда клиент идет за конкретным экспертом?

– Если говорить про взлет консалтинговых компаний, то все зависит от совокупности условий, в которых компания развивается. От потребностей рынка, конкурентоспособности, качества и востребованности услуг компании. С точки зрения окупаемости такие виды деятельности требуют «посевого» периода. Нужно посеять, а урожай будет собираться позже. На рынке всегда требуется зарекомендовать себя, эффективно провести «домашнюю» работу, выстроить процессы. Я считаю, что главное – это репутация компании. Мы стремимся качественно и своевременно оказывать услуги, обеспечивая защиту интересов и удовлетворенность клиентов.

– Госорганы периодически сообщают о тех или иных рекомендациях /выводах иностранных экспертных организаций, нанятых Казахстаном. Есть ли возможность у отечественных организаций заместить это предложение? Реально ли предоставлять эти услуги госорганам и квазигоскомпаниям на уровне не ниже международных и с учетом местной специфики?

– Это уже происходит, но рынок достаточно большой. Если сегодня есть международные консалтинговые компании уйдут из Казахстана, то местным компаниям не удастся их полноценно заменить. Нет такого масштаба, накопленной базы знаний, наличия широкой сети экспертов. Но точно в каждом сегменте растут казахстанские компании. На мой взгляд, такой рынок должен развиваться органично.

– Если взять этот консалтинговый «пирог» в Казахстане в денежном выражении, то каковы доли международных компаний и местных? И сколько он составляет в деньгах?

– Консалтинг бывает разный и он отражает большой сегмент деловых услуг. Внутри он делится на разные виды. В стратегическом консалтинге я бы оценил размер рынка до \$100 млн в год. На нем доминируют международные компании. Доля иностранного участия составляет порядка 90%.

– Мнения о криптовалюте в Казахстане разделились. Глава Национального банка Данияр Акишев заявлял, что не очень понимает, что такое криптовалюта с профессиональной точки зрения. Вместе с тем Международный финансовый центр «Астана», возглавляемый экс-главой Нацбанка Кайратом Келимбетовым, планирует активно развивать криптовалюту, а министерство финансов обещает использовать технологию блокчейн в администрировании НДС.

– Криптовалюта – это данность, которую тяжело отрицать. Объемы рынка криптовалют большие и растут. Кто-то приводит опыт «доткомов» начала 2000-х, где, добавляя в название «.com», можно было повысить свою капитализацию, но я думаю в данном случае всё по-другому. Технология блокчейн для криптовалют является ключевой и позволяет надежно управлять информацией. Блокчейн применяется не только для криптовалют, но и в других сегментах, например, для администрирования НДС или создания реестров. Проблема с НДС в



Дармен САДВАКАСОВ,

Управляющий партнёр
ТОО «Dasco Consulting Group»

Родился: 28 апреля 1979 года, г. Астана.
Образование:
1996–2000 гг. – Евразийский Национальный Университет им. Л. Гумилева. Факультет иностранных языков.
2011–2015 гг. – Казахстанско-Британский технический университет, Алматы. Докторантура (PhD in Management).

Опыт работы:

2001–2004 гг. – директор шахматной школы. Евразийский Национальный Университет.
2004–2006 гг. – гл. специалист Департамента корпоративного развития АО «НК «Казахстан Теннис Жылы».
2010–2012 гг. – зав. сектором Центра стратегических разработок и анализа. Агентство РК по делам государственной службы.
2013г. – директор департамента стратегии и сводно-координационной работы аналитики и прогнозирования АО «НК «КазМунайГаз».
2016–2018 гг. – старший партнёр ТОО «Центр стратегических инициатив».

Общественная деятельность:

Вице-президент Федерации шахмат РК 2011–2014 гг.
Член Совета Ассоциации выпускников программы «Болашак» 2010–2015 гг.
Член Общественного совета по контролю выполнения социальных инициатив Президента РК, 2018 г.

Казахстане актуальна, и правильное применение технологии позволяет решить эту проблему. Для этого создаются отдельные потоки для контрольных и текущих счетов, что затрудняет или делает невозможным уклонение от уплаты НДС, а также вкуче с имеющимися информационными системами снижает риск осуществления бестоварных сделок. Государство получит уверенность в сборе НДС, так как с контрольных счетов деньги не могут быть использованы, кроме как для перечисления на контрольные счета других налогоплательщиков или в бюджет. То есть в конечном итоге государство получит причитающийся НДС в полном объеме.

– Какие у вашей компании есть компетенции в этой области?

– Мы недавно договорились о сотрудничестве с глобальным лидером по внедрению блокчейн-технологий – компанией BitFury. Готовимся к реализации совместных проектов в Казахстане.

– Какие вызовы несёт развитие таких технологий для Казахстана в целом?

– Необходимо быть в тренде, на острие технологического развития. При правильном формировании госполитики и распределении госсредств между стартапами, IT-компаниями, можно создать экосреду, в которой будут вырастать технологические лидеры. Но в Казахстане спрос на IT сильно дисбалансирован. С одной стороны – средства госсектором выделяются большие. Через госструктуры и нацкомпании. Большие подряды. С другой стороны – обычно крупные заказы забирают крупные международные IT-компании, а местные компании остаются без заказов либо вынуждены выполнять не всегда коммерчески выгодные субподряды. Важно обеспечить создание конкурентных условий с диверсифицированным спросом. Тогда лучшие казахстанские компании будут расти и реализовывать проекты глобального уровня, не уступающие мировым компаниям. Мы видим, такие примеры в других странах постсоветского пространства, например, в Беларуси реализован ряд глобальных проектов: World of Tanks, Viber и др. Думаю, что в Казахстане вполне по силам в ближайшие три года создать две-три компании глобального уровня. Но для этого нужно выполнить три ключевых условия: сохранение или увеличение текущего уровня государственного финансирования, создать реальную конкуренцию с диверсификацией участников и обеспечить долю местного содержания во всех без исключения крупных IT-проектах на уровне как минимум 30–40%.

– Казахстан готовится ко всеобщему декларированию доходов, однако его введение ранее было перенесено на более поздний срок. Что нужно сделать, чтобы в результате это принесло пользу всем сторонам процесса, и возможно ли это в принципе?

– Всеобщее декларирование связано с вопросами теневого сектора, направлено на снижение коррупции, повышение транспарентности. Однако, не все хотят, чтобы раскрылись, декларировались и отслеживались денежные потоки, которые, в том числе, возникают вокруг госсектора. Надо будет отвечать на вопросы, как расходы покрываются доходами и т. п. Очевидно, что есть сопротивление на различных уровнях. Задержки с переходом ко всеобщему декларированию в какой-то мере неизбежны.

Если сегодня все международные консалтинговые компании уйдут из Казахстана, то местным компаниям не удастся их полноценно заменить. Нет такого масштаба, накопленной базы знаний, наличия широкой сети экспертов.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

– Большая доля граждан не делает регулярных отчислений в АО «ЕНПФ». Недавно представители профильных министерств озвучили идею об установлении обязательного «единого совокузного платежа» в размере 1 МРП с целью легализации неформально занятого населения. Как вы относитесь к этой идее? Какова, на ваш взгляд, реальная картина с безработицей в Казахстане?

– Идея обязательных платежей не стимулирует переход населения из одной категории в другую. По нашему мнению, необходимы более эффективные механизмы, мотивирующие неформально занятое население выходить из теневого сектора. А сегодня при внедрении обязательной системы медицинского страхования возникли сложности с подсчетом количества неформально занятого населения. При этом, по нашим оценкам, доля работоспособного населения с потребностью в постоянной работе составляет порядка 40% от общего числа работоспособного населения, или около 3 млн человек. Это означает, что у людей нет работы. Кто-то задействован на неполный рабочий день, кто-то задействован на непостоянных, сезонных работах, кто-то трудится в теновом секторе. Но масштабы проблемы существенные. Она усугубляется другими факторами. Например, при трансформации или приватизации квазигосударственных компаний можно ожидать сокращения персонала. На сегодня нацкомпании выступают скорее в роли инструмента реализации региональной политики по стабилизации социального самочувствия. Задачи по их трансформации и повышению эффективности национальных компаний часто идут вразрез с задачами стабильности социального самочувствия в регионах. Инициативы по цифровизации в конечном итоге должны привести к росту производительности труда и снижению количества работников в организациях. Таким образом необходимо будет обеспечить создание новых рабочих мест.

– Есть разные оценки по размеру теневой экономики в нашей стране. Каковы они по вашим оценкам, и снились ли они по сравнению с 2000-ми годами? Почему часть бизнеса предпочитает работать за наличные и по различным схемам, несмотря на попытки государства создать комфортные условия для предпринимателей?

– Вопрос – как снизить долю теневой экономики – это один из приоритетов экономической политики. Он начинается с эффективности таможенного администрирования и создания цивилизованного торгового сектора. По нашим оценкам, доля теневого сектора в розничной торговле составляет на сегодня более 90%, в торговле в целом – более 70%. Предприниматели предпочитают работать в теновом секторе, потому что не исключены возможности для этого, есть неправильные стимулы, которые в итоге снижают рост экономики. Вокруг этих потоков мог бы выстраиваться целый комплекс сопутствующих видов деятельности, деловых услуг.

– После смены руководства Узбекистан все чаще мелькает в информационном пространстве, посылая положительные импульсы для инвесторов, туристов и других лиц. Каковы перспективы Узбекистана в привлечении инвестиций и в целом любой другой активности, и не приведет ли это к негативному косвенному эффекту для Казахстана?

– Казахстан долгие годы доминировал в регионе по привлечению иностранных инвестиций. Еще не так давно 80% всех иностранных инвестиций в Центральную Азию приходились на Казахстан. Сейчас мы видим смену парадигмы – орбита интересов инвесторов смещается.

– Насколько правильно для Казахстана развивать сразу два финансовых центра: традиционный финцентр в Алматы с Казахстанской фондовой биржей, Нацбанком и другой инфраструктурой, и

МФЦА? Есть ли смысл подтянуть всю эту инфраструктуру в Астану или же две площадки сумеют каким-то образом поделить небольшой рынок?

– На мой взгляд, эффективнее будет сфокусировать ресурсы на одном направлении. Тем более, что задача по созданию международного финансового сектора – сверхсложная. Позвольте провести аналогию с футболом. Постройте стадион, пригласите арбитров и зрителей, даже поставьте мяч в середину поля. Футбола вы не получите. Для этого нужны игроки. Это ключевое условие. Я вижу большой прогресс на МФЦА за прошедший период. В начале июля мы увидим открытие биржи. Стадион построен. Надежда на то, что МФЦА станет новой точкой экономического роста – есть. Но важно обеспечить наполнение биржи заинтересованными участниками, покупателями и продавцами.

– Казахстан планирует в ближайшие годы в какой-то мере вернуть утраченные ранее темпы роста экономики. Какие отрасли или процессы станут драйвером для этого?

– Нефтегазовый сектор на фоне повышения цен на нефть и объемов добычи останется локомотивом экономики. Мы видим реализацию проекта будущего расширения на Тенгизе с большим ростом добычи нефти. Кашаган начал добывать нефть в промышленных масштабах и будет постепенно выходить на заявленные мощности – до 370 тыс., потом до 450 тыс. баррелей в сутки. Мы можем ожидать в ближайшие годы расширения Карачаганак. Таким образом нефтегазовый сектор будет драйвером экономического роста. С точки зрения диверсификации, это не самая лучшая тенденция, но с точки зрения экономического роста – это позитив. Несмотря на зависимость от углеводородного сырья, есть и другие точки роста. К примеру, развитие обрабатывающего сектора, сельского хозяйства и пищевой промышленности имеет ключевое значение для устойчивого роста экономики и создания постоянных рабочих мест.

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

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018
II полугодие

ТЕНДЕНЦИИ

Почему казахстанские города тонут в лужах?

Среда, 13-е. Внезапная буря парализовала движение транспорта

13 июня на Семей обрушилась пыльная буря, которая сменилась сильным градом и ливнем, продолжавшимся почти целый час. Разбушевавшаяся стихия залила все путепроводы в левобережной части города. Глубокие лужи, разлившиеся под мостами в районе кольцевой дороги у подвесного моста и по ул. Селевина, парализовали движение автотранспорта в этой части города. Причиной транспортного коллапса стало экстренное отключение насосов, установленных под путепроводами.



Спасательная операция была организована практически сразу же после завершения бури. Под личным руководством акима Семей Ермака Салимова коммунальные службы города и сотрудники управления ЧС Семей работали на откачке ливневых вод на путепроводах по ул. Селевина.

«За короткое время выпало осадков более чем в три раза выше нормы. Насосы на путепроводе по ул. Селевина работали, однако их экстренно пришлось отключить из-за резко поднявшегося уровня ливневых вод».

На откачке были задействованы пожарно-насосные станции на 400 кубометров, переносная мотопомпа на 300 кубометров, а также десятки мелких мотопомп и ассенизаторных машин», — прокомментировал ситуацию помощник акима Семей Станислав Горельников.

А ведь именно здесь, в местах путепроводов, зимой 2017 года была проведена масштабная работа по очистке и восстановлению дренажно-ливневой канализации. Впрочем, во многих местах дренажно-ливневая

канализация (ДЛК) выдержала экстремально высокие нагрузки. И только по ул. Селевина пришлось организовывать спасательную операцию из-за слабой мощности насосных установок. По словам акима города Ермака Салимова, в ближайшее время будет рассмотрен вопрос об установке под путепроводами более мощных насосов.

Как заявил Ермак Салимов, в целом ДЛК сработала в этом году на отлично. В 2017 году из средств городского бюджета были выделены 100 млн тенге на очистку и восстановление имеющейся в городе дренажно-ливневой канализации. Она была построена на улицах Семей еще в 80-е годы прошлого века, но с самых советских времен местные власти не считали нужным тратить бюджетные средства на ее содержание и ежегодную очистку. Итог — свыше 30 лет после каждого небольшого дождика, тем более ливня, город на несколько дней утопал в огромных лужах.

В 2017 году по ул. Чайковского, Аймаутова, Бозтаева, Сыбанова, Дулатова, Каюма Мухамедханова и Найманбаева была восстановлена и прочищена дренажно-ливневая система. Сегодня все прочищенные колодцы исправно принимают талую и дождевую воду, не создавая про-

блем ни пешеходам, ни водителям. Этими работами в Семей занимается ТОО «Сай» (Усть-Каменогорск), специализирующееся на очистке и восстановлении ДЛК.

Как сообщил главный специалист сектора автомобильных дорог отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог Семей Жасар Тусупов, параллельно шла работа по установке дополнительных приемных резервуаров в местах наибольшего скопления дождевых и талых вод. Так, резервуары были установлены по ул. Подгорная, Титова и на пересечении ул. Кабанбай батыра и Байсейитовой.

В 2018 году эти работы будут продолжены. Запланирована прочистка ДЛК по ул. Дулатова и Аймаутова. Дополнительные приемные резервуары установят возле здания управления по делам экологии, а также около средней школы №27 и расположенного по соседству одного из филиалов банка. В 2018 году на эти работы из средств городского бюджета предусмотрено 96 млн тенге.

«Однако в Семей еще есть «узкие» места, где требуется строительство дополнительных приемных резервуаров. Готовится документация для установки резервуаров на пересечении ул. Кабанбай батыра и Урханова, Глинки и Спартака, проспекта

Шакарима и Гагарина, Кульжановых и Найманбаева, а также по ул. Дастенова в районе СШ №9. Эти работы будем производить как можно быстрее, чтобы полностью решить проблемы города с отводом талых и дождевых вод», — отметил Жасар Тусупов.

В целом по городу в порядке содержания и арыки. Арычная система в Семей составляет около 25 км. И работа по их очистке была проведена еще в феврале. Учитывая уроки прошлых лет, бригады рабочих заблаговременно, уже зимой, очищали ото льда и мусора арыки и водопропускные трубы, чтобы дать воде беспрепятственно уходить в реки и небольшие водоемы.

Остается еще один проблемный участок — в районе третьего Купеческого моста. Как пояснил руководитель отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семей Амантай Утегбаев, на этом участке водопропускные трубы следует опустить на 70–80 см, чтобы вода могла спокойно протекать по ним. Кроме того, будут установлены новые, более широкие поддоны и трубы большего диаметра для увеличения пропускной способности впады под мостиком. Эти работы планируется проводить текущим летом.

Не так страшен черт, как его малюют

Вопрос об отсутствии в Атырау централизованной дренажной системы встал остро в 2015–2016 годах, когда город был подтоплен в результате обильных и затяжных осадков. Настоящее бедствие потерпели жители частного сектора, дома которых оказались затопленными.



Тамара СУХОМЛИНОВА, Атырау

Впервые вопрос о необходимости строительства новой ливневой дренажной системы поднял аким Атырауской области в 2001–2002 годах Серикбек Даукеев. При нем в пилотном режиме была построена дренажная система в 10 экспериментальных районах города. Она функционирует в настоящее время. Общая протяженность построенных в начале 2000-х годов дренажных линий составляет 11,8 км. Это самодельный дренаж, опорный коллектор, ливневая канализация. Обслуживанием линий занимается КТП «Атырау Су Арнасы». На эти работы из местного бюджета на текущий год выделено 8 млн тенге.

Сложняет ситуацию высокий уровень грунтовых вод, а также отсутствие централизованной канализационной системы в частном секторе.

Специалисты ТОО «Атыраугидрогеология» после подтопления города в 2015–2016 годах на собственные средства провели эксперимент, в результате которого была разработана и запатентована система так называемого комбинированного дренажа. Основная идея данного метода заключается в определении наиболее низких то-

чек рельефа, куда поступает больше всего воды, и строительстве там вертикальных скважин для откачки грунтовых вод. При таком подходе отпадает необходимость строительства дорогостоящей системы горизонтального дренажа на территории всего города, где в некоторых районах с учетом уже имеющихся застроек и коммуникаций это довольно проблематично, а в некоторых случаях даже невозможно.

Городские власти изучили существующую проблему, предложения специалистов и опыт других городов. В результате проведенной работы на территории города выявлено 59 проблемных участков. А предлагаемые варианты оказались не по карману местному бюджету. Только разработка технико-экономического обоснования для проекта по возведению дренажной системы обошлась бы городу в миллиард тенге. Пока было решено начать ее строительство на 10 проблемных участках. Работы начались в 2017 году и производятся ТОО «Атырау-ИнжСтрой». Из бюджета на это было выделено около 190 млн тенге. В эксплуатацию объекты планируется сдать в июле 2018 года.

«Ливневая система представляет собой открытые и закрытые лотки по краям улицы для сбора поверхностных вод. Оттуда вода поступает в дренажные колодцы, далее в канализационные насосные станции, после чего направляется на поля испарения», — пояснил «КЪ» заведующий производственно-техническим сектором городского отдела ЖКХ, пассажирского транспорта и автомобильных дорог Аксен Ибрагимов.

Также он подчеркнул, что строительство такой системы водоотвода нецелесообразно в массивах с частными застройками.

«В этих районах отсутствует централизованная канализационная система. Дороги узкие. И стоимость строительства крайне высока. У 98% домовладельцев установлены дырявые септики, что становится причиной повышения уровня грунтовых вод на данных участках. В настоящее время мы видим решение проблемы в строительстве канализационной системы в частном секторе. В 11 таких жилых массивах уже спроектировано строительство канализационной системы. Сейчас проект проходит экспертизу. Пока думаем так решить проблему на этих участках», — заключил г-н Ибрагимов.

С насосом и метлами против луж

Протяженность сетей водоотведения в Астане составляет 735 км. При этом средняя степень износа сетей водоотведения — 40%. Общая мощность существующих канализационных очистных сооружений (КОС) по очистке сточных вод составляет 254 тыс. кубических метров ежедневно. Во избежание паводков и стихийных наводнений в городе реализуется проект «Развитие системы ливневой канализации в городе Астане».



Жанболат МАМЫШЕВ, Астана

Акиматом города совместно с Азиатским банком развития (АБР) планируется выполнить строительство КОС-2 через механизм государственно-частного партнерства. Срок завершения концепции — июль 2018 года. Также совместно с АБР в рамках одобренной технической помощи проводится разработка проекта «Мастер-план по интегрированному управлению водными ресурсами города Астаны». Проектом предусмотрена реализация комплекса мероприятий по регулированию и использованию поверхностных и подземных вод (паводковые, дренажные, ливневые, грунтовые, сточные воды) на водных объектах и гидротехнических сооружениях рек Есиль, Акбулак, Сарыбулак, озер Майбалык, Большого и Малого Талдыколы, Астанинского водохранилища, контррегулятора, канала «Нура — Ишим». Разработку мастер-плана планируется завершить в апреле 2019 года.

До конца 2018 года в государственном учреждении «Управление

коммунального хозяйства города Астаны» планируют сдать в эксплуатацию очистные сооружения в микрорайоне Акбулак и в районе железнодорожного вокзала. До конца 2019 года ОС будут сданы: в жилом массиве Тельмана, микрорайоне «Жастар»; до конца 2020 года — на ул. Кудайбердыулы и в жилом массиве Ильинка. Вместе с тем, согласно этим планам, значительные территории города останутся без ливневой канализации.

В акимате признают, что действующей мощности КОС недостаточно не только в перспективе развития города, но и в настоящее время — в так называемые пиковые периоды. Особенно это заметно на примере работы сетей столичной ливневой канализации. После любого хорошего дождя вода просто скапливается на поверхности более низких участков дорожной инфраструктуры. В качестве примера можно привести ситуацию, которая произошла в мае 2015 года, когда за три дня выпало 68 мм осадков при месячном нормативе 34 мм. В результате в микрорайоне «Акбулак», а также по проспекту Момышулы десятки машин потеряли госномера в огромных лужах, а многие автомобили,

включая «Шевроле Нива», глохли, пытались проехать эти «городские озера». Традиционно огромные и глубокие лужи собираются также на большом участке ул. им. А. Иманова, в районе правобережной части моста, идущего с ул. Сыганак. Аналогичная ситуация и в районе дорожной развязки, ведущей с ул. Амман и проспекта Кошкарбаева в сторону левого берега реки Есиль и Дома министерств. Эти лужи временами также занимают перекресток проспекта Мангилик Ел (бывшая Орынбор) и ул. им. Кунаева, а на следующем перекрестке возле Дома министерств — угол ул. Достык и проспекта Мангилик Ел.

На всех этих дорогах вода долгое время не уходит с поверхности, причем не только в случае пиковых атмосферных осадков, но и после ливня. Из-за этого в том же районе Дома министерств и на многих других участках, попадающих в зону подтопления, регулярно работают АС-машины, которые выкачивают воду из луж. Для ускорения процесса им помогают коммунальные работники, которые метлами метут воду в направлении работающего насоса АС-машины.

На мокром месте

Глядя в сильный дождь на улицы Костаная, даже самые что ни на есть центральные, оптимист скажет: «Похуже на Венецию». Пессимист, обозревая потоки плывущих вместо гондол машин и пешеходов, которые натягивают поверх обуви целлофановые пакеты, пожалуй, выразится нецензурно.



Жанара АХМЕТ, Костанай

Такие картины в областном центре можно наблюдать уже пару десятков лет. Город растет, расширяет улицы, но продолжает захлебываться из-за отсутствия адекватной ливневой канализации. На жалобы горожан ответ властей из года в год один — ливневка старая, со своей задачей не справляется.

На самом деле, централизованной системы ливневой канализации в Костане просто нет. Функционируют отдельные фрагменты — водопропускные трубы, где-то подобия арыков.

Костанай стоит на берегу реки Тобол. Территория, на которой расположен город, имеет естественный уклон в сторону поймы, при этом через город проходит несколько логов — природных водосборных устройств. Эти богемные противопаводковые сооружения, через которые уходила и талая вода, и избыточная дождевая влага, горожане за годы жизнедеятельности успешно испортили. Склоны логов никто не укреплял, они зарастали кустарником. В них сбрасывали и сбрасывают мусор

А в 90-е годы поперек хода логов ставили капитальные строения, закупоривая сток.

Сейчас часть уличной воды уходит в обычную систему городской канализации, часть просто хлещет поверху, во время ливней затопившая улицы, стекая в сторону реки и по дороге застаиваясь в понижениях.

Пару лет назад власти Костаная, наконец, заявили, что необходимо построить четыре ветки централизованной ливневой канализации, придерживаясь естественных логов. В 2017 году планы приблизились к реальности — в областном центре была разработана концепция по развитию системы ливневой канализации, срок реализации которой 2018–2025 годы. Ориентировочная стоимость — 16,1 млрд тенге.

Концепция предусматривает обустройство открытой и закрытой ливневки, строительство восьми сооружений для очистки ливневых вод в пойме Тобола, строительство

двух насосных станций на крупных путепроводах, ведущих в Костанай. Кроме того, предусмотрены сооружения двух обводных каналов. Они должны будут уберечь город от талых и ливневых вод, которые прибывают в него с окрестных полей. Один из каналов, юго-западный, должен быть сдан в этом году. Он нужен срочно еще и потому, что в новом строящемся микрорайоне Аэропорт, который местные власти гордо показывают правительственным чиновникам, рапортуя об успехах в жилищном строительстве, притчей во языцех стала болотная сырость. В подвалах новых домов застаивается вода, а после дождей улицы заливаются водой. Можно предположить, что здесь не помешали бы отводящий канал и грамотно построенная ливневая канализация. Пока же весь Костанай с живым любопытством наблюдает за этими попытками осушения. Если получится в новостройках, есть надежда, что запал не пройдет и его хватит для остального города.

Привет из глубины

В Павлодаре всем миром спасают одноэтажный район и спешно бурят скважины, чтобы избежать подтопления в будущем. Однако в зоне риска находятся и другие участки.



Ирина АДЫЛКАНОВА, Павлодар

200 домов в микрорайоне, прозванном Вторым Павлодаром, этой весной настало бедствие. Грунтовые воды поднялись так, что на несколько недель заполнили подполья, погреба и огороды частных жилых строений. Погибли насаждения, покосились или отсырели некоторые постройки. По словам жителей этого района, они не раз обращались в городской акимат, поднимая вопрос о повышении уровня подземных вод после обильных осадков, но ответной реакции не получали.

В 2018-ом накопление влаги стало критическим, а терпение жителей, наоборот, иссякло. Они записали видеообращение к президенту страны, а также попросили местные власти объявить режим ЧС и выделить средства на устранение последствий. Чрезвычайной ситуации не назвали, но помощь оперативно организовали: приняли за откачку воды, создали штаб для координации действий, приема заявлений от граждан и сбора/распределения помощи.

Сейчас дома и участки высыхают, а жители Второго Павлодара задают вопрос — не повторится ли история в следующем году? На регулярных рабочих встречах их успокаивают, предоставляя отчеты о найденных технических решении-

ях, принимаемых, чтобы в будущем беда не вернулась.

«В настоящее время пробурены и задействованы две эксплуатационные скважины для перекачки грунтовых вод в коллектор по ул. Димитрова. ТОО «Павлодаргидрогеология» ведут работы по бурению еще пяти скважин — так выстраиваем систему вертикального дренажа. Ее рекомендовано подключать в весенний и летний периоды. Кроме того, на следующей неделе будет объявлен конкурс по разработке проектно-сметной документации для строительства центрального коллектора для этого района», — говорит представитель отдела жилищно-коммунального хозяйства города Павлодара Николай Казанин.

Отводом грунтовых и сточных вод, по мнению госорганов, проблемы данного микрорайона решить удастся. С ними согласен ветеран гидрогеологии, почетный разведчик недр РК Эдуард Лушин. Но он не перестает убеждать: успокаиваться на этом власти не

должны. Ведь не один микрорайон находится в зоне риска. Это подтверждает многолетний мониторинг. «На отдельных довольно больших площадях городской территории прослеживается близкое залегание глины и небольшая мощность водоносных горизонтов. Вторая природная причина — превышение многолетней нормы осадков, особенно, если обильные снега и дожди наблюдаются несколько сезонов подряд. И, наконец, техногенный фактор. В Павлодаре давно отстроены центр, набережная, проложены канализационные, тепловые, водопроводные сети. И большая часть коммуникаций проложена параллельно Иртышу. Когда поток воды после осадков идет к реке, то трубы преграждают ему путь. Закладка сетей проходила в те годы, когда уровень грунтовых вод был низким. Сегодня ситуация изменилась, нашему городу нужны дренажи. Ждать, пока прижмет, больше не стоит», — говорит специалист.

РЕГИОНЫ:
БИЗНЕСМЕНОВ ИСПУГАЛИ
БОЛЬШИЕ ШТРАФЫ

09

ИНДУСТРИЯ:
КАЗАХСТАН ГОТОВИТСЯ
K GLP

10

СВОЙ БИЗНЕС:
ОТ СЫРА К СЫРУ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
ПРИЖИЗНЕННЫЙ
POST MORTEM

12

Вопросов больше, чем ответов

Что будет с рынком, если «Казактелеком» купит акции Kcell?



На заседании клуба Think Tank Club «Aspandau» в Алматы эксперты обсудили возможные макроэкономические последствия для телекоммуникационной отрасли в случае потенциальной покупки 75% акций Kcell «Казактелекомом». Правда, вопросов без ответов осталось больше, чем решенных, в силу отсутствия во время дискуссии регулятора.

Анна ШАПОВАЛОВА

Главный директор по розничному сегменту АО «Казактелеком» Каспарс Кукелис отметил, что компания не являлась соискателем на приобретение акций Kcell, с момента объявления TeliaSonera о намерении продать казахстанские активы. «Kcell выставлен на продажу очень давно, а «Казактелеком» стал проявлять хоть какие-то признаки интереса относительно недавно», – подчеркнул он.

При этом г-н Кукелис отметил, что в другой экономической ситуации, отличной от сегодняшней, которая сложилась на рынке телекоммуникационного сектора, такая сделка была бы, возможно, не самым желательным сценарием, да он, вероятно, и не был бы реализован, учитывая интерес профильных участников процесса.

«Скорее всего, «Казактелеком» в этом списке бы и не появился, но поскольку повышенного интереса нет, цена сделки очень рациональна. Помимо успешной сделки по продаже части пакета Kcell, в портфеле имеются довольно успешные сделки по объединению в совместное предприятие Tele2 и Altel, компания достаточно

хорошо понимает, что она делает и осознает, как делать это экономически эффективно и как в результате этого всего предоставлять качественную услугу», – прояснил Каспарс Кукелис.

Главный исполнительный директор «Beeline Казахстан» Александр Комаров в свою очередь считает потенциальную сделку способной установить чудовищный дисбаланс в отрасли. «Трансформация рынка в случае возможной сделки «Казактелекома» и Kcell будет критична. Причем это касается не только рынка мобильной связи, где по всем параметрам объединенная доля, которая может оказаться под контролем «Казактелекома», будет 65%. Это также касается рынка фиксированной связи – он уже очень высоко концентрирован, что создает достаточно большие риски для всего сектора и частично риски для государства», – считает он.

Вся связь в одних руках?

По словам г-на Комарова, весь телекоммуникационный рынок будет отражен следующим словосочетанием: «Хорошо работает «Казактелеком» – хорошо работает индустрия, плохо работает «Казактелеком» – плохо работает практически вся индустрия». Баланс, который бы обеспечивал нормальный возврат на вложенный капитал и адекватную конкуренцию, будет нарушен. Кроме того, будет и «ужасная асимметрия с точки зрения ресурсов и с точки зрения частот», – считает спикер.

С точки зрения эксперта рынка, в случае совершения сделки «Казактелеком» сконцентрирует такую критическую долю стратегической отрасли, которая позволит ему в какой-то степени «выкручивать руки» и регулятору в рамках тех стратегий, которые он будет предлагать.

Эксперты считают, что сделка по продаже 75% акций Kcell, в случае, если она состоится, позволит «Казактелекому», крупнейшему оператору фиксированной связи в Казахстане, занять доминирующее положение на местном рынке сотовой связи.

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Между тем, как отмечают в МНЭ, решение о сделке по покупке «Казактелекомом» акций Kcell может быть принято до конца июня. «Мы хотим принять решение о согласовании или несогласовании сделки в течение двух недель. У нас еще нет решения в отношении запроса АО «Казактелеком» о покупке Kcell. Оно очень сильно завязано на техническом вопросе: распределении частот. В этом вопросе ключевым является министерство информации и коммуникаций, мы с ними плотно работаем», – заявил министр национальной экономики Казахстана Тимур Сулейменов.

«Казактелеком» в конце января направил антимонопольному ведомству Казахстана ходатайство о намерении приобрести 75% акций Kcell. Комитет по регулированию естественных монополий первоначально заявил, что планирует рассмотреть его в течение 30 дней. Эксперты же считают, что сделка в случае, если она состоится, позволит «Казактелекому», крупнейшему оператору фиксированной связи в Казахстане, занять доминирующее положение на местном рынке сотовой связи. Продавцами акций, по их информации, выступают Telia Company, владеющая 24% акций Kcell, и Fintur Holdings (CP Telia Company и Turkcell), владеющая 51% акций. Еще одним крупным акционером Kcell является казахстанская инвесткомпания «Фридом Финанс», в портфеле которой 9,08%.

Вырастут ли цены?

«Я не знаю, повысятся ли цены. Это будет зависеть исключительно от «Казактелекома». Сегодня цены, объемы предоставляемых услуг регулирует рынок, однако если сделка произойдет, то баланс будет регулировать наблюдательный совет компании «Казактелеком» и никто другой. Да, опосредованно. Возможно, даже и ничего не произойдет, и цены не повысятся, это будет зависеть от доброй воли очень небольшого круга лиц», – говорит Александр Комаров.

У «Казактелекома» пока нет такого ответа и уверенности. «С одной стороны – я не знаю. Как результат самой покупки, скорее всего, никак не изменятся. Цены состоят из целого ряда факторов. Чтобы говорить про цены через несколько лет, нужно иметь представление об издержках на строительство сети 5G. Реально пока таких данных никто не имеет. Во сколько обойдутся базовые станции, поддержка лицензий и другие вещи – я не знаю. Более того, это будет стоить некоторое количество долларов, но при этом мы не знаем, как изменится через три-четыре года цена в тенге», – уточнил Каспарс Кукелис.

Вложения в солнечные технологии



В Карагандинской области к 2019 году появятся шесть электростанций, работающих на энергии солнца и ветра. Из них три построят уже в этом году

Более 160 млрд тенге инвестируют частные компании в строительство шести солнечных электростанций в рамках концессии по переходу Казахстана к «зеленой» экономике. Энергию солнца и ветра чиновники намерены продавать населению по тарифам, установленным в 10–11 тенге за киловатт.

Самал АХМЕТОВА, Караганда

На территории одного из поселков города Балхаша уже начались работы по установке солнечной электростанции мощностью 40 МВт. Как рассказал на брифинге аким Балхаша Александр Аглиулин, сумма проекта составила \$80 млн. Инвестором строительства выступила испанская компания Riser Energy.

«В 2018 году с целью развития «зеленых» технологий начала реализация проекта ТОО «КПМ-Дельта» по установке солнечной электростанции в поселке Гульшат для выработки электроэнергии методом возобновляемых источников энергии мощностью 40 МВт. В настоящее время начаты работы по строительству электростанции», – рассказал аким города Балхаша Александр Аглиулин.

Балхашская солнечная электростанция пока первая в списке проектов, которые реализуются в рамках концепции развития «зеленой» экономики. Однако, как отметили в акимате Карагандинской области, в регионе появятся еще

несколько аналогичных электростанций.

«Преимуществом этой электростанции заключается в том, что панели переводят солнечную энергию в электрическую. Она не сжигает уголь, мазут. Кроме Балхаша такие солнечные электростанции мы планируем установить еще в Агадыре и в городе Сарани», – сообщил Улантай Усенов, заместитель руководителя управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Карагандинской области.

По его словам, местная исполнительная власть занимается лишь предоставлением территории, все остальные работы ведутся частными компаниями.

Также начинается строительство солнечной электростанции в городе Сарани. Она, по предположению местных властей, станет самым крупным предприятием в Центральной Азии, так как ее мощность составит 100 МВт, а в год станция будет давать 145 млн кВт энергии. Этот проект финансируется за счет инвестиций из стран Евросоюза.

Кроме того, солнечные электростанции построят в Шетском районе (50 МВт), Осакаровском районе (10 МВт) и городе Каркаралинске (10 МВт).

Энергию, которую будут производить эти станции, планирует централизованно закупать Министерство энергетики по цене 32–36 тенге за киловатт. Затем ее будут распределять по сетям КEGOC и продавать казахстанцам. Потребителям энергия будет доставляться по тарифам, установленным в регионах.

Мобильные технологии для «умного такси»

IT-решения и телекоммуникации являются неотъемлемой составляющей современного бизнеса. Но если еще несколько лет назад словосочетание «высокотехнологичное предприятие» для большинства из нас ассоциировалось с транснациональными корпорациями, занятыми преимущественно в сырьевом секторе, то в последние годы IT-компаниями и телекоммуникационными операторами все более активно продвигаются цифровые услуги среди игроков МСБ.

Арман БУРХАНОВ

В том, что современные телекоммуникационные услуги, предоставляемые мобильными операторами, способны оптимизировать работу небольшого бизнеса, повысить его эффективность и качество обслуживания клиентов, на собственном опыте убедилась компания «Такси Стар» из города Актау. Она начала свою деятельность в 2004 году и сегодня является лидером местного рынка пассажирских перевозок, конкуренция на котором, как утверждает руководитель «Такси Стар» Мехди Ниязов, достаточно высо-



ка. «Услуги официального такси востребованы всегда. Конечно, в Актау, как и в других городах Казахстана, можно поймать машину, просто проголосовав у обочины, но после того, как пассажиры по тем или иным причинам оказываются недовольны качеством услуг, предоставляемых нелегальными «извозчиками», они обращаются к нам. Поэтому несмотря на то, что ежедневно на линию выходит от 200 до 400 наших машин, в часы пиковой нагрузки ощущается нехватка транспорта, и в этих условиях бывает непросто распределить заказы так, чтобы максимально эффективно удовлетворить запросы клиентов. Мы на протяжении многих лет лидируем на местном рынке пассажирских

перевозок, и нам требовались решения, которые помогли бы сохранить позиции», – говорит Мехди Ниязов.

Когда компания «Такси Стар» только вышла на рынок, вспоминает он, потребности в продуктах мобильных операторов не возникло: жители Актау предпочитали обращаться в службу такси с городского телефона, а связь между водителями и диспетчером поддерживалась посредством рааций. Но со временем уровень проникновения мобильной связи вырос, люди все чаще звонили не со стационарного, а с мобильного телефона, стали потеряли актуальность, и раации очевидно, что без внедрения мобильных решений для бизнеса о качественном

предоставлении услуг не может быть и речи.

По словам Мехди Ниязова, переход к использованию автоматизированных мобильных решений компания начала в 2014 году, и, испробовав варианты, предлагаемые разными операторами, в конечном итоге остановилась на бизнес-решении от компании «Кселл». Одним из главных аргументов в пользу такого выбора, рассказывает руководитель компании-перевозчика, стало оптимальное сочетание цены и качества предлагаемых решений. Кроме того, говорит он, подкупило и то обстоятельство, что менеджеры «Кселл» были готовы буквально в любое время помочь с консультацией, предложить продукты, учитывающие специфику деятельности клиента. Сегодня «Такси Стар» использует несколько сервисов, предлагаемых «Кселл» для игроков корпоративного сектора, которые позволяют оптимизировать затраты на мобильную связь, делать SMS-рассылки, совершать звонки на короткий номер (3355).

Услуги компании «Кселл» обеспечили многоканальную связь, что позволяет одновременно принимать множество входящих звонков и совершать 25 исходящих звонков с одного номера, который известен всем клиентам компании. Раньше звонки посту-

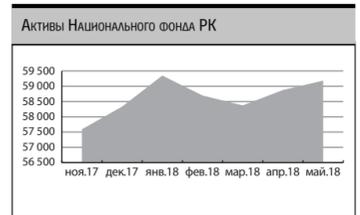
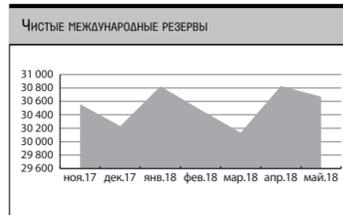
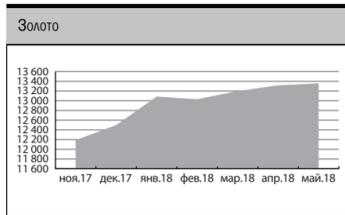
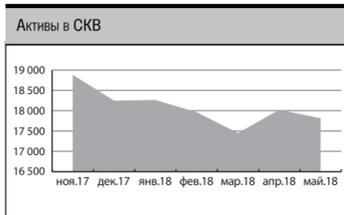
пали с разных номеров, и нередко бывали случаи, когда люди не поднимали трубку, видя на экране незнакомый номер. Одно время возникали проблемы в связи с тем, что клиентам службы такси приходилось звонить с мобильных телефонов на городские номера. Но благодаря решениям «Кселл» перевозчик успешно решил этот вопрос, и сегодня доля звонков с мобильного на мобильный растет очень быстро, а короткий номер 3355 легко запоминается и очень удобен. Ежемесячно в службу «Такси Стар» поступает более 100 тыс. звонков, на каждый из которых приходится, как правило, два SMS. Благодаря услуге SMS-рассылки от «Кселл» клиенты «Такси Стар» своевременно узнают о том, какая машина будет выполнять заказ, а также о прибытии такси.

«Дополнительно мы пользуемся предоставляемой «Кселл» услугой автовызова, при этом для клиентов наш звонок бесплатный. Функционал и качество услуг полностью оправдывают наши затраты», – уверен директор «Такси Стар». Внедрение нового программного обеспечения, отмечает Мехди Ниязов, существенно повысило конкурентоспособность казахстанского перевозчика, что оказалось особенно актуальным, когда на рынке Актау появились международные компании, в частности,

«Яндекс.Такси» и Indriver. «Новые решения позволили нам на равных конкурировать с агрегаторами, которым мы теперь не только ни в чем не уступаем с точки зрения технологий, но и в чем-то превосходим их», – считает г-н Ниязов. Например, одним из своих преимуществ «Такси Стар» считает наличие колл-центра, в котором поменно работают 50 человек. Статистика показывает, что несмотря на рост доли заказов через приложение, многим клиентам по-прежнему удобнее оформлять заказ через звонок в колл-центр. Сегодня, например, заказ в приложении оформляют лишь 20% клиентов «Такси Стар», 30% вызывают такси по городскому телефону, а 50% – с мобильного.

«Несмотря на рост конкуренции на рынке пассажирских перевозок, мы не потеряли клиентов и объем оказания услуг не уменьшился. Большую роль в этом сыграло своевременное внедрение автоматизированных бизнес-решений от «Кселл», без которых сегодня невозможно представить работу нашей компании. Возможно, в бизнес-линейке мобильного оператора вскоре появятся новые подходящие для нас продукты. Мы готовы продолжать сотрудничество, чтобы сделать нашу деятельность более эффективной», – говорит руководитель «Такси Стар».

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Быков и медведей к ноге?

Финрегулятор изменил коэффициент достаточности собственного капитала брокерских компаний



Национальный банк Казахстана готовится к росту фондового рынка. Сейчас коэффициент достаточности собственного капитала брокерских компаний ежедневно должен составлять 1,0 и для уменьшения риска дефолта, и для уменьшения рисков для клиентов. Согласно постановлению мегарегулятора с 1 июля этого года коэффициент ликвидности для брокерских организаций в размере 1,2 по нарастающей увеличивается до 1,5 к 10 января 2019 года.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Кроме того, в расчет ликвидных активов теперь не включаются: активы, на которые право собственности управляющего инвестиционным портфелем ограничено (в том числе в результате предоставления в залог, совершения сделки по обременению актива для обеспечения исполнения обязательств), за исключением активов, являющихся предметом операции репо.

Эксперты новые требования регулятора связывают с принятым планом совместных действий правительства РК и Национального банка по развитию фондового рынка и с официальным открытием МФЦА. Ожидается, что именно на этой торговой площадке пройдет ряд IPO крупных национальных компаний. «Представляется, что указанные события будут способствовать привлечению на фондовый рынок новых инвесторов, как институциональных, так и розничных. В интересах Национального

банка защищать клиентов брокерских организаций. Мы полагаем, что с этой целью было принято постановление об установлении и поэтапном увеличении пруденциальных нормативов, а также показателей, характеризующих соблюдение их значений, и утверждению правил расчета значений пруденциальных нормативов. Невыполнение требований указанного постановления приведет к принудительному прекращению деятельности брокерской компании либо к добровольной сдаче ею своей лицензии. Акционеры тех брокерских компаний, которые намерены продолжить работу на фондовом рынке, должны будут оказать поддержку своим компаниям и найти средства для их дополнительной капитализации», — прокомментировал постановление НБ представитель АО «Цесна Капитал» Тамерлан Ибрагимов.

Справедливости ради стоит отметить, что регулятор не только «завинчивает гайки». Так, сегодня на торговой площадке находятся акции 126 наименований 111 эмитентов. При этом по итогам мая значение индекса KASE выросло на 2,7%, до 2503,22 пункта, обновив 10-летний максимум.

Часть рынка такие показатели трактуют как добрый знак. «В связи с установлением коэффициента ликвидности для брокерских компаний ликвидные активы компаний должны существенно превышать текущие обязательства по балансу. В основном это касается компаний, у которых имеются крупные заемные средства или долговые обязательства. Коэффициент ликвидности по сравнению с коэффициентом достаточности собственного капитала более требователен к поддержанию ликвидных активов на должном уровне. В целом брокерские

Сегодня на торговой площадке находятся акции 126 наименований 111 эмитентов. При этом по итогам мая значение индекса KASE выросло на 2,7%, до 2503,22 пункта, обновив 10-летний максимум. Часть рынка такие показатели трактуют как добрый знак.

компании будут выбирать более ликвидные инвестиционные инструменты с наименьшим риском. На клиентах брокерских компаний это отразится положительно, они будут больше защищены, так как из-за большой концентрации ликвидных активов уменьшаются риски», — предположил Тамерлан Ибрагимов.

Другие эксперты уверены, что надзорный орган выбрал жесткую систему регулирования. «Хочу отметить, что, к сожалению, регулятор не предоставляет возможности все еще до сих пор через нормативные правовые акты и пруденциальные нормативы влиять позитивно на рынок. Усилив контроль за «оставшимися в живых» брокерами — профучастниками рынка ценных бумаг, он не предоставляет возможности расширить доступ к фондовому рынку простому розничному инвестору. И потому будут находиться «кривые схемы», которые, с одной стороны, облегчают доступ к мировым фондовым площадкам, но, с другой стороны, абсолютно не защищают права наших резидентов на данные активы добросовестным способом», — высказала свою точку зрения управляющий партнер Vitis Advisors Group Ольга Ом.

Казахстанскому фондовому рынку никогда легко не жилось — регулирование осуществлялось в самой жесткой степени, а несколько лет назад из-за реформирования пенсионной системы торговая площадка лишилась крупных институциональных инвесторов. Но этот и прошлый годы показали, что KASE начинает оживать. Все эксперты уверены, что и дальше биржа будет развиваться, они лишь расходятся в оценке скорости этого развития.

Колумнисты

Почему стоит застраховаться после одобрения кредита

В денежных вопросах необходима расчетливость, и здесь не до сантиментов, но если предугадать, где упадешь, невозможно, то «постелить солому» в нужный момент позволяет страховка. С учетом девальвации, инфляции и прочих экономических факторов казахстанцы еще больше нуждаются в заемных средствах и продолжают активно использовать кредиты.



Алена ДЗОЕКАЕВА,
управляющий директор
МФО SOLVA

По данным «Первого кредитного бюро», по итогам апреля совокупная судная задолженность по кредитам физических лиц в Казахстане составила 5,47 трлн тенге, увеличившись на 1,7% по сравнению с прошлым месяцем.

Накопительно за период с января по апрель к аналогичному периоду прошлого года прирост по количеству кредитов составил 65,6 и 31% по сумме выдачи. При этом более чем 50% выданных кредитов приходится на беззалоговые потребительские кредиты. Такой кредит легко оформить, а о том, что он вступает в зону риска, обычный казахстанец предпочитает не думать.

Как правило, страхование в случае беззалогового кредита является добровольным, а значит, для большинства казахстанцев необязательным и ненужным. Зачастую отечественные заемщики воспринимают страховку как обузу и весьма неохотно идут на подписание страхового договора. Исключение — длинные кредиты, поскольку взять ипотечный кредит или кредит на приобретение автомобиля без страховки невозможно. То есть в случае с длинными кредитами страхование идет в комплексе, банк сам предложит подписать страховую договор и порекомендует конкретную страховую компанию.

Интересен немецкий опыт страхования и от несчастных случаев, здесь предусмотрено страхование не только в зависимости от рода занятий и профессии человека, но и для неработающего населения и даже страхование от несчастных случаев в быту. Сами выплаты могут производиться как за полную утрату трудоспособности и смерть в размере страховой суммы, так и за частичную утрату трудоспособности в зависимости от конкретной ситуации. Особенно широко добровольное страхование используется в банковской сфере в области кредитования, как обеспечивая устойчивость семейного бюджета рядовых немцев, так и гарантируя возвратность средств банкам.

В Казахстане добровольное страхование от несчастных случаев не так популярно, но не менее необходимо. Как правило, оформляя беззалоговый потребительский кредит,

казахстанцы исходят из того, что поскольку срок кредита непродолжительный, суммы относительно небольшие, с страховки ни к чему. Однако с финансовой точки зрения гораздо эффективнее все же использовать страховку и быть уверенным, что если вдруг произойдет непредвиденное, то по поводу кредита можно будет не беспокоиться.

Кроме того, занимая деньги, нельзя забывать и о том, что страховка — это гарантия безопасности не только для заемщика, но и для кредитора.

И хотя отечественный заемщик все еще воспринимает страховую премию как вынужденные расходы, эта мера позволяет чувствовать себя увереннее, поскольку все риски, связанные с погашением долга, возьмет на себя страховая компания. Поэтому задуматься о том, чтобы обезопасить себя имеет смысл даже тогда, когда речь идет о потребительских кредитах до одного года.

К примеру, финансовая компания нового поколения Solva.kz работает по условиям, приближенным к банковским, и выдает кредиты онлайн на срок от 6 месяцев до 3 лет. Для минимизации рисков по кредиту для заемщика компания предлагает добровольные программы страхования от несчастных случаев, которые обеспечивает АО «Компания по страхованию жизни «Азия Life».

После того как заемщик оплачивает единоразовную страховую премию, страховая компания берет на себя обязательство выплатить при наступлении страхового случая определенную сумму, предусмотренную договором. Срок такого договора при этом совпадает со сроком действия самого кредита.

Размер страховой премии в случае такого беззалогового кредита зависит от срока и суммы. К примеру, в случае с потребительским кредитом на сумму 300 тыс. тенге сроком на один год размер страховки составит всего 15 тыс. тенге. При этом деньги необязательно платить сразу, они могут быть внесены кредитором в счет кредита.

В итоге кредитная организация получает гарантии возврата выданных средств, а заемщик уверен, что в случае возникновения непредвиденных ситуаций, например серьезного заболевания и потери трудоспособности, ни к нему, ни к его семье никаких претензий не возникнет и кредит будет полностью погашен.

<< 1

По его словам, это позволит НБ на ранних стадиях вводить риск-ориентированный надзор в компаниях, которые не будут соответствовать новым требованиям.

«С одной стороны, это несомненный плюс для клиентов. У них вырастет доверие к рынку. Но, с другой стороны, рынок и так перекапитализирован в нашей стране. Это, в свою очередь, влияет на инвестиционный климат в бизнесе. Я считаю, правильное было бы регулятору отслеживать исполнение компаниями обязательств перед клиентами. Страховщики работают на пределе возможностей, и бессмысленно наказывать какую-то компанию за то, что у нее в этом месяце произошел убыток. Убыток может быть связан не только с выплатами, но и расходами на программное обеспечение, оборудование», — подчеркнул председатель Ассоциации страховщиков Казахстана.

При этом он отметил, что ряд поправок начнет работать в ближайшее время, а какие-то решено перенести на 1 января 2020 года.

Закон всему голова

Финансисты не скрывают, что законопроект о страховании, который сейчас находится в сенате, потребует больших затрат, но направлен на развитие и обсуждался на разных площадках.

«Чтобы вы понимали масштаб и важность нового проекта закона, хочу обратить внимание на некоторые цифры. С начала 2017 года было проведено более 70 рабочих групп с участием Нацбанка и рынка, где было рассмотрено более 450 поправок. Была проделана очень масштабная работа. У нас есть очень большие ожидания всех участников рынка, ведь, с

одной стороны, документ призван подстегнуть развитие отрасли, с другой — защитить интересы потребителей», — рассказал в интервью «КЪ» управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана Ерлан Бурабаев.

Эту точку зрения разделяет и глава Национального банка страны. По словам Данияра Акишева, в поправках по страхованию предложено 5 основных направлений: введение онлайн-страхования, изменение подходов к страхованию казахстанцев, выезжающих за рубеж, введение вмененного страхования, совершенствование механизма урегулирования споров через расширение функций страхового омбудсмена, а также расширение системы дополнительного гарантирования по социально важным видам страхования жизни.

«У граждан появится возможность заключения договора страхования в онлайн-режиме без необходимости посещения офиса страховой компании или ее агента. Любое лицо, зайдя на сайт компании и предоставив соответствующие данные, после их проверки и совершения оплаты фактически будет застраховано», — объяснил управляющий директор АФК. Информации о наличии страхового полиса будет содержаться в единой страховой базе данных (ЕСБД). Сотрудники дорожной полиции смогут в режиме патрулирования выявлять транспортные средства или водителей, не имеющих страхового полиса. Потребителю не нужно будет иметь при себе бумажную форму полиса.

Развитие продуктов накопительного страхования станет еще одним

приоритетом развития страхового рынка. Во многих странах мира страхование жизни является одним из самых важных элементов социальной защиты населения. «В некоторых странах страховые компании даже более капитализированы, чем банки, и в первую очередь компании по страхованию жизни. В будущем Казахстан к этому также придет, но постепенно. Будут созданы условия, в которых эти продукты становятся более привлекательными. Также будет оптимизирован перечень обязательных видов страхования, а именно переход от страхования гражданско-правовой ответственности от туроператоров и турагентов к страхованию самого туриста», — сообщил Ерлан Бурабаев.

На рынке без перемен?

В I квартале этого года НБ ввел разные санкции в отношении сразу трех компаний: «Салем», Kompetenz и НСК. Все три обвинялись в разной тяжести прегрешениях. Национальный банк Казахстана уже восстановил действие лицензий Kompetenz и НСК.

«Основанием для приостановления действия лицензии... явилось несоблюдение требований пруденциальных нормативов, установленных законодательством Республики Казахстан... По состоянию на 01.05.2018 АО «СК «Kompetenz» нарушение требований пруденциальных нормативов устранено, действие лицензии АО «СК «Kompetenz» возобновлено», — рассказали подробности представители надзорного органа.

«Мы считаем, цифры по премиям за I квартал довольно оптими-

стичны и в целом по рынку есть хорошая динамика по сравнению с предыдущим, 2017 годом. Для компании Kompetenz I квартал стал очень успешным, ведь по его итогам мы заняли 8-е место по объему сборов в секторе общего страхования, всего было собрано 3 093 521 тыс. тенге, что больше на 56,9%, чем за I квартал 2017 года. Мы стали лидерами по объему собранных премий по страхованию грузов с долей 22,3% от общего объема премий по данному виду страхования. Также существенно приросли по другим видам», — сообщила о ситуации в компании председатель правления СК Kompetenz Анда Айдарханова.

Хорошие результаты продемонстрировала НСК. Так, по состоянию на 1 мая этого года организация входила в топ-10 СК по сбору премий. За 4 месяца страховщик совершил выплаты клиентам на сумму свыше 1,1 млрд тенге. Напомним, за применение необоснованных размеров страховой премии, несвоевременное осуществление страховой выплаты и ненадлежащее отражение в бухгалтерском учете финансовых операций 26 февраля Нацбанк на 3 месяца приостановил лицензию по услугам обязательного страхования у этой компании.

«С 4 июня 2018 года мы продолжаем полноценно функционировать по данному классу страхования и 19 классам добровольного страхования, выдерживая исторически сложившуюся высокую планку качества и ответственности. Нашему опыту и компетенции в области страхования ежедневно доверяют более полумиллиона казахстанцев,

двадцать тысяч частных компаний, зарубежных организаций и государственных структур», — сообщил клиентом председатель правления НСК Жаркын Альжанов.

Из трех нарушителей несправедливое будущее грозит только СК «Салем». Так, основаниями для приостановления действия лицензии на право осуществления страховой деятельности сроком на 6 месяцев стали невыполнение требований ограниченных мер воздействия НБ РК и несоблюдение требований пруденциальных нормативов.

«Окончание срока действия санкций приходится на 09.08.2018 и 03.09.2018 соответственно, то есть санкции в настоящее время являются действующими... Дальнейшие надзорные действия в отношении АО «СК «Салем» будут определены по истечении срока действия данных санкций», — пояснили ситуацию в пресс-службе регулятора.

Прогноз

Финансисты не любят давать прогнозы, но когда дело касается регулятора и усиления надзора, рынок вообще закрывается и молчит. Болезненные меры всегда вызывают критику, но так как Нацбанк — мегарегулятор, то критиковать его люди не рискуют, а хвалить им не позволяет совесть. Для «КЪ» топ-менеджеры ассоциаций сделали исключение.

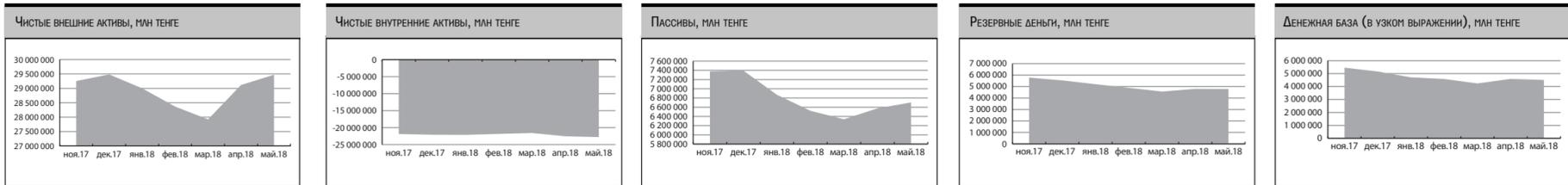
Так, по словам управляющего директора Ассоциации финансистов Казахстана Ерлана Бурабаева, сложные времена требуют болезненных решений. «Принимаемые регулятором меры повышают ответственность страховщиков, в том числе персональную ответ-

ственность топ-менеджмента и акционеров. Надо понимать, что вот-вот начнется интеграционный процесс финансовых рынков стран ЕАЭС. Та же Россия имеет очень развитый страховой рынок, поэтому отечественные страховщики должны быть подготовлены. Именно с этим я связываю ужесточение требований Нацбанка», — высказал свою точку зрения управляющий директор АФК. При этом он предположил, что, возможно, в ближайшие несколько лет нас ожидает консолидация рынка и сделки по слиянию и поглощению страховых компаний.

А вот Виталий Вережкин был более откровенен. «Завинчивание гаек может привести к усилению монополизации. Сейчас все страховые компании заняли свои ниши. Повышение капитализации, дополнительные требования к инвесторам могут спровоцировать уход некоторых компаний с рынка. И конечно, это ударит по людям — чем меньше участников, тем меньше конкуренция, а это моментально отразится на сервисе и расценках», — заключил он.

Концентрация капитала уже негативно сказалась на банковском секторе. Так, группе АО «Народный банк Казахстана» принадлежит львиная доля рынка. Оценить все «преlestи» одного хозяина казахстанцы, по словам экспертов, смогут лишь через несколько лет.

Но, с другой стороны, возможно, у регулятора и нет выбора, так как маленькие компании просто не смогут противостоять иностранным коллегам. Стоит напомнить, что в Восточной Европе практически не осталось собственного банковского сектора. Там регуляторы вовремя не повысили требования к финансовым организациям, и теперь государство напрямую зависит от иностранного капитала.



Уральск

Бизнесменов испугали большие штрафы

Уральские предприниматели знают, как прекратить спор о применении интернет-приложения Wipon Pro

Владельцы продуктовых магазинов Уральска в очередной раз пожаловались в НПП «Атамекен» на интернет-приложение Wipon Pro, разработанное для оптовых и розничных продавцов алкогольной продукции. Ошибки в использовании приложения грозят им миллионными штрафами.

Алла ЗЛОБИНА

Мини-бизнес от Wipon Pro освободить

Камнем преткновения Wipon Pro стал почти сразу после его введения в 2017 году. Электронное ноу-хау Комитета госдоходов Минфина РК было разработано в целях борьбы с производителями нелегальной алкогольной продукции. Например, по официальным данным Комитета государственных доходов МФ РК, только за первые 4 месяца 2018 года были закрыты 12 цехов по изготовлению «левого» алкоголя. Из незаконного оборота изъято 2 043 046 поддельных учетно-контрольных марок, 5 722 476 бутылок неучтенной алкогольной продукции и 23 154 литра спирта.

Wipon Pro призвано было стать если не панацеей, то главным помощником в борьбе с теневым бизнесом. Теперь предприниматели, прежде чем продать алкоголь, должны через приложение просканировать каждую бутылку, а данные в онлайн-режиме отправлять в Комитет госдоходов РК. Если номера акциза нет в списке комитета, значит, продукция «левая». Сигнал поступает в региональные департаменты, откуда на оптовые склады (где производился закуп) с проверкой выезжает группа налоговиков.

Ну а если продавец алкоголя не использует приложение, то, согласно статье 282 Административного кодекса РК, ему грозит штраф с конфискацией подакцизной продукции и даже лишение лицензии. Размер штрафа – от 50 до 600 МРП.



Группа уральских предпринимателей, которые владеют небольшими продуктовыми магазинами, в этот раз вопрос поставили ребром. В своем письме в НПП они, в частности, сообщают: приложение недоработано, программа не сканирует номера акцизов. Приходится забивать цифры вручную. Но главная просьба – вообще освободить мини-магазины от необходимости использовать Wipon Pro.

Коллективное обращение предпринимателей обсудили на совещании в департаменте госдоходов.

Фото автора

Контроль – не наше дело

Почему предприниматели выступают именно с такой инициативой, «Къ» объяснил индивидуальный предприниматель Ербулат Мусагалиев, перечислив претензии авторов письма.

«Раньше мы покупали лицензию на торговлю спиртным за 240 тыс. тенге. Теперь эту сумму мы платим ежегодно. Сейчас мы получаем алкоголь от поставщика и через интернет должны сразу подтвердить это. И раньше так было, но теперь если не подтвердил, то грозит штраф до 50 МРП», – говорит предприниматель.

С приложением тоже накладно. Программа стоит 8 тыс. тенге и

примерно столько же – ее годовое обслуживание.

«Если на телефоне она не срабатывает, то нам придется покупать компьютер и специальный сканер за 45 тыс. тенге. Но у нас небольшие обороты. Мы покупаем в месяц от 3 до 10 ящиков. С развитием сети гипермаркетов и оптовых рынков торговля идет слабо. Люди предпочитают отовариваться на оптовках. Зачем нам такие расходы?» – недоумевает Ербулат Мусагалиев.

Он убежден, на малый бизнес наложить несвойственные ему функции – ответственность за контроль над незаконным оборотом алкоголя.

«Переложили ответственность и еще за это карают. Это дело, конечно, государственное, но за качество пусть отвечает поставщик. Недавно мой знакомый купил водку на оптовом складе и поставил продавать. Пришли проверяющие и выясняется, что алкоголь «левый». Все конфисковали, дело направили в суд. Но он же покупал официально и получил на руки документы, подтверждающие, что алкоголь легальный. Теперь ждет решения суда...» – говорит владелец магазина.

Был поставлен вопрос и о ежегодном обязательном платеже.

«Почему малый бизнес и крупный платят одну и ту же сумму? Я со своими 10 ящиками в месяц 240 тыс. в год плачу, и хозяин гипермаркета, где вагонами продают алкоголь, платит также 240 тыс.? Это несправедливо», – добавил Ербулат Мусагалиев.

Предприниматели предложили обязать заводы-поставщики отгружать свою продукцию в ящиках, на которые будут наклеены списки номеров акцизов с каждой бутылки, а мини-магазины вообще освободить от необходимости пользоваться Wipon Pro. И, учитывая оборот и масштаб вида деятельности, дифференцировать денежный сбор на продажу алкоголя.

Меньше пьешь – дольше живешь!

12 июня на заседании консультативного совета ДГД по ЗКО налоговики на претензии представителей МСБ заметили: с пониманием относятся к сложившейся ситуации и штрафуют только тех, у кого вообще не установлен Wipon Pro. В остальных случаях идут навстречу, поэтому не стоит бояться миллионных штрафов.

В комментариях «Къ» представитель ДГД по ЗКО предложил посмотреть на проблему с другого ракурса. «Они (предприниматели) говорят, что не работает приложение, а мы говорим – работает. Есть стрикшанер специальный, но на него тратиться не хотят. У кого он есть, проблем со считыванием нет. Предприниматели неправильно понимают нововведения. Их бизнес обезопасили – чтобы он не продал «левый» алкоголь, а покупатель не навредил своему здоровью», – прокомментировал спор руководитель управления администрации косвенных налогов ДГД по ЗКО Ербулат Гайнешев.

Налоговик убежден: с теневым бизнесом нужно бороться сообща.

«Почему у государства сегодня именно такой подход к торговле алкоголем и табачными изделиями? Почему цена сигарет, например, растет? Чтобы табак был недоступен и

народ меньше курил. То же и с водкой. Чтобы и пили меньше, и продавали меньше. Мало пьют – больше здоровья и меньше расходов у государства на лечение потом больных. С такой точки зрения нужно эту проблему рассматривать. А все думают – чтобы побольше собрать налогов», – объяснил начальник управления.

В ДГД сообщили: результаты применения Wipon Pro есть. За 6 месяцев 2018 года на оптовых складах Уральска было изъято более 500 тыс. бутылок алкогольной продукции с поддельными акцизными марками.

А в палате предпринимателей владельцы мини-магазинов поддержали.

«Мы отправили в ДГД письмо с просьбой обязать разработчика привести программу в соответствие с ее техническими характеристиками. Мы понимаем, отменить ее нельзя, это же и вопрос безопасности здоровья покупателей. Но надо разобраться», – в свою очередь сказала в комментариях «Къ» начальник отдела бизнес-проектов ЗКФ НПП «Атамекен» Эльмира Утешева.

В департаменте госдоходов же заверили: по технической части Wipon Pro будут разбираться. А на консультативном совете в ДГД решили проанализировать нагрузки новшеств на микробизнес и результаты направить в уполномоченные органы.

К слову, и 2017 год у западноказахстанских налоговиков был «урожайным». В начале года на площадке региональной службы коммуникаций (РСК) руководитель службы экономических расследований ДГД Темирлан Шонаев сообщил журналистам: область почти лидирует по теневому обороту алкогольной продукции. Департаментом было возбуждено 24 уголовных дела, из которых окончено в судах 13. Из незаконного оборота изъято 348 тыс. бутылок алкогольной продукции с поддельными учетно-контрольными марками. Это примерно 16 грузовых фур. Масштабы такие, что теневым оборотом алкогольной продукции в ЗКО занимается региональная межведомственная рабочая группа.

Усть-Каменогорск

Второе дыхание

Единственный в республике завод по переработке древесины, практически полностью уничтоженный пожаром в апреле 2017 года, вновь готов начать работу.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Для генерального директора ТОО «Мелисса» Александра Воробьева тот пожар стал настоящим шоком. Огонь не только уничтожил завод по выпуску OSB-плит – продукции, благодаря которой предприятию не было равных во всем Казахстане, но и перечеркнул все планы на ближайшее будущее, поставил под вопрос дальнейшее существование производства, под которое был взят серьезный кредит в банке.

«Наше ТОО «Мелисса» – самое старое предприятие с частной формой собственности в Восточном Казахстане, в следующем году ему исполнится 30 лет», – рассказывает Александр Воробьев. – Конечно, за эти годы многое случилось, но этот пожар нанес серьезный удар. Около \$1 млн потребовалось бы для восстановления производства».

Планы и перспективы

Дело в том, что за два года до происшествия в ТОО «Мелисса» произошли серьезные изменения. Проанализировав ситуацию, руководство предприятия, которое занималось в основном строительством малоэтажных деревянных домов по финской технологии, решило расширить производство и заняться выпуском OSB-плит – продукции, очень востребованной в строительстве, но не выпускаемой на территории Казахстана. Встал вопрос о строительстве завода.

«На OSB-плиты всегда хороший спрос, они производятся в основном из осины – бросового сырья, которое больше нигде не идет», – говорит Александр Воробьев. – В Восточном Казахстане разрешается вырубать до 1 млн кубических метров в год, у нас вырубалось лишь 2% от этого. Зато ввозилось готовой продукции из России и дальнего зарубежья, по данным таможи, до 100 тыс. кубометров год. Наш завод OSB-плит мог закрыть только 30% от потребности, то есть рынок сбыта огромный».



А.Воробьев: «Наш завод OSB-плит мог закрыть только 30% от потребности, то есть рынок сбыта огромный». Фото автора

На предприятии задумались о строительстве завода. Просчитали себестоимость, продумали маркетинг, нашли, где купить оборудование. Пока разрабатывали проект завода, получили кредит в банке – 580 млн тенге на пять лет, установили оборудование, наладили производство.

«К 2017 году мы достигли 50%ной производительности, то есть от заявленных 30 тыс. кубических метров плиты получали 15 тыс. кубометров», – рассказывает гендиректор ТОО «Мелисса». – Для начал это хороший результат. Нашими покупателями были серьезные компании из Алматы, Кокшетау, Астаны, Караганды, Павлодара, отправляли плиту в Кыргызстан, Узбекистан. Наладили производство 6, 8, 12, 18, 22-миллиметровой плиты, стали выпускать 5-миллиметровую OSB-плиту – самую тонкую и очень востребованную, по которой у нас не только в Казахстане, но и далеко за его пределами конкурентов не было».

Завод подожди 8 апреля 2017 года, как раз накануне приезда акима ВКО Даниила Ахметова, который хотел лично посмотреть, как работает уникальное предприятие. Виновных, кстати, так и не нашли. Но, по оценке специалистов, для восстановления производства необходимо было вложить \$1 млн. Деньг таких уже не было. Зато был коллектив почти в 200 человек, налаженные рынки сбыта, нарабатанная годами ре-

путация предприятия. Терять это в ТОО «Мелисса» не могли.

Два пути

«У нас было несколько путей», – вспоминает Александр Воробьев. – Искать собственные средства, которых в тот момент у нас не было, или привлечь частных инвесторов, выставляющих жесткие условия. Но когда аким поддержал мое предложение по поводу участия государства через АО «НК «СПК «Ертіс», все поняли, что это наилучший вариант».

«Здесь конкретное производство, – подчеркнул во время своего визита на сгоревший завод аким ВКО Даниал Ахметов. – Сырья у нас достаточно, перспективы есть, предприятие создало более 200 рабочих мест, это важно. Думаю, что здесь мы примем все возможные меры, чтобы оказать помощь».

По оценке председателя правления АО «НК «СПК «Ертіс» Болата Акужанова, для того чтобы полностью запустить производство, необходимо было около 300 млн тенге, а в рентабельности предприятия сомневаться не приходилось хотя бы потому, что из 580 млн тенге, кредитованных на строительство завода, 120 млн были уже на тот момент возвращены.

В результате было создано совместное предприятие «Усть-Каменогорская лесоперерабатывающая компания» (УК ЛПК), возглавил ее сын Александра Воробьева Виктор. Доля государства в предприятии составила 27%.

Шымкент

Каждому – по труду

Повышение устойчивости и надежности всей системы пенсионного обеспечения казахстанцев – такова основная цель проводимой в Казахстане модернизации пенсионной системы. Согласно мировой практике именно многоуровневая пенсионная система является более устойчивой и позволяет получать адекватные пенсии.

Ирина ГАЛУШКО

К реформированию пенсионной системы и осуществлению перехода от социального принципа солидарности поколений к принципу персональных пенсионных сбережений Казахстан приступил в 1998 году. В результате проведенной реформы, осуществленной с учетом международного опыта функционирования систем социального обеспечения, в нашей стране была создана и функционирует многоуровневая система пенсионного обеспечения. Состоит она из базового, обязательного (солидарного и накопительного) и добровольного уровней.

«Солидарная и базовая пенсии выплачиваются из государственного бюджета, – информирует заместитель руководителя департамента Комитета труда, социальной защиты и миграции Министерства труда и социальной защиты населения РК по ЮКО Сабыржан Дадаметов. – Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ) производит выплаты из пенсионных накоплений, сформированных за счет обязательных, обязательных профессиональных и добровольных пенсионных взносов. При переходе в 1998 году к накопительной пенсионной системе для казахстанцев сохранялось право на получение солидарных пенсий из бюджета при наличии у них трудового стажа не менее 6 месяцев на 1 января 1998 год и зарплаты за любые три года подряд начиная с 1995 года. Обязательный для назначения полной пенсии трудовой стаж составлял 20 лет для женщин и 25 – для мужчин. Исходя из этих условий назначение и выплата солидарных пенсий сохраняли при-

мерно до 2043 года. Но уже с 2018 года для женщин, а с 2023 года для мужчин пенсии будут назначаться в неполном размере в связи с сокращением стажа, предьявляемого к исчислению пенсий».

Модернизация пенсионной системы в Казахстане связана, с одной стороны, с изменением макроэкономических условий. С другой стороны – с предстоящими изменениями в системе пенсионного обеспечения, связанными со сворачиванием солидарного компонента.

«Существующая диверсифицированная модель пенсионной системы считается наиболее надежной и отвечает интересам как государства, так и получателей пенсий. Преобразования пенсионной системы будут осуществляться в интересах участников пенсионной системы. При этом ответственность за надлежащее обеспечение при наступлении старости делится между государством, работодателями и самими гражданами. Государство берет на себя ответственность за базовый уровень пенсии, гарантию сохранности пенсионных накоплений и деятельности ЕНПФ. При этом на работодателе лежит ответственность за полное и своевременное перечисление пенсионных взносов, а также полное условно-накопительных счетов работника», – отмечает Сабыржан Дадаметов.

С 1 июля нынешнего года механизм начисления базовых пенсионных выплат меняется. Если прежде базовые пенсионные выплаты для всех пенсионеров назначались в одной сумме – 15 274 тенге, то со следующего месяца размер базовой пенсии будет зависеть от стажа работы и стажа участия в пенсионной системе. То есть чем дольше человек работает, тем больше у него пенсия, как накопительная, так и базовая, выплачиваемая за счет бюджетных средств. При этом перерасчет будет касаться как состоявшихся пенсионеров, так и тех, кто только собирается на заслуженный отдых.

«Это будет достаточно ощутимая прибавка, – поясняет специалист. – К примеру, если у человека стаж 33 года, то с 1 июля он получит прибавку в сумме 13 010 тенге. Указанная мера позволит решить

проблемы пенсионеров, имеющих большой трудовой стаж, но получающих минимальный размер пенсии, установить единый подход к определению ее размеров, а также стимулировать участие в пенсионной системе и формализацию трудовых отношений».

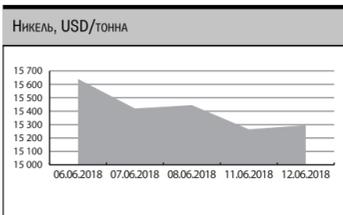
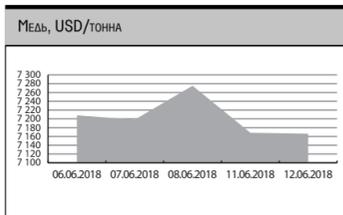
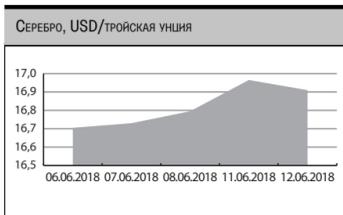
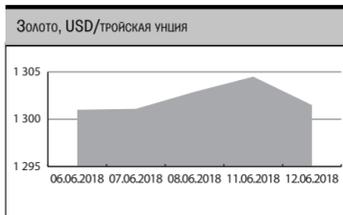
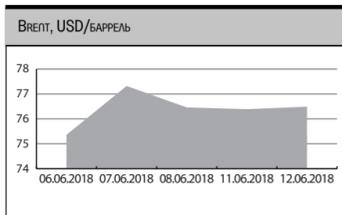
В числе новшеств и увеличение пенсионного возраста для женщин. С января нынешнего года казахстанские женщины уходят на заслуженный отдых в 58,5 лет. Со следующего года будут выходить на пенсию в 59 лет, и так по нарастающей до 2027 года, когда пенсионный возраст для мужчин и женщин уравнивается.

«Увеличение пенсионного возраста женщин до 63 лет делается не для того, чтобы сэкономить бюджетные деньги, – объясняет заместитель руководителя департамента. – Нужно это для того, чтобы женщины имели возможность на равных с мужчинами участвовать в системе пенсионного накопления. С 2043 года солидарная система будет упразднена и останется только накопительная. То есть в старости человек будет иметь только то, что успел накопить».

Главным концептуальным изменением второго этапа модернизации пенсионной системы Казахстана, начавшегося в 2014 году, является дополнение действующей накопительной системы новым компонентом – условно-накопительным, формируемым за счет обязательных пенсионных взносов работодателей (ОПВР) в размере 5% от доходов работников.

«Согласно концепции развития пенсионной системы с 1 января 2020 года вводятся дополнительные условно-накопительные пенсионные отчисления за счет работодателя, – добавляет Сабыржан Дадаметов. – Они считаются условными, потому что, только уходя на пенсию, гражданин имеет право на их получение. Одной из основных причин модернизации является сворачивание солидарной пенсионной системы и, соответственно, уменьшение размеров солидарных пенсий в связи с уменьшением трудового стажа, накопленного до 1 января 1998 года, а также с необходимостью дальнейшей диверсификации источников пенсионных выплат».

ИНДУСТРИЯ



Энтропия нефтяного рынка

Черное золото продолжает торговаться в узком диапазоне в преддверии важных новостей. Следует ли ОПЕК+ сдать свой стабилизирующий мандат в пользу другого – компромисса между ростом мировой экономики и интересами его членов?

Александр ГАЛИЕВ

Технические перспективы нефти марки Brent остаются позитивными. Она торгуется в восходящем канале, скорректировавшись от максимума, достигнутого в середине мая (\$80 за баррель) до \$74,4 на момент подготовки материала. Происходило это на фоне энтропии, которая захлестнула СМИ накануне важного для рынка события – заседания ОПЕК+, которое состоялось в Вене 22–23 мая. Почему энтропия?

Потому что, судя по всему, в картеле нет единодушия – есть информация, что Иран, Венесуэла и Ирак планируют блокировать предложение увеличить добычу нефти, поддерживаемое, кстати, Россией и Саудовской Аравией. Главный лейтмотив встречи, как понятно из контекста – пересмотр договоренности о сокращении добычи до 1,8 млн баррелей в день, которое с января 2017 позволило вернуть ситуацию на рынке нефти в позитивное русло. И фактически спасло отрасль. В качестве аргументов у сторонников увеличения – продолжающийся спад нефтедобычи в Венесуэле и влияние санкций США в отношении Ирана.

По информации зарубежных СМИ, Россия и Саудовская Аравия предложили увеличить добычу на 1,5 миллиона баррелей в сутки уже с 1 июля. Но, как сообщил Bloomberg, существует и проект некоего компромиссного соглашения, в котором в ближайшие несколько месяцев ожидается увеличение добычи нефти в пределах от 300 до 600 тысяч баррелей в сутки.

Подливает масла в огонь и Международное энергетическое агентство (МЭА), предупреждая, что отсутствие



действий для увеличения добычи нефти может привести к дефициту предложения на фоне продолжающегося обвала венесуэльского и иранского производства. По мнению агентства, рынок может потерять в конце 2019 года до 1,5 млн баррелей в день. В то же время рост спроса на нефть останется неизменным.

Казалось бы, в такой ситуации нужно держаться подальше от рынка, но крупные спекулянты увеличивают длинные позиции, которые, по данным американской Комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC), выросли до 366478 контрактов. В то же время вырос и объем короткой позиции – до 51 415 контрактов. И это, как отмечается, новый многомесячный максимум.

Как замечает глава отдела стратегии Сахо Ванк на товарно-сырьевом рынке **Оле Хансен**, «учитывая то, какие усилия Саудовская Аравия и Россия прикладывали для достижения более высоких цен на нефть, можно с уверенностью сказать, что обе стра-

Эксперты нефтяного рынка полагают, что Brent в обозримом будущем может опуститься до \$71–82 за баррель.

Фото: Shutterstock.com

ны сделают все возможное, чтобы не встревожить рынок». Исходя из этого эксперт предполагает, что вряд ли произойдет увеличение производства в том объеме, который уже был потерян и еще будет потерян со стороны Венесуэлы и Ирана. «Мы придерживаемся мнения, что Brent в обозримом будущем может опуститься до \$71–82 за баррель. Возможные потрясения на рынке и последующие более высокие цены остаются самым крупным краткосрочным риском, в то время как замедление роста спроса, вызванное обострением ситуации с торговой войной между США и Китаем, может привлечь повышенное внимание в среднесрочной перспективе», – замечает Оле Хансен.

Что сланцевому хорошо, то картелю – не очень

Дела у сланцевиков идут просто великолепно. Согласно данным нефтегазовой сервисной компании Baker Hughes, за неделю до 15 июня

в США общее количество установок сократилось на 3 – до 1059 штук. Но на негативную статистику повлияло снижение количества газовых установок – оно уменьшилось сразу на 4 – до 194 штук. В то же время количество нефтяных установок выросло на 1 – до 863. И это максимум с марта 2015 года. Объем производства сырой нефти на прошлой неделе вырос на 100 тысяч баррелей в день – до рекордного значения 10,9 млн баррелей в день. Сегодня около 2/3 всей добычи нефти в США производится исключительно из сланцевых источников. Еще в 2010 эта доля составляла 25%.

Сланцевики купаются в лучах славы – порог безубыточности производителей сланцевой нефти стал намного ниже. Во многом благодаря росту эффективности технологий гидроразрыва и горизонтального бурения. Как пример – скважины компании Pioneer Natural Resources в Пермском бассейне на территории штатов Техас и Нью-Мексико сейчас на 300% производительнее, чем четыре года назад (об этом заявил председатель совета директоров Pioneer Natural Resources **Скотт Шеффилд**).

На этом фоне успехи сланцевой нефти за пределами США остаются скромными. И попытки выйти на богатые рынки Европы и Китая сталкиваются с жесткой конкуренцией со стороны производителей Ближнего Востока. В Morgan Stanley пояснили, что рост потребления нефти в мире происходит в основном за счет увеличения производства дизеля и авиатоплива, и тут применение сланцевой нефти не является предпочтительным. Поэтому сланцевикам приходится давать хорошие скидки на продукцию, чтобы увеличить свою долю на мировом рынке. Пока же традиционной нефтедобыче удается отстаивать свои интересы, но что будет, когда эффективность сланцевиков еще больше возрастет?

Кстати, объем разведанных запасов сланцевой нефти в США состав-

ляет 58 млрд баррелей. При текущем объеме добычи их хватит на 15 лет.

Что ждать от нефти

Позиция России и Саудовской Аравии, а также членов ОПЕК+, которые предлагают увеличить добычу на 1,5 миллиона баррелей, выглядит вполне оправданной. Мирровая экономика растет, но этот рост выглядит не настолько уверенным, чтобы выдержать цену на уровне \$90 за баррель и выше. ОПЕК+ свой стабилизирующий мандат выполнил, и теперь, возможно, ему следует принять другой мандат – это компромисс между ростом мировой экономики и интересами его членов.

В пользу этой стратегии говорят и в Societe Generale, где полагают, что Саудовская Аравия, ОАЭ и Кувейт увеличат добычу в общей сложности на 500 тысяч баррелей в сутки уже в июле, а Россия нарастит ее на 200 тысяч в течение следующих двух-трех месяцев.

Что новая реальность означает для Казахстана? Первые 5 месяцев 2018-го дают однозначный сигнал, что дела в нефтегазовой отрасли идут весьма неплохо: добыча нефти увеличилась на 6,4%, а природного газа – на 6,5%. Как заметил министр энергетики **Канат Бозумбаев**, правительство рассчитывает довести добычу нефти к 2025 году до уровня более 100 млн тонн ежегодно. И драйверами прогнозирования станут Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Разумеется, это подразумевает новые инвестиции в отрасль. И они уже пошли. Как сообщил министр национальной экономики **Тимур Сулейменов**, инвестиции в основной капитал с начала текущего года (январь-май 2018-го) продолжают демонстрировать позитивный тренд, увеличившись на 25,3%. И это обусловлено модернизацией Шымкентского нефтеперерабатывающего завода и реализацией проекта будущего расширения на месторождении Тенгиз.

Итак, глобальные правила игры на рынке изменились, и это, похоже, повод для оптимизма.

Казахстан готовится к GLP

Исследовать химические вещества в собственных лабораториях при надлежащей лабораторной практике (GLP), принятой в Организации экономического сотрудничества и развития и других странах, хотели бы в Казахстане уже в начале следующего десятилетия. Это позволит сэкономить средства на закуп аналогичных услуг в иностранных лабораториях.

Жанболат МАМЫШЕВ

Еще в мае текущего года, выступая на форуме «Аккредитация обеспечивает безопасный мир», начальник отдела аккредитации специальных лабораторий национального центра аккредитации РК **Ельтай Естаев** отмечал, что Казахстану необходимо иметь одну-две лаборатории, чтобы не продолжать делать исследования за рубежом.

«Мы должны создать одну-две лаборатории из экономических соображений. Вы знаете, что исследования химических веществ в лабораториях очень дороги. Конечно, желательно Казахстану иметь свои лаборатории, чтобы не обращаться потом в российские лаборатории надлежащей практики», – говорил Естаев.

Вкратце напомним, стандарт GLP – это система норм, правил и указаний, направленных на обеспечение согласованности и достоверности результатов лабораторных исследований. Главная задача GLP – обеспечить возможность полного прослеживания и восстановления всего хода исследования. Контроль качества призваны осуществлять специальные органы, периодически inspecting лаборатории на предмет соблюдения нормативов GLP.

К слову, Казахстан утвердил дорожную карту внедрения GLP до 2026 года. К этому планируется прийти поэтапно. В частности, речь идет о реестре химических веществ.

«Есть международный реестр химических веществ. Когда мы проводим разные эксперименты, завозим-вывозим разные вещества, то при этом возникает вопрос пропуска через границу и признания их безопасными, то есть признание надлежащей упаковки, транспортировки и так далее. В этом случае действует европейский реестр. В случае вступления Казахстана в GLP наши вещества будут признаваться и таким образом свободно пересекать

границы европейских государств. И нам не нужно будет вести дополнительные исследования», – отмечает Ельтай Естаев.

При этом он сообщил, что это позволит использовать базы данных стран Европы. Кроме того, Казахстан проводит переговоры с российской стороной о создании единой базы химических веществ. «Сейчас проводятся переговоры с Россией о создании единой базы химических веществ. Есть такой технический регламент по химическим веществам, который в 2020–2021 году должен вступить в действие», – сказал он.

К этому времени, по его словам, Казахстан и должен создать лабораторию, которая будет исследовать химические вещества для внесения их в общий реестр Евразийского экономического союза и международного реестра химических веществ. В этой связи перед казахстанскими экспертами стоит задача по созданию в первую очередь своей национальной системы: лабораторий, органов мониторинга и контролирующего органа. Лишь затем Казахстан сможет подать заявку в Организацию экономического сотрудничества и сотрудничества для признания его на международном уровне.

Вместе с тем Ельтай Естаев задумывается спрогнозировать в числе экономических эффект от открытия лабораторий и присоединения к GLP, отмечая, что это будет, скорее, «косвенный» эффект для отдельных предпринимательских структур и научно-исследовательских лабораторий.

Кроме того, речь идет о медицинских исследованиях, пищевых добавках, лекарственных средствах. «Исследования по пищевым добавкам в Казахстане очень активно развиваются. Допустим, производство многих пищевых добавок находится на границе – они как бы практически лекарственные», – говорит он.

По его мнению, экономический эффект от создания лабораторий может быть выражен в том, что Казахстан одновременно с международными правами и признанием возможно получит клиентов из-за рубежа.

«Я думаю, что исследования в наших лабораториях будут дешевле, чем в Евросоюзе, США или Канаде. Потому что у нас, во-первых, рабочая сила дешевле. Во-вторых, у нас объемы не такие, и, может, по времени они будут выигрывать, обращаясь в наши лаборатории, потому что, я думаю, загруженность у нас не будет такая большая, как,

допустим, в Америке или странах Евросоюза. Кстати, такой эффект наблюдали страны, которые уже внедрили надлежащую практику. К ним уже начинают обращаться страны Евросоюза. Евросоюз в год экономит где-то 80 млн евро за счет взаимного признания испытаний в своих странах», – привел пример Ельтай Естаев.

Он полагает, что прежде всего можно использовать существующие в РК лабораторные базы. Речь идет о национальном центре экспертизы лекарственных средств в Алматы, который, по мнению эксперта, прекрасно оборудован, имеет очень хороший персонал и сейчас уже прошел вторую инспекцию со стороны европейской организации по внедрению GLP.

«Я думаю, что исследования в наших лабораториях будут дешевле, чем в Евросоюзе, США и Канаде. Почему? Потому что у нас рабочая сила дешевле. И по времени они будут выигрывать, так как у нас не будет большой загруженности», – отметил Естаев, предположив, что существенного увеличения числа лабораторий все же не будет.

Между тем, как отметил в комментариях **«Къ»** генеральный директор Национального центра аккредитации комитета технического регулирования и метрологии министерства по инвестициям и развитию РК **Максут Омрханов**, его центр уже имеет порядка 1,5 тыс. субъектов аккредитации.

«Помимо Казахстана, у нас субъекты аккредитации в шести странах. В Узбекистане у нас имеется шесть аккредитованных лабораторий. Одной из первых у нас была аккредитована лаборатория «Узбекских авиалиний». К нам в основном зарубежные субъекты обращаются для продвижения своих товаров на международные рынки», – говорит Омрханов.

В свою очередь директор департамента ветеринарной и фитосанитарной безопасности министерства сельского хозяйства **Бибигуль Бекенова** подтверждает, что в системе сельского хозяйства по линии ветеринарии имеются аккредитованные лаборатории, которые представлены во всех областных, районных центрах, городах областного значения.

«Обеспечение безопасности осуществляется в рамках государственных мониторинговых программ. В частности, национальным референтным центром по ветеринарии ежегодно проводятся исследования безопасности отечественной и импортной пищевой продукции», – уточнила она.

Высшая проба черного золота

Впервые за многие годы плановый ремонт на нефтеперерабатывающем предприятии ТОО «Петро-Казахстан Ойл Продактс» (ПКОП), расположенного в Шымкенте, прошел без потрясений для жителей ЮКО. АЗС работали в штатном режиме, бензина и дизтоплива хватало всем, цены на топливо не повышались.

Наталья МОСКАЛЕВА, ЮКО

Жители Южно-Казахстанской области уже привыкли к тому, что каждую весну, аккурат с началом посевной, подсакивали цены на ГСМ, а на автозаправочных станциях ограничивали отпуск бензина. Председатель ассоциации «Жана жагармай» **Кайыпбек Камбаров** так прокомментировал нынешнюю стабильную ситуацию: «В этом году останова завода на плановый ремонт никак не сказалась на ситуации с бензином. Здесь положительную роль сыграли два фактора: люди подготовились должным образом, особенно крупные предприниматели, которые загодя запаслись топливом, но самое главное заключается, скорее всего, в том, что на нефтеперерабатывающем предприятии завершается модернизация, благодаря чему завод начал выпускать большее количество топлива».

Действительно, с этого года на качественно новый уровень перешло производство нефтепродуктов в Казахстане. На нефтеперерабатывающих заводах страны начали выпускать бензин, дизельное топливо и прочую продукцию, соответствующую международным стандартам К4 и К5. На шымкентском нефтеперерабатывающем заводе пробный запуск установок изомеризации легких бензиновых фракций с блоком предварительной гидроочистки сырья был проведен в мае прошлого года. Первое сырье – низкооктановый бензин – было принято 9 мая 2017 года. В процессе изомеризации оно превращается в высококачественное моторное топливо стандартов К4, К5.

Старший менеджер по строительству департамента инжиниринга и управления проектом ТОО ПКОП **Болат Абдуалиев** рассказал, что сейчас на предприятии заканчивается второй этап модернизации: «На заводе идут пуско-наладочные работы комплекса установок каталитического крекинга RFCC:



продукта, опрессовка и промывка трубопроводов, испытания оборудования, обкатка электродвигателей, проверка электрокабелей, наладка контрольно-измерительных приборов и автоматики. Согласно графику, пуск новых цехов планируется в конце сентября».

Если на первом этапе при запуске установок изомеризации было достигнуто улучшение качества нефтепродуктов, то на втором – увеличение мощностей до 6 млн тонн в год и увеличение глубины переработки нефти. Иными словами – из тонны нефти на нефтеперерабатывающем заводе теперь получают большее количество бензина, дизельного топлива и прочих продуктов из нефти.

«Благодаря реализации проекта «Модернизация и реконструкция Шымкентского НПЗ» здесь заработал участок химводоподготовки с производительностью 400 кубических метров в час. Этот комплекс предназначен для очистки свежей воды от механической взвеси, органических соединений, коллоидных веществ, солей жесткости, а также для получения пермеата (обессоленной воды), – рассказывает Болат Абдуалиев. – Пермеат уже начали использовать для производства пара. Производительность установки, которая входит в центральный тепловой пункт, предназначенный для снабжения горячей водой (до температуры 95°) системы отопления и для бытового горячего водоснабжения новых производственных установок и нового административного корпуса, – 70–360 тонн в час пара. Кроме того, здесь запущены и блок оборотной и свежей воды, два новых нефтеотделителя, три градирни и главная насосная станция и установка В-035. Для обслуживания новых участков установок создано 65 постоянных рабочих мест. На предприятии трудоустроены перспективные выпускники местных вузов и опытные специалисты,

переведенные с действующего производства. Для подготовки и обучения персонала привлечены компании, специализирующиеся на промышленной безопасности, из Южно-Казахстанской области и профильного НПЗ г. Нинся, КНР».

После того, как будет завершён второй этап модернизации, производство марок высокооктанового бензина возрастет до 2 271 тыс. тонн в год, дизельного топлива – до 1 916 тыс., авиационного топлива – до 400 тыс. тонн в год. При этом предполагается, что доля продукции шымкентского завода на казахстанском рынке увеличится до 35 процентов.

Немаловажным достижением после завершения модернизации предприятия является улучшение экологической обстановки в Шымкенте. Инженер-технолог департамента инжиниринга и новых проектов модернизации **Денис Товстуха** рассказал о том, что в связи с ужесточением экологических норм предприятию пришлось построить новую эстакаду точного налива, которая полностью герметична.

«Благодаря этой установке в атмосферу не попадают такие продукты, как бензин и газы. А кроме того, скорость налива топлива происходит намного быстрее. Если раньше одну цистерну заполняли за полтора-два часа, то сейчас за пять-десять минут», – говорит Денис Товстуха.

Эта установка была введена в строй в рамках модернизации нефтеперерабатывающего завода. Менеджер по связям с общественностью **Еркен Жумадил** подчеркнул, что высокий стандарт качества исключает количество канцерогенов, вредных сернистых соединений и сероводорода, выбрасываемых в атмосферу.

Мед от правильных пчел

Пчеловоды Семей нуждаются в поддержке государства

Мед был, есть и будет визитной карточкой Восточного Казахстана. Но, по мнению семейских пчеловодов, для развития отрасли требуется поддержка государства и четкая разработанная нормативно-правовая база, которая бы регулировала все отношения, складывающиеся в отрасли производства и реализации меда.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Семейное дело

В Семее насчитывается свыше 40 пчеловодов, которые ведут свой маленький бизнес уже не один десяток лет. Как правило, пчеловодство – это бизнес семейный, потому что секреты ухода за пчелами дети в этих семьях впитывают чуть ли не с молоком матери. Есть, конечно, и народ пришел, те, кто научился профессии пчеловода на каких-то курсах или просто пришел на пасеку ради интереса. Но таких очень мало. Чаще всего тяжелый труд пчеловода быстро развеивает у новичка все иллюзии о романтике профессии. Ведь суровые трудовые будни на пасеке и в зимний период требуют не только знаний, но и «золотых» рабочих рук, которые бы могли легко управляться с деревом, гвоздями и молотком, не бояться неизбежных пчелиных укусов и много чего еще.

Впрочем, заботясь о преемственности поколений, пчеловоды Семей нынешней зимой объявили о бесплатных курсах по основам пчеловодства для всех желающих. Таких оказалось... три человека! Курсанты добросовестно посещали курсы выходного дня. Потом появилась надежда, что курсы пчеловодов обретут официальный статус на базе одного из колледжей города. Но не срослось.

«Прошлой осенью я пришел в отдел



занятости и социальных программ Семей с предложением о курсах помощников пчеловода. Там идею вроде поддержали, но вот отрегулировать механизм обучения курсантов так и не удалось», – посетовал председатель общества пчеловодов Семей Павел Сердюк. – Мы ведь не можем взять на работу человека со стороны, который вообще не имеет представления о том, что же такое работа с пчелами. Тут особый подход нужен. Да и на пасеке работать надо с раннего утра до поздней ночи».

В единстве – сила

Кочевая жизнь пасечника предполагает уединенность его труда. И эта разобщенность пчеловодов довольно долгое время не давала импульса для дальнейшего развития отрасли в регионе. Ситуация стала понемногу меняться, когда в республике появился Союз пчеловодов Казахстана, который заключил меморандум о сотрудничестве с Ассамблеей народа

Восточноказахстанские пчеловоды достаточно широко экспортируют свой мед в Китай. Однако некоторые наши недобросовестные экспортеры стали отправлять в Китай некачественный мед

Фото автора

Казахстана. Этнокультурные центры Домов Дружбы в регионах стали объединять вокруг себя разобщенные семьи пчеловодов. Вместе они пытаются решать многие свои проблемы.

Одна из них – проблема распыления химикатов и пестицидов на полях крестьянских хозяйств. Причем проблема эта характерна для пчеловодов всего мира.

«Как-то я приехал к одному из наших глав крестьянского хозяйства, – рассказывает Павел Сердюк. – Вижу, у него на столе множество стопок проспектов с рекламой самых различных химикатов, которые ему предлагают применять для борьбы с вредителями и сорняками. А ведь эти самые химикаты несут гибель и полезным в сельском хозяйстве пчелам, которые опыляют растения, что неблагоприятно сказывается на урожае».

Впрочем, насчет опыления и нектара тоже не все так просто. Селекционная работа исследователей привела к тому, что множество гибридов

овощных, фруктовых и злаковых культур стали обладать свойством самоопыления. Они не выделяют аромат, который бы привлекал пчел для опыления цветка. В итоге в регионе за последние годы резко сократился сбор гречишного меда, а также меда из разнотравья.

Мед и в Китае сладок

Немаловажным вопросом, которым занимаются пчеловоды Семейского региона, остается сбыт готовой продукции. И здесь накопилось немало проблем, решить которые под силу только в тесном сотрудничестве с исполнительной властью.

«Просто так выйти и торговать медом на улице категорически запрещено. А вот если торговля организуется в рамках проведения ярмарки или медового праздника, тогда никаких проблем не возникает», – пояснил Павел Сердюк.

Есть большой спрос на продукцию восточноказахстанских пчеловодов и в южных областях Казахстана. Но для того, чтобы наладить сбыт и постоянную торговлю, опять-таки на первом этапе нужна помощь местной администрации: определение места для организации медовой ярмарки, оповещение населения и многое другое. Позже, когда пчеловоды найдут себе партнеров в новом для себя городе, необходимость в этом сама собой отпадет.

«Сейчас восточноказахстанские пчеловоды достаточно широко экспортируют свой мед в Китай благодаря меморандуму, который был заключен между акимом ВКО и рядом автономных округов Китая, расположенных вдоль границы. Однако некоторые наши недобросовестные экспортеры стали отправлять в Китай некачественный мед. И это плохо сказалось на развитии наших партнерских отношений. В этом году китайская сторона определила лишь четырех крупных поставщиков меда

из ВКО, и малые пасеки остались не у дел», – говорит Павел Сердюк.

Зачем надо страховать пчел?

Павлу Сердюку предлагали самому заняться этим направлением в развитии бизнеса, но все планы председателя Общества пчеловодов Семей в прямом смысле смыли весенние воды Иртыша. Дом и почти все хозяйство пчеловода – 86 пчелиных семей ушли под воду во время мартовской чрезвычайной ситуации природного характера, когда в Семее подтопило 205 домов и 110 дачных участков с капитальными строениями. Из преуспевающего бизнесмена Павел Сердюк в одночасье стал чуть ли не банкротом. Да еще с кредитом во руках, который он взял в 2014 году по программе «Дорожная карта занятости-2020» в Фонде развития сельского хозяйства.

«В компенсации за погибших пчел мне сразу отказали. Пояснили, что пчелы должны были быть застрахованы. Однако ни одна из казахстанских страховых компаний не соглашается застраховать пчел, как это делается, например, при страховании скота в животноводстве. Поэтому, чтобы совсем не обанкротиться, мне пришлось потратить почти все средства, предназначенные на очередной платеж по кредиту, на приобретение новых пчелиных семей и оборудования, поскольку в воде не только погибли пчелы, но и покрылись плесенью рамки», – поделился своими бедами пчеловод.

В настоящий момент Павел Сердюк не может добиться от фонда разрешения о пролонгации платежа по кредиту на полгода. За это время он надеется собрать необходимую сумму. Однако время идет, пеня начисляется каждый день, а решения так и нет. Впрочем, по поручению акима Семей Ермака Салимова, отдел сельского хозяйства города хлопочет за пчеловода перед руководством фонда.

От сыра к сыру

На недавней выставке у индивидуального предпринимателя Натальи Ержановой съели экспозицию. На форум приграничного сотрудничества, проходивший в Костане, она привезла свои сыры. Участники мероприятия из восьми российских и казахстанских областей щедро заполненные демонстрационные подносы опустошили за час.

Жанара АХМЕТ, Костанай



Наталья Ержанова – предприниматель начинающий. Пока, осваиваясь в этом статусе, себе в актив она записывает два момента: первый – продукцию, которую у нее в прошлом году брали три магазина, теперь заказывают девять; второй – она выиграла конкурс и получила от государства грант в размере 3 млн тенге на развитие дела. Но если бы даже денег не дали, сыр варить все равно бы продолжала, потому как ее небольшой бизнес рожден насущной потребностью.

Ержановы живут в селе Майское Тарановского района. Растить зерно и разводить живность – самый популярный деревенский бизнес. Семья несколько лет занималась разведением крупного рогатого скота. Реализация мяса шла успешно, но одновременно появились излишки молока. Продавать его было некуда. В районе нет предприятия, которое занималось бы переработкой этого сырья, закупщики молока в «Майское» не заезжают.

Поэтому Наталья начала варить сыр, именно сыр, а не творог, кото-

рый умеет делать каждая местная хозяйка. Сначала использовала только домашнее молоко, да и сейчас выручает односельчан, закупая у них сырье по 100 тенге за литр, при том что в области летом молоко для заводов берут у сдатчиков в среднем по 75 тенге. У Ержановой цена высокая, но и приобретает она лучше.

В день ее импровизированная сыроварня способна переработать 200 литров молока. При цене 2 тыс. тенге за килограмм сыра Ержанова работает с небольшой прибылью, о чем говорила на защите своего грантового проекта.

Почему импровизированная? Потому что располагается сейчас в приспособленной для сыроварения летней кухне, а прежде базировалась в доме у соседки Людмилы Рыжковой. Женщина сидела без работы, Валиева предложила ей войти в дело. Родственники Рыжковой из Германии прислали посуду, нужную для домашнего сыроварения. Пока этими объемами женщины и оперируют.

Варят в Майском итальянский полумягкий сыр качетту двух видов, а также так называемый сыр после сыра. В сыровотку после изготовления качетты добавляют свежее молоко и на выходе именуют нежнейшую рикотту. В планах у Натальи наладить еще производство моцареллы, но уже в мини-сыроварне. Именно такое оборудование она будет покупать на грантовые деньги. Знает, где его взять. Сейчас присматривает помещение для растущего производства.

«Такая сыроварня сможет перерабатывать 400 литров молока в сутки. Этого нам достаточно, – говорит предприниматель. – Мы не собираемся становиться большим производством. Хотим остаться фермерской сыроварней, чтобы экспериментировать с рецептурами и делать небольшие партии эксклюзивных и абсолютно натуральных продуктов».

Интересно, что с этим своим желанием сельчанка Ержанова попадает прямо в европейский

тренд. Голландия, Австрия, Италия полны крошечных сыроварен, производящих органические сыры фантастически разнообразие за счет добавок, наполнителей.

До сих пор Наталья, сама большая любительница сыра, базовые навыки нового дела осваивала с помощью интернета. Начиная работу, и она, и Людмила побывали на предприятиях, которые в Костанайской области производят сыр в промышленных масштабах. От комментариев воздерживается, но говорит, что предпочла бы набраться опыта у европейских сыроделов. Узнала, что с помощью фонда «Даму» есть возможность вписаться в программу работы с сеньорами – за небольшие деньги можно пригласить к себе опытных зарубежных консультантов. Но это завтра, сейчас на повестке дня отработка денег гранта, к 1 октября мини-сыроварня у Ержановой должна быть.

«Когда грантовая комиссия выбирала, под чей проект выделить деньги, главную роль сыграло то, что у Ержановой были не только планы, а уже готовый товар, небольшой, но уже сформировавшийся рынок сбыта, – говорит заместитель руководителя областного управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Роза Горная. – Да, сначала это были несколько сельских магазинов, соседи, которые хвалили ее сыры другим соседям. Сейчас магазинов стало в разы больше, за сыром приезжают из райцентра, из города Рудного, надеемся, что и прошедший форум помог Наталье с рекламой».

В Костанайской области сегодня три молочных завода изготавливают сыры. Фермерская сыроварня Натальи Ержановой – пока единственная в своем роде.

казахстанское законодательство. К примеру, если та же теплоцентральный вырабатывает тепловую и электроэнергию, то она не может заниматься другими видами деятельности. Если устанавливается такое оборудование, нужно проводить общественные слушания, утрясать различные нюансы и бороться с целым рядом бюрократических проволочек, которые могут продлиться не один год. Возможно поэтому изобретение не находит широкого применения.

А пока установка помогает котельной выйти на евростандарты. В Европе законодательно зола считается вторичным отходом производства теплоэнергетического комплекса. И там котельные, ТЭЦ и все, что работает на угле, обязывают перерабатывать золу для выпуска строительных материалов.

Впрочем, пока изобретение не нашло широкого применения, хотя, по словам изобретателя, оборудование позволяет значительно сократить расходы на создание золаотвалов. Новое хранилище золы или хвостов стоит минимум 5 млрд тенге, и это только начальная цена. Каждые три года нужно реконструировать золаотвал, а уже заполненные как-то рекультивируют. Это огромные затраты и экологический ущерб.

Бизнес в моногородах



Когда в стране заговорили о диверсификации экономики малых городов, жительница Зырянновска Марина Панина уже вполне уверенно вела свое дело. Она с энтузиазмом включилась в госпрограмму поддержки бизнеса и... чуть не осталась без дома. Но судебные тяжбы ее только закаляли. Она открыла перепелиную ферму, занялась агротуризмом и возглавила районный совет деловых женщин.

Елизавета ХОЛОВОДА, Зырянновск

Зырянновск – центр одного из районов Восточного Казахстана. В 90-х жители горяничного города, как и всей страны, были в большой растерянности. Никто не знал, что сулит грядущий день.

Марина Панина мечтала стать юристом, но так сложилось, что сразу после школы начала работать в городском Дворце культуры и спорта, потом в детском кинотеатре, в кабинете политпросвещения... «Ветер перемен дул в полную силу, – вспоминает Марина. – Культура была в загооне. Кинотеатр приватизировали, в помещении кабинета политпросвещения открыли отделение банка. Я училась в тогда престижном Алтайском институте культуры. Но получив диплом, поняла, что ни эта бумажка, ни я, как специалист, никому не нужны». Шел 1995 год. Сына нужно было кормить, одевать, учить. Не задумываясь, дипломированный специалист-культуролог примкнула к отряду «челноков» из числа бывших педагогов, медиков, инженеров, оставшихся без работы. Ездила в Китай, Польшу, Арабские Эмираты, Турцию, привозила в Зырянновск дефицитные технику, косметику, текстиль, фарфор.

Нельзя все яйца складывать в одно лукошко

В бешеной погоне за деньгами прошли годы. Затем все пришлось начинать с чистого листа. Марина попробовала себя в сетевом маркетинге, цветочном бизнесе, продавала кассовые аппараты. Наконец, повезло.

Активную и смело высказывающую свое мнение жительницу Зырянновска заметили в Палате предпринимателей Восточного Казахстана. Ей предложили воз-

главить районный совет деловых женщин.

«Многое в моем мировоззрении поменяла встреча с председателем регионального совета деловых женщин НПП «Атамекен» Еленой Березинской-Абиловой, – рассказывает предпринимательница. – Она мне много научила меня, помогла понять, что любая проблема – только одно препятствие на пути, которое так или иначе можно преодолеть. Сейчас хорошо понимаю, что строя свой бизнес нельзя складывать все яйца в одно лукошко, нужно осваивать разные направления, создавать для себя подушку безопасности».

В прошлом году Марина приняла участие в программе «Дорожная карта бизнеса-2020» и получила грант в 2 млн тенге. К этому моменту в ее тепличном комплексе выращивали не только цветы, но и овощи. Появился и опыт разведения перепелов. Именно на организацию круглогодичного производства мяса птицы, куриных и перепелиных яиц и было направлено грантовое финансирование.

Грант и собственные накопления позволили организовать небольшую птицеферму, приобрести инкубаторы, поголовье молодняка, клеточные батареи, инкубационное яйцо, пересъемные машины для обработки тушек... Сегодня общее поголовье птиц – около 2 тыс.

Бизнес работает. Марину Панину в районе считают одной из самых успешных предпринимательниц. Но почитать на лаврах – не в ее правилах. Марина не снижает взятый еще в 90-х бешеный ритм жизни и ставит перед собой все новые и новые цели.

Очередная идея – развитие агротуризма. Первые гости из южной столицы уже по достоинству оценили прогулку по тепличному комплексу и птичнику Зырянновска, обед из экологически чистых продуктов и, безусловно, запоминающуюся беседу с неординарной хозяйкой гостеприимной усадьбы.

«Заниматься бизнесом в таких моногородах, как наш Зырянновск, можно и нужно, – резюмирует бизнес-леди. – Стоящая идея всегда найдет поддержку. Сегодня работают программы, которые действительно направлены на развитие предпринимательства. Но чтобы добиться успеха, нужно постоянно развиваться, учиться, искать новые ниши, выкладываясь даже не на 100, а на 200% и помнить, что нельзя быть беременной лишь половиной. Взяться за дело, тяни до победы».

Золото из отходов

Инноватор Юрий Будлаков уверен, что его установка способна изменить будущее и ликвидировать все золоотвалы в стране. Изобретатель придумал, как в десятки раз сократить размеры хвостохранилищ металлургических, промышленных предприятий и энергетического сектора.

Антон СЕРГИЕНКО, ВКО

Называется ноу-хау импульсная инерционная установка для разделения частиц по удельному весу и их размерам. Она пока единственная в своем роде. В ней используется импульс, полученный при движении мельчайших частиц в потоке пульпы. Разделяются они по удельному весу или форме. Первый экземпляр установили в котельной Усть-Каменогорских теплосетей. Здесь ее опробуют в промышленном масштабе. Аналогичное оборудование для разделения золы на составляющие стоит около \$80 млн. Здесь же все собрано из подручных

средств. На данный момент отходы от котлоагрегатов складываются на городском золоотвале. Ежедневно туда отправляется до 23 тонн золы.

«Эта установка позволит использовать около 20 тонн из 23, то есть около 90%, для различных нужд, в том числе и в строительстве, и для работы каких-либо металлургических предприятий. Для нас объем хранения золошлаков сокращается в несколько раз, что позволяет значительно увеличить ресурс работы золоотвала и более рационально использовать золошлаковые отходы», – говорит заместитель директора по производству и теплотехнике Усть-Каменогорских теплосетей Игорь Заруднев.

Способ сепарации минерального сырья импульсно-инерционным методом на котельной прост. Это разделение золы на золу и осветленную воду; классификация ее на составные компоненты по физико-химическим характеристикам и удельному весу, что позволяет использовать разделенное содержимое в дальнейшем переделе. Даже при производстве сухих строительных смесей, ячеистых бетонов, в качестве добавок в раз-

личные марки цемента и другой продукции. Но это лишь вершина айсберга, ведь установка позволяет улавливать до селе неуловимые частицы драгоценных металлов.

«Это оборудование задумывалось как обогащательная установка для полиметаллических руд. Проведены эксперименты по извлечению золота, палладия, платины. Пытались получать из хвостов металлы, получили большое содержание цинка и свинца. Оборудование может использоваться и при работе драги. Всем известно, что драга тянет до 70% золота. Если поставить это оборудование позади, то все это золото можно будет собрать», – утверждает изобретатель Юрий Будлаков.

Кроме того, зола по химическому составу соответствует цементу практически на 100%. Ценные компоненты остаются в золе в виде мельчайших кристаллов и микроэлементов. По своей сути зола – ценнейшее минеральное сырье, но пока к ней относятся как к совершенно ненужному материалу. Установка может извлекать и эти частицы. Было бы желание. Впрочем, ставит свои препоны и

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Прижизненный
post mortem

В последнее время все больше молодых российских режиссеров пробуют себя в таком неоднозначном жанре, как хоррор. Именно в нем решил дебютировать в качестве режиссера оператор «Пиковой дамы» Антон Зенкович, создав картину «Фото на память». Одну из главных ролей в ней сыграл популярный казахстанский актер Санжар Мади.

Елена ШТРИТЕР

Сюжет, на самом деле, оригинальностью не блещет. Компания молодых людей едет отдыхать за город, но до места назначения они не добираются и вынуждены заночевать в заброшенном доме, который, традиционно, хранит страшную тайну.

Фильмов с подобным сюжетом в мировом кинематографе не перечесть. Однако Антону Зенковичу все же удалось заинтересовать зрителя. Режиссер неплохо набил себе руку в качестве оператора на таких ужастиках Святослава Подгаевского, как «Пиковая дама» и «Русалка» (фильм только готовится к выходу). Господин Зенкович в сюжет влил очень интересную и популярную нынче тему – фотографию. Авторы картины сыграли на том, что фотоискусство до сих пор овеяно флером суеверий (почти как с зеркалами). Там и шагу нельзя ступить, чтобы не «вляпаться» в очередные «городские легенды».

К примеру, один из мифов, связанных с фотографией, говорит, что нельзя фотографироваться втроем. Согласно поверью, человека, занимающего место посередине фото, ожидает в ближайшем будущем неизбежная смерть. Прибли-

жение смерти пророчит и другая примета – нельзя фотографировать спящих. Следующий миф – нельзя фотографироваться во время беременности. Фотография человека получилась размытой – значит, он скоро заболеет. Сфотографируй-тесь на дальнюю дорогу – обратно вы не вернетесь. Или вспомните моду на post mortem, которая была довольно популярна полтора столетия назад. Это когда запечатлевали умерших людей, загнмированных под живых. Некоторые теологи и мистики до сих пор считают подобное увлечение ирицизмом с самой смертью. А некоторые африканские племена твердо уверены, что с помощью фотографии можно украсть душу. Посему снимать их смертельно опасно. Для фотографа, разумеется.

И вот вроде мы – люди цивилизованные – не верим во все это. Но, как и со старинными зеркалами, нет-нет, а проскальзывает мыслишка, а вдруг и правда... И вот на эти подспудные страхи и была сделана ставка.

Собственно, оказавшись в заброшенном доме, ребята находят стену со странными фотографиями и старый советский «полароид», который, если говорить научным языком, стремится изменить существующую реальность. Реальность этому всячески сопротивляется и стремится вычеркнуть сфотографированный объект. А если по-простому – сфотографировали и увидели свою смерть. Если успел, конечно...

Согласитесь, эта тема невероятно увлекательна. Причем, в отличие от создателей той же «Невесты» Святослава Подгаевского, Зенковичу удалось зрителя не просто заинтересовать, но и удержать его внимание от начала и до самого конца картины. Собственно, прежде всего тем, что в «Фото на память» присутствует живая

интрига с примесью детектива. И раскрыть все тайны, щедро расбросанные авторами по сюжету, не удастся практически до финальных титров.

Кроме того, герои «Фото на память» ведут себя более-менее логично. И это подкупает. В этом смысле особенно порадовал персонаж Санжар Мади. Знаете, было даже как-то жаль, когда он выбыл из списка живых героев. Откровенно говоря, казалось, что он останется в числе выживших.

Ну, как это происходит обычно – из передыжки выбираются пареню с девушкой. Помятые, в синяках и ссадинах, но живые. Однако не сложилось. Надо сказать, господин Зенкович удивил и здесь. Финал получился не только непредсказуемым, но и... несколько смешным.

Вообще, если говорить о личных впечатлениях, я не могу назвать «Фото на память» хоррором. Да, в фильме есть несколько напряженных и – чего уж – кровавых моментов. Но после него не остается ощущения, что ты боишься всего на свете. Темноты, уснуть, тихих шорохов и прочего-прочего-прочего (хотя популярный нынче Instaх стал несколько нервирующий). Правда, справедливости ради стоит отметить, что таких фильмов в принципе немного.

Основное количество современных ужастиков базируется исключительно на нагнетании обстановки и «бу-эффектах» в нужный момент. И если последним Зенкович пренебрег (что, на мой взгляд, не сделало фильм хуже), то с первым у него все отлично. Картина получилась очень атмосферной. И самое главное – зловещий фотоаппарат не просто прошел через всю историю, Зенкович создал символ. Такой же, как «Некрономикон» или маска Джейсона. И, вполне возможно, положил начало целой франшизе.

Terrace 77. Embassy of champagne:
новый сезон, новое меню
и новые впечатления

Летняя терраса The Ritz-Carlton, Almaty – место, несомненно, полюбившееся алматинцам. За пару лет существования оно покорило своих гостей легкой атмосферой, роскошным видом на горы, вкусным меню и уникальными коктейлями. В этом году терраса встречает гостей с обновленным концепцией и интерьером, а также совершенно новым меню.

Анна ЭМИХ

Некоторое время назад место шеф-повара The Ritz-Carlton, Almaty занял Исмаил Алчай. Как вы знаете, каждый шеф привносит что-то свое. И господин Алчай не исключение. Правда, для этого необходимо время. Прежде всего, для того, чтобы познакомиться с командой и местной кухней, а также изучить предпочтения гостей.

«В этом сезоне в свою летнюю террасу мы привнесли много нового: это полностью обновленное меню, подходящее как для любителей здоровой еды, так и для ценителей настоящего мяса и сочных бургеров. Конечно же, меню напитков мы дополнили новыми авторскими коктейлями. Ну а чтобы гости могли получить еще больше удовольствия, мы освежили интерьер – теперь здесь еще больше места, чтобы расслабиться и отдохнуть. Удовольствие от еды, атмосферы и общения – что еще нужно для прекрасного времяпрепровождения?», – прокомментировал открытие шеф-повар отеля Исмаил Алчай.

К многообразию коктейлей, шампанского и вин меню террасы добавились закуски. Теперь помимо сэндвичей гости могут отведать жареное кальмаром, рыбным палочкам и картофелю фри в пивном кляре, мексиканской кесадилье, куриным крыльшкам Баффало, хрустящему жареному сыру-фри и начос с двойным сыром.

Любителям здоровой еды шеф-повар предлагает традиционные овощные салаты «Цезарь», «Греческий» и салаты с киноа, но в оригинальном авторском исполнении. А



поклонники мяса будут в восторге от специального фермерского меню, включающего шашлык из местного мяса, сосиски на гриле, которые подаются с томатами на гриле и маринованным луком в нежном лаваше, а также говяжий ребра Ангус с соусом барбекю, подающиеся с хрустящими фри.

Кроме того, шеф-повар, зная любовь алматинцев к бургерам, представляет гостям террасы четыре их вида. Это бургеры Terrace 77 со 100% говяжьей котлетой Ангус, жареными грибами, сыром чеддер, салатом латук и помидорами в булочке с кунжутном. «Луизиана» на основе острого одноименного соуса с хрустящей котлетой из куриной грудки. «Гурмэ» с говяжьей котлетой Ангус, острым соусом сальса, копченой говяжьей нарезкой, луковыми кольцами, грибами и сыром гауда. А также «Морской бриз» с рыбой темпура, овощами под соусом

тартар в черной булочке с кунжутными семечками. На десерт гостей ждут брауни, различные виды мороженого, чизкейк «Нью-Йорк» и сезонные фрукты.

Кроме того, все лето всеми любимые вечера турецкой кухни также проходят на летней террасе. Стоимость остается прежней – 9 900 тенге на персону за шикарный ужин с большим выбором турецких закусок и салатов, ассорти кебабов и шашлыков, а также десертов.

Также изменения коснулись и графика работы. Теперь Terrace 77 ежедневно встречает гостей не только вечером – она открыта для всех желающих с самого полудня, с 12:00.

Впрочем, кое-что здесь так и осталось неизменным. Это та самая легкая атмосфера, в которой приятно отдохнуть после тяжелого рабочего дня, встретиться с друзьями за коктейлем вечером пятницы и посидеть всей семьей в выходные.

Совершенно летнее чтение

Отпуск – прекрасное время для того, чтобы не просто отдохнуть от трудов праведных, но и, наконец, прочитать все, что откладывалось в долгий ящик и, конечно же, уделить внимание литературным новинкам. В подборке «Къ» книги, о которых будут говорить этим летом.

«Ореховый Будда», Борис Акунин

Борис Акунин продолжает серию «История Российского государства» в повестях и романах. На сей раз читателю предстоит открыть, что роднит Петровскую Русь и Японию. И помимо истории государства российской, рассказанной и увлекательной манере, мы узнаем о приключениях священной статуэтки, которая по воле случая совершила длинное путешествие из далекой Японии в не менее далекую Московию, и о жизни обыкновенной женщины Марты.

Марте приходится много и тяжело работать. Но однажды она получает шанс изменить свою жизнь. Шанс этот заключен в необыкновенной штатке с божеством внутри. Эта статуэтка попала в Россию из далекой Японии и довольно ценна для целого поколения семьи со своими тайнами и традициями. Но сможет ли Марта не упустить свой шанс?

«Я признаюсь», Анна Гавальда

После нескольких больших романов самая читаемая современная французская писательница Анна Гавальда вновь вернулась к коротким новеллам. В этих камерных историях, рассказанных от первого лица, автор продолжает исследовать самые сокровенные людские секреты и вскрывать тщательно замаскированные душевные раны, суть которых – одиночество и неприкаянность человека в большом городе – знакома нам всем вне зависимости от пола, возраста и национальности.

«Маруся отравила», Дмитрий Быков

В попытке проанализировать последствия революции 1917 года Дмитрий Быков собрал лучшие рассказы 20-х годов и НЭПа. Рассказы о свободной любви, поисках идентичности нового народа и новых социальных стандартах, в которых люди начинают менять устоявшиеся за века роли, в том числе и гендерные. 20-е годы прошлого столетия, пожалуй, самое интерес-

ное время в Советском Союзе. Не только в социальном плане, но и в литературном – писатели пытаются найти новый язык, а драматурги – смысл. В сборник Быкова вошли и рассказы Андрея Платонова, которого сейчас знают только как мастера большого жанра.

«История пчел», Майя Лунде

Роман норвежки Майи Лунде – первая книга амбициозного «Климатического квартета» – тетралогии о месте человека в мире, здании и хрупкости баланса нашей цивилизации. И, надо сказать, читатель встретил его более чем благосклонно. Это один из самых громких норвежских романов последнего десятилетия, собравший богатый урожай национальных литературных премий, ставший национальным бестселлером и в Норвегии, и во многих европейских странах. К слову, его уже перевели на 30 языков. В 2017-м году книга стала в Германии безоговорочным бестселлером №1, опередив и книги всех немецких авторов, и таких коммерческих тяжеловесов, как новый роман Дэна Брауна.

«История пчел» – это антиутопия о необратимых изменениях, которые человек вносит в окружающий мир, растянувшаяся более чем на сто лет и несколько континентов.

1852-й год, Англия. Любитель-естествоиспытатель Уильям Сэведж, отягощенный большой семьей и денежными затруднениями, впадает в депрессию, потому что отказался от мечты своей юности – занятий наукой. Вынырнув из душевной тисины, он решает изобрести новый улей, который прославит его имя и даст достаток его семье.

2007-й год, Америка. Потомственный пасечник Джордж Сэведж мечтает, что его дело продолжит сын, но у того другие планы. В конфликт сына и отца неожиданно вмешивается совсем иная трагедия, куда большего масштаба, чем семейный раздор.

2098-й, Китай. Тао опыляет фруктовые деревья. Пчелы давно исчезли с лица планеты, как и прочие насекомые. Землю накрыл голод. Роль опылителей исполняют бесчисленные тысячи людей, заменившие пчел. Предсказуемую жизнь Тао и его семьи взрывает несчастье, за которое стоит какая-то тайна.

«Мисс Петтигрю живет одним днем», Винифред Уотсон

Ироничный британский роман Винифред Уотсон добирался до

русскоязычного читателя ровно восемьдесят лет. Впервые роман был опубликован в 1938 году, и впоследствии несколько раз переиздавался. В 2008 году по книге был снят одноименный фильм с Фрэнсис МакДорманд в главной роли, имевший успех в Англии, Австралии и США.

Лондон, 30-е годы прошлого столетия. Своенравную мисс Гвиневру Петтигрю уже который раз увольняют с должности гувернантки. Из-за ошибки сотрудницы в агентстве по трудоустройству женщина приходит по адресу и становится горничной, а затем и компаньонкой молодой актрисы. Взбалмошная нанимательница вводит Гвиневру в блестящий театральный мир – и начинается такое! За один вечер мисс Петтигрю преобразается из серой мышки в даму из высшего света, примиряет рассорившуюся пару и безнадежно влюбляется. Словом – мисс Петтигрю живет одним днем!

«Беседы с дочерью об экономике», Янис Варуфакис

Говорят, что настоящий профессионал – это человек, который может объяснить суть своей работы ребенку. Греческий экономист Янис Варуфакис так и рассудил.

Его книга построена как беседа с тринадцатилетней дочерью о сложных, но важных вещах. Примеры подобраны соответствующие: Варуфакис рассказывает, как роман о Франкенштейне повлиял на Маркса, а почему мы движемся скорее к «Матрице», чем к «Стар Треку». На русский язык книгу перевел филолог Александр Марков, а помогла ему его собственная дочь – так что ни научности, ни простоты книга при переводе не потеряла.

«И повсюду тлеют пожары», Селеста Инг

Селеста Инг – мастер художественной литературы. Она ведет повествование с глубоким пониманием сложности любви и семейных отношений. Если вы прочли ее первый, получивший высокую оценку роман «Все, что я не сказала», то вы уже догадаетесь, о чем идет речь, хотя вам не обязательно читать его, чтобы по достоинству оценить новую книгу.

Действие «И повсюду тлеют пожары» разворачивается в 90-х годах, но как его персонажи, так и темы, лежащие в основе сюжета, делают роман чрезвычайно актуальным. Снова тихий городок, отцы и дети, полные шкафы скелетов...

Кубок Казахстана среди детей до 14 лет

TEAM SERIES

25.06.2018-30.06.2018

ВХОД СВОБОДНЫЙ

Место проведения:
г. Шымкент, Национальный теннисный центр, ул.Б.Момышулы, 20Д
Тел.: 8 (7252) 301187, 8 (7252) 214924

СПОНСОРЫ:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: SAMIRUK KAZINA

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР: KAZZINC

ПАРТНЕРЫ: Beeline, TECHNODOM, CRDA, bon-aqua, LIFE FITNESS

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ: zakon.kz, KAZSPORT, radioNS, КУРСИВЪ, 31, ЕЗЕМЕН КАЗАХСТАН, SPORTINFORM