

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №28 (752)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 28 (752), ЧЕТВЕРГ, 19 ИЮЛЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СВАЛКИ НА КАРТУ

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБВАЛ НА РЫНКЕ
НЕФТИ

04

ИНДУСТРИЯ:
ЭНЕРГИЯ
С МОЛОТКА

06



ИНДУСТРИЯ:
КАЗАХСТАНСКИЕ
БЕСПИЛОТНИКИ: ПОЛЕТ
НОРМАЛЬНЫЙ

06

* Бриф-новости

В торговой войне победителей не будет

Глобальная напряженность возрастает день ото дня, подогреваемая неразумной политикой неразумных лидеров. Торговые войны и заявления в стиле «око за око», служащие только их собственным интересам, ставят под угрозу глобальную экономику. Мы стоим на пороге одного из наиболее опасных для мировой экономики периодов с момента падения Берлинской стены в 1989 году.

>> 2

Текстильный нокаут

Сразу два крупных предприятия Шымкента – АО «Меланж» и АО «Ютекс», на которые возлагались большие надежды в развитии на юге Казахстана текстильного кластера, признаны банкротами. Такое решение вынес специализированный межрайонный экономический суд Туркестанской области.

>> 2

Суды повернут лицом к бизнесу

Руководство Верховного суда предложило министерству национальной экономики совместными усилиями снизить нагрузку сразу и на суды, и на бизнес: председатель высшего судебного органа Жакип Асанов заявил, что пора отменить нормативное требование к госорганам – доводить заранее проигранные дела до высшей судебной инстанции и капитулировать еще в районных судах. Он же признал, что служители Фемиды оказываются вовлеченными в рейдерские схемы, и пообещал передать материалы на таких судей в правоохранительные органы.

>> 3

Застыли в ожидании

Из далекого Экибастуза внимательно следили за переговорами президентов США и России. Ведь санкции в отношении «РусАла» могут косвенно, но чувствительно задеть крупный проект модернизации на местном угольном разрезе.

>> 6

Эхо чужой войны

Предположение об участии в схеме реэкспорта белорусского сухого молока в РФ стоило костанайской компании «ДЭП» почти 40 дней ограничительных мер со стороны Россельхознадзора. Речь шла о подпорках. Они не подтвердились. Завод снова отгружает продукцию в соседнюю страну. Это плюс. Удар по репутации, вынужденное снижение производства, длительное отсутствие на высококонкурентном рынке – это минусы.

>> 7

Безопасность второго уровня

Биометрия в казахстанских банках уже работает и потенциально может быть реализована в большинстве финансовых учреждений, но для этого рынку нужны единые стандарты. И в ожидании конкретных предложений от регулятора БВУ внедряют новые технологии на свой страх и риск.

>> 8

Ноу-хау из Шымкента поедет в США

Разработчики биобатареи, вырабатывающей электроэнергию из рисовых отходов, ищут спонсоров для ее запуска в массовое производство.

>> 10

Скандальный вояж Трампа в Европу

Не исключено, что европейские встречи президента США дали старт новому переделу мира

В ходе своего европейского турне 45-й президент США напугал союзников по НАТО, обидел премьера Великобритании и, встретившись с Путиным, разозлил американскую политическую элиту. Есть подозрение, что все это Дональд Трамп сделал отнюдь не спонтанно.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Истеблишмент США, а вместе с ним пресса и социальные сети, кипят от негодования. Не особо заботясь об этикете и явно не желая разбираться в произошедших событиях, известные американские политики и ведущие издания Соединенных Штатов разразились в адрес Дональда Трампа гневными филиппиками. Нынешнего президента США ни много ни мало обвиняют в предательстве интересов Америки, требуя его немедленной отставки, и если понадобится – даже свержения с оружием в руках. Как это ни странно, но на этот раз тон очередным антитрамповским высказываниям задают сенаторы-республиканцы Джон Маккейн, Линдси Грэм и Марко Рубио. В свою очередь их избиратели уже в категорической форме предлагают им прекратить свои бесконечные «чиркания» в социальной сети Twitter и перейти от слов к делу, либо «выметаться вон из сенаторского кресла».

Большое «фи» Дональда Трампа

Надо заметить, что на этот раз все началось 10 июля. Накануне своего приезда в Брюссель на Саммит НАТО Дональд Трамп в своей хронике социальной сети Twitter оставил запись, которая ничего хорошего европейским лидерам стран Североатлантического блока явно не предвещала. «Европейский союз не позволяет нашим фермерам, рабочим и компаниям вести бизнес в Европе (у США есть торговый дефицит в размере \$151 млрд), а затем они хотят, чтобы

мы счастливо защищали их через НАТО и хорошо платили за это. Так быть не должно!» – заметил Трамп.

Повторил свой тезис Дональд Трамп и уже в Брюсселе 11 июля во время завтрака с генеральным секретарем Североатлантического блока Йенсемом Столтенбергом. Неожиданно прервав традиционно рассуждавшего о единстве стран НАТО бывшего премьер-министра Норвегии, 45-й президент США вдруг заявил, что его не устраивают темпы роста военных бюджетов входящих в Североатлантический блок стран, которые согласно встрече в Уэльсе от 2014 года должны к 2025 году поднять их до 2 процентов от ВВП.

При этом особенно жестко он высказался в адрес ФРГ, подчеркнув, что Берлин находится под полным контролем Москвы. «Это

Мадия ТОРЕБАЕВА

Выслушав отчет главы финрегулятора Данияра Акишева, президент отметил, что созданы необходимые условия для сохранения стабильности на валютно-финансовом рынке и дальнейшего экономического развития.

Три фактора от президента

«Надо своевременно разяснять населению, что у нас сейчас есть все возможности для стабильности тенге и экономики. В I полугодии экономика выросла более чем на 4% – это раз. Наши валютные резервы, резервы Национального фонда позволяют чувствовать себя уверенно. Переход на плавающий курс тенге был правильным в свое время, и



Политэлита США осталась недовольна поведением своего президента на встрече с Путиным, но о чем договорились две державы, пока остается загадкой

печальный и неприемлемый факт. Германия рассчитывает на защиту от России, но заключает очень крупные сделки по нефти и газу с Москвой, ежегодно выплачивая ей миллиарды долларов. И это в то время, когда Соединенные Штаты тратят огромные средства на защиту Франции, Германии и других стран НАТО!» – глядя в глаза так и не прикоснувшись к своей тарелке Столтенбергу заметил Дональд Трамп.

2 процента это мало, 4 давай!

Впрочем, на этом президент Соединенных Штатов отнюдь не остановился. После того, как руководители стран НАТО в первый день Саммита, приняли совместную декларацию, заявив о своей приверженности к коллективной безопасности, а на второй, обсудив

ситуацию вокруг Афганистана, Грузии и Украины, осудили агрессивную политику России, Дональд Трамп преподнес новый «подарочек». Фактически скомкав обсуждение вопроса о будущем членстве Грузии и Украины в НАТО, президент Соединенных Штатов вновь поднял тему бремени военных расходов в Североатлантическом альянсе.

По словам Трампа, европейские страны-члены НАТО должны не только немедленно увеличить свой оборонный бюджет до 2 процентов от ВВП, но и приготовиться выделять на оборону все 4 процента от ВВП. «Надо сделать больше работы – мы еще ждем, когда 20 стран повысят оборонные расходы до 2%. Но 2% – это очень мало, вообще-то, это должно быть 4%», – заметил Трамп, обратив внимание, что из

29 входящих в НАТО стран лишь Великобритания, Греция, Польша, Румыния и Эстония выполняют свои обязательства перед Альянсом. Остальные страны говорят о внешних угрозах, но тратиться на военные нужды не хотят. В итоге совокупные расходы на оборону всех европейских членов НАТО составили лишь \$80 млрд, тогда как Соединенные Штаты только в 2017 году выделили на военные цели \$610 млрд или 3,1 процентов от своего ВВП, что, по мнению Дональда Трампа, несправедливо. По этой причине президент США в ходе состоявшегося 12 июля закрытого совещания пригрозил: если европейские члены НАТО не пойдут навстречу Америке, Соединенные Штаты выйдут из Североатлантического блока.

3 >>

Н. Назарбаев: Нам не нужно столько банков

Глава государства раскритиковал работу банковской системы

16 июля глава финрегулятора отчитался перед президентом страны об итогах работы Нацбанка за первое полугодие. В ходе беседы Нурсултан Назарбаев довольно резко высказался о работе БВУ, отметив, что регулятору нужно намного жестче подходить к вопросу деятельности банковской системы, провалы которой бросают тень на государство.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Выслушав отчет главы финрегулятора Данияра Акишева, президент отметил, что созданы необходимые условия для сохранения стабильности на валютно-финансовом рынке и дальнейшего экономического развития.

Три фактора от президента

«Надо своевременно разяснять населению, что у нас сейчас есть все возможности для стабильности тенге и экономики. В I полугодии экономика выросла более чем на 4% – это раз. Наши валютные резервы, резервы Национального фонда позволяют чувствовать себя уверенно. Переход на плавающий курс тенге был правильным в свое время, и



Нурсултан Назарбаев напомнил главе нацбанка, что государством созданы все условия для цивилизованной деятельности финансовой системы.

Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

народ должен привыкать, что такие колебания будут идти вперед-назад в определенных пределах, но не ухудшая положение дел нашего населения. Это первое», – объяснил Н. Назарбаев.

Вторым фактором он назвал то, что государство оказало серьезную поддержку банкам, напомнив, что для этих целей было выделено 3 трлн

тенге. Третьим фактором глава государства назвал пересмотр закона о банках и Нацбанке РК.

Однако, как считает Нурсултан Назарбаев, прошлогодние провалы финансовых институтов повлекли за собой не только изменения в законе о банках. «Прошлогодние провалы банков (из-за чего мы приняли изменения в законе) говорили о том, что бало-

ваться стали люди. Создавать банки и начинать работать – это никакой не рынок. Это напрямую влияет на благосостояние людей и на государственные финансы. Чуть-чуть денжат соберут, приходят открывать банк. Нацбанк разрешение дает. Потом начинают уговаривать, бегают по улицам, по остановкам: «Мы даем огромные проценты! Вложите деньги к нам». Люди верят и идут туда. А потом акционеры воруют эти деньги. Полное безобразие в банковской системе было», – отметил президент во время встречи.

Он также подчеркнул, что «нормальный банк никогда не даст кредиты несостоятельному получателю». «А у нас что получилось? Сами акционеры, заведомо зная, что не вернутся, давали своим и, в общем-то, откатывали деньги и воровали. Вот этого не должно быть. Жестко должно быть. Нам не нужно огромное количество банков. В этом вопросе, чтобы не было нажима на банк, на председателя банка, все сделано. Банки – это деньги, деньги – это экономика, экономика – это благосостояние людей. И люди идут в банки, считая, что это государственная система. А на самом деле мошенники обманывают. Как БТА Банк разворовали. \$6–7 млрд до сих пор мы восстанавливаем. Поэтому я требую: после этого не должно допускаться безобразия», – пояснил глава государства.

9 >>

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС

Текстильный нокаут

Сразу два крупных текстильных предприятия Шымкента – АО «Меланж» и АО «Ютекс», на которые возлагались большие надежды в развитии на юге Казахстана текстильного кластера, признаны банкротами. Решение о банкротстве принято специализированным межрайонным экономическим судом Туркестанской области.

Ирина ГАЛУШКО

В последний раз шум станков и швейных машин на предприятиях, занимавшихся производством хлопчатобумажной пряжи, бельевых, махровых и одежных тканей, а также пошивом постельного белья и полотенец, был слышен в апреле 2016-го. Правда, и тогда текстильные фабрики, запущенные после очередной попытки реанимации обоих производств, проработали всего четыре месяца. При том, что несколькими годами раньше обе фабрики были в экспортном почете. Готовая продукция – хлопчатобумажная пряжа, белье и текстиль, производимые под брендом Carrega, шли в страны Европы. И если в 2002 году экспортный показатель составлял \$15 млн в год, то к 2008 году он достигал уже \$100 млн.

Устойчивый спрос на продукцию АО «Ютекс» и АО «Меланж» в европейских странах давал уверенность в завтрашнем дне. И в группе компаний Textiles.kz взялись за дальнейшее развитие текстильного кластера. С появлением в регионе свободной экономической зоны «Отгүстік» было решено построить еще одну фабрику – ОА «Ютекс-кз». Предполагалось, что с ее запуском мощности производства хлопчатобумажной пряжи и готовых тканей увеличатся в разы. Проект под названием «Организация современного текстильного производства» оценивался в 15,7 млрд тенге. Профинансировало его АО «Банк развития Казахстана». Рассчитывалось по кредиту в Textiles.kz планировали с прибылью от деятельности стабильно работавших на тот момент АО «Ютекс» и АО «Меланж». Но строительство новой фабрики, начавшееся в 2009 году, через несколько месяцев было заморожено. Вскоре остановились и основные производства.

Хлопаты хлопковые

«В 2010 году, неожиданно для всех, резко выросли закупочные цены на хлопок, – информирует начальник административного отдела управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Туркестанской области Хикмат Раимбеков. – Такая ситуация положительно сказалась на производителях хлопчатника. У переработчиков же резко снизились возможности по закупке сырья из-за нехватки оборотных средств и уменьшения необходимого по технологии производства его трехмесячного запаса. Как следствие, продукция наших текстильщиков стала неконкурентоспособной. Последовало снижение мощностей действующих производств, а затем и полная их остановка». Заметно осложнила ситуацию и последовавшая девальвация. В итоге долги по кредитам группы компаний Textiles.kz составили около \$88 млн.



Спасение утопающих

Спустя два года государство, озботившись плачевным состоянием еще недавно успешных предприятий, подключило к решению проблем шымкентских текстильщиков национальный управляющий холдинг «Байтерек». В 2012 году обе фабрики были включены в Программу посткризисного оздоровления, рассчитанную вплоть до 2020 года. В мае 2014-го была одобрена передача прав по обязательствам группы компаний Textiles.kz из АО «Банк развития Казахстана» (БРК) в АО «Инвестиционный фонд Казахстана», предпринимательский план оздоровления предприятий. Было решено, что ТОО «Capital logistics» (100-процентная дочерняя структура АО «Инвестиционный фонд Казахстана») возьмет на себя обязательства по обеспечению сырьем текстильных фабрик и на всех этапах производства введет свой контроль. В свою очередь БРК предоставил кредитную линию в \$64,5 млн на завершение строительства производственного комплекса АО «Ютекс-кз» и закуп хлопковолокна для АО «Меланж», «Ютекс» и «Ютекс-кз». Правда, по факту были выделены только \$28 млн на оборотные средства. Предполагалось, что при поддержке извне предприятия постепенно погасят долги и смогут нарастить объемы производства. Государство попыталось помочь и со сбытом готовой продукции, подключив крупные национальные компании, например «Казахстан ТемірЖолы», разместившее на предприятии свои заказы. В ноябре 2014 года обе фабрики в торжественной обстановке возобновили работу. Цеха, в которых к работе смогли вернуться около 400 рабочих, снова наполнились гулом сотен станков. Предполагалось, что вновь запущенные предприятия смогут ежегодно производить 17, 8 тыс. тонн пряжи и 8,4 млн погонных метров готовых тканей.

«Почти полтора года фабрики работали, выпускали продукцию, – добавляет Хикмат Раимбеков. – Однако

Работы по очередному запуску некогда успешных экспортных предприятий остановлены – их признают банкротами

из-за невыполнения финансовых обязательств перед АО «Инвестиционный фонд Казахстана» (ИФК) в марте 2016 года права управления активами группы компаний Textiles.kz полностью переданы на баланс ИФК». Предприятия остановились, а всех сотрудников вновь отправили в отпуск без содержания.

Суд да дело

В апреле 2016 года, до определения основного инвестора, ИФК передал имущество группы компаний Textiles.kz в доверительное управление ТОО «Компания Zaii». Пока велся поиск инвестора, текстильщики пытались выбить долги по зарплате. Сделать это удалось лишь после того, как к делу подключилась прокуратура. Рассчитываться по долгам пришлось АО «ИФК». Оно же обратилось с иском в суд о признании текстильных фабрик банкротами. Специализированный межрайонный экономический суд иск удовлетворил, а уже в марте нынешнего года ИФК заключил договор ссуды, согласно которому имущество обеих текстильных фабрик на год передается ТОО «KAZ TEX IMPREX» для последующего запуска предприятий.

«Эта компания уже приступила к проведению восстановительных работ, согласовав график погашения долгов перед энергопоставляющей организацией, составляющий 187,3 млн тенге, но учредители группы компаний Textiles.kz подали в суд на ИФК, считая, что их неправомерно лишили права управлять предприятиями, – поясняет Хикмат Раимбеков. – В итоге на сегодняшний день все работы по запуску производства приостановлены. Возобновлены они могут быть лишь по окончании судебного разбирательства. Но каким бы ни был его исход, банкротства уже не отменить».

Колумнисты

В торговой войне победителей не будет



Стэн ЯКОБСЕН,
главный экономист SOHO Bank

Глобальная напряженность нарастает день ото дня, подогреваемая неразумной политикой неразумных лидеров. Торговые войны и заявления в стиле «око за око», служащие только их собственным интересам, ставят под угрозу глобальную экономику.

Мы стоим на пороге одного из наиболее опасных для мировой экономики периодов с момента падения Берлинской стены в 1989 году. Торговая война, которой и случится не должно было, теперь вызывает большую тревогу.

Из текущей ситуации существуют три возможных выхода:

1. «Мягкий» кризис, при котором США, Китай и Европа введут высокие пошлины, но остановятся, чуть-чуть не дойдя до создания настоящей «стен» – вероятность 25%.

2. Более суровый кризис с нарастанием торгового напряжения вплоть до промежуточных выборов в США 6 ноября и после этой даты (когда президент Трамп должен будет представить доказательства того, что он выполняет свое обещание «обеспечить Америке лучшие условия») – вероятность 50%.

3. Развитие событий аналогично июню 1930 года, когда был принят Закон Смута-Хоули о тарифе – вероятность 25%.

Заметим, что каждый из этих сценариев ведет к ослаблению мирового роста! В торговой войне не может быть победителей, а тенденция указывает на движение в ошибочном направлении, поскольку националистские заявления подрывают статус мировых институциональных структур.

История учит нас, что это может плохо закончиться. Наихудшим примером является Закон Смута-Хоули о тарифе от 1930 года, согласно которому импортные пошлины на более чем 20 тысяч товаров были подняты на 45%. Закон был спроектирован на основе предвыборных обещаний защитить американских фермеров, которые до начала Великой депрессии составляли 25% населения США. Результаты этого катастрофического закона не заставили себя ждать.

Закон вызвал снижение мирового торгового оборота на 65%. Экспорт товаров из США упал с \$7 миллиардов в 1929 году до 2,5 миллиардов в 1932, а экспорт продукции сельского хозяйства рухнул на две трети. По иронии судьбы, цены на зерно тоже резко упали, и миллионы фермеров остались нищими.

Стандартная теория торговли гласит, что, хотя торговля способствует суммарному росту и доходу, в результате ее появляются победители и проигравшие. Если в проигрыше окажется большая экономика или мощная политическая сила, она может ввести ограничения – например, пошлины, чтобы компенсировать конкурентное отставание.

Ситуация в торговле сегодня осложнена еще и тем, что поведение валютных рынков больше не

определяется динамикой текущих счетов. Курс валюты страны, имеющей профицит по текущим счетам, должен укрепляться / повышаться, но в современном мире страны, в которых присутствует крупный профицит по текущим счетам, стремятся избежать укрепления своих валют по отношению к мировому долларовому стандарту, чтобы поддержать конкурентоспособность и избежать риска дефляции (а страшный результат этой дефляции – мир, увязший в долгах).

И тут появляется президент Трамп, который заявляет миру, что он не намерен больше терпеть этого равновесия, и что текущая ситуация несправедлива по отношению к США. Основной его посыл – мол, США помогли всем, а взамен не получили ничего, кроме дефицита.

Пока общее мнение таково, что прямой торговой войны удастся избежать, однако оно не учитывает выборы в США. Дело не только в Трампе, здесь играют большую роль и маневры Китая, направленные на усиление его позиций в мире во всех областях. Взять хотя бы недавнюю информацию, переданную китайским новостным агентством Синьхуа: Си Цзиньпин призвал создать новую обстановку с китайской спецификой в сфере дипломатии великих держав. Фактически, это сообщение миру о том, что Китай теперь конкурирует с США и их союзниками за мировое лидерство в торговле и даже в управлении. Пусть Пекин уже отказался рассматривать США как долгосрочный экспортный рынок – чем дольше ему удастся сохранить свою долю рынка, тем лучше, но план Б в виде программы «Один пояс – один путь» уже запущен, и США в этот план не входят.

Отчет, который в мае опубликовала Организация Объединенных Наций, содержит недвусмысленное заявление: торговая война может вызвать «резкое падение мировых инвестиций и торговли». Согласно сценарию, описанному ООН, быстрое нарастание глобальных торговых барьеров может повлечь за собой снижение мирового валового продукта в 2019 году на 1,4% и замедлит рост мировой торговли более чем на 6%. Торговые потери при этом составят примерно половину от тех, что имели место в 2009 году, самом тяжелом в ходе глобального финансового кризиса. Если недавняя тенденция к нарастанию торговых конфликтов разовьется в череду ответных ударов, негативные последствия для мировой экономики, включая многие развивающиеся страны, могут оказаться намного более серьезными.

Свалки на карту

Власти предлагают казахстанцам помочь мусорному бизнесу

Казахстанские чиновники признали бессмысленной идею строительства мусороперерабатывающих активов без подключения к «зеленым» идеям населения. В этой связи в Астане, которая является наиболее благополучным регионом страны в плане переработки мусора, намерены не только продолжить поощрять разделительный сбор твердых бытовых отходов, но и подключить неравнодушных граждан к картографированию стихийных свалок, о существовании которых муниципалитет не подозревает.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Громоздкий термин «картографирование свалок» подразумевает под собой установку на смартфоне специального приложения, позволяющего заснять стихийную свалку, и выложить ее в приложении с точными координатами. Приложение бесплатное благодаря

загранице – в ходе первой международной конференции Green Heroes в Астане 11 июля, посол международной организации Let's Do It! World в странах Восточной Европы и Центральной Азии Юлия Мархель сообщила, что возможность безвозмездного скачивания этого приложения будет частью вовлечения Казахстана в акцию World Cleanup Day (Всемирный День Чистоты), которая стартует по всему миру 15 сентября и продлится 30 часов в режиме non-stop.

Основная цель мировой акции – привлечь к уборке мусора и ликвидации свалок не менее 5% населения планеты: в Let's Do It! World подсчитали, что именно такое количество неравнодушных к загрязнению населенных пунктов вполне достаточно, чтобы приостановить рост свалок. При этом речь идет не об очередном банальном субботнике с венчиками в руках – по словам г-жи Мархель, основной упор в ходе акции будет делаться на выявлении тех свалок, которые силами нескольких человек не ликвидируешь. После окончания акции Let's Do It! World намеревается всю собранную информацию «вылить» на местные муниципальные власти, чтобы

свалки уничтожались уже централизованно.

«Акция имеет три этапа, первый – картографирование мусора с помощью специального приложения для того, чтобы все знали, где находятся свалки: ведь власти иногда просто не знают, где баки мусорные поставить, – говорит представительница Let's Do It! World. – Второй этап – это уборка мусора с максимальным возможным разделением сбором отходов. И третий этап – это информационная кампания после 15 сентября, потому что убираем мы из года в год, но глобальных результатов нет: проходит неделя – снова свалка. А наша задача – формировать культуру чистоты на постоянной основе», – подчеркнула Юлия Мархель.

Более того, до конца июля в Казахстане будет создан национальный оргкомитет по организации World Cleanup Day, чтобы подготавливать акцию, и в дальнейшем добиваться от местных властей соответствующей реакции.

Чистота в пять ведер

Руководство столичного акимата обеими руками за День чистоты. Так, заместить руководителя управления охраны окружаю-

щей среды и природопользования Алия Кожобаева заявила, что в сознании столичных жителей за последние десять лет произошел подъем с переворотом, обеспечивающий локальные успехи в деле раздельного сбора мусора.

«Десять лет назад, когда мы начинали говорить о раздельном сборе мусора, каждая хозяйка говорила: «Зачем мне это нужно? Я что, поставлю на кухне пять ведер?». Но на сегодня сознание жителей пришло к готовности сортировать мусор, мы видим наполняемость пластиковых контейнеров, мы видим наполняемость ртутьсодержащих контейнеров, у нас есть служба, на которую поступают сигналы о наполняемости контейнеров, так что эта работа продвигается, и она хорошо поставлена», – завершила г-жа Кожобаева.

По ее данным, в Астане на сегодняшний день уже установлены 380 контейнеров для раздельного сбора пластика, 665 контейнеров для сбора ртутьсодержащих ламп, 300 контейнеров для сбора золы в частном секторе, а также организован сбор электронных отходов в торговых центрах, специализирующихся на электронно-бытовой продукции. Теперь же столичные

власти уже в этом году намерены вложить 5,2 млрд тенге в мусороперерабатывающую отрасль для увеличения глубины переработки отходов.

Речь идет о внедрении нового метода раздельного сбора по двум фракциям: если сейчас в Астане от населения требуется отделить от остального мусора только пластик и ртутьсодержащие лампы, то теперь жителей города просят разделять мусор на «мокрый» и «сухой»: под «мокрым» подразумеваются пищевые отходы, под «сухим» – бумага и вторсырье. При этом пластик и лампы по-прежнему будут собираться отдельно. В акимате уповают на то, что рост сознательности граждан – процесс необратимый.

«Мы хотим провести разъяснительную работу среди населения, чтобы оно уже на кухне сортировало мокрый и сухой мусор, – говорит представительница акимата Астаны. – А на мусороперерабатывающем комплексе Астаны мы внедрим технологию по переработке органической фракции твердых бытовых отходов с получением рекультиванта путем компостирования по рекомендациям французского агентства

по управлению отходами. Они участвовали в ЭКСПО-2017, мы увидели их технологию в действии, заключили контракт, уже работаем с ними», – добавила Астана.

Справедливости ради надо заметить, что на новую технологию получения «рекультиванта» без токсичной начинки, который можно спокойно складировать в земле, столичные власти собираются переходить вовсе не потому, что нужно как-то использовать наследие ЭКСПО. Причина гораздо прозаичнее: существующая с 2006 года первая ячейка мусорного полигона близ столицы уже забита на 98%. Поэтому власти подготовили вторую ячейку полигона площадью 15,1 га, в марте 2018 года акимат ее передал в доверительное управление ТОО «Экополигон Астаны».

Но та скорость, с какой образуются мусор в столице (а по сведениям г-жи Кожобаевой, ежедневно из города вывозится около тысячи тонн отходов и мусора), заставляет уже сейчас задуматься о рациональном использовании второй ячейки. А «французское» решение позволяет сжимать брикеты с переработанным мусором по максимуму.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <p>КУРСИВЪ</p> <p>Газета издается с июля 2002 г.</p> <p>Собственник: ТОО «Alteco Partners»</p> <p>Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нұрлы-Толу», блок 5А, оф. 119</p> <p>Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.</p> <p>E-mail: kursiv@kursiv.kz</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 346-84-41, m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Выпускающий редактор: Мадия ТОРЕБАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Коммерческий директор: Аида ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p> <p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сапар АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Раназан БАЙРАМОВ, r.baigamov@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА Вячеслав ШЕКУНСКИХ Елена ШТРИТЕР Ирина ЛЕДОВСКИХ Ольга КВАРЦЯШОВА</p> <p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА</p> <p>Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО</p>	<p>Фотограф: Олея СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Орелая ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЬПЕНКО Елена ГРИБАНОВСКАЯ Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Представительство в Астане: г. Астана, пр. Куньева, д.12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Воинно-зеленом бульваре».</p> <p>По вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 28-00-42</p> <p>Руководитель представительства в Астане: Азамат СЕРИКБАЕВ Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПИК «Азур». РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17</p> <p>Тираж 10 400 экз.</p>
---	--	---	--	---	---	--

Суды повернут лицом к бизнесу

Председатель Верховного суда Жакип Асанов приравнял ряд судебных решений к рейдерству

Руководство Верховного суда предложило Министерству национальной экономики совмещенными усилиями снизить нагрузку сразу и на суды, и на бизнес: председатель высшего судебного органа Жакип Асанов заявил, что пора отменить нормативное требование к госорганам доводить заранее проигранные дела до высшей судебной инстанции и капитулировать еще в районных судах. Одновременно он же признал, что служители Фемиды оказываются вовлеченными в рейдерские схемы, и пообещал передать материалы на таких судей в правоохранительные органы.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Расширенное заседание судебного корпуса республики 13 июля началось с предложения главы Верховного суда посмотреть на работу судебного корпуса глазами других участников судебного процесса – адвокатов и прокуроров. Правда, при этом не забыл вначале упомянуть об увеличении нагрузки на судей. По его данным, за пять последних лет при неизменной штатной численности судебного корпуса объем работы вырос в два раза: если раньше то же самое количество судей рассматривало 1,4 млн дел в год, то теперь оно должно выносить вердикт по 2,7 млн делам ежегодно.

«Это же ненормально. Как мы можем требовать качества при такой нагрузке? У госорганов функции постоянно сокращаются, но их штаты остаются прежними, а количество судей не увеличивается, но объем их работы растет в разы: в Алматы, в Астане судьи плачут, говорят – по 15–20 решений выдают за один рабочий день», – сказал г-н Асанов.

Госорганы «отстреливаются» до последнего

Как выяснилось, чиновники являются одним из источников вала рассмотренных дел и тех же дел в судах всех инстанций, даже когда знают, что, дойдя до высшей судебной инстанции, все равно проиграют истцу, в качестве которого чаще всего выступают бизнес-структуры. Сама нормативно-правовая база рекомендует чиновникам защищать в спорах с отечественным и иностранным бизнесом казенные средства вплоть до Верховного суда.

На самом же деле, упорствуя в явно проигранных делах, чиновники наносят государству неизмеримо больший вред, чем те суммы, которые государство и так проиграет в суде последней инстанции, утверждает председатель управляющего совета Коллегии коммерческих юристов Kazakhstan Bar Association («КазБар») Айгуль Кенжебаева.

«Нам нужно добиться беспристрастности суда: анализ судебных решений показывает, что все еще не изжит тенденция, когда судьи поддерживают интересы государственных органов даже там, где их позиция неправомерна, – сказала г-жа Кенжебаева. – Судьи должны понимать, что интересы государства состоят не в том, чтобы получить через суд какие-то суммы в бюджет, а в том, чтобы добросовестные предприниматели знали, что получат защиту в суде, и работали по закону», – добавила она.

И подчеркнула, что если отечественных предпринимателей можно «мурыжить» внутри собственной судебной системы годами, то иностранные инвесторы по результатам рассмотрения дела в судах Казахстана могут обратиться в международный арбитраж. И тогда вынесение без достаточных оснований решений в пользу государства может обернуться большими убытками для самого государства.

Жакип Асанов в ответ заметил, что суды сами становятся жертвами госорганов, имея установку не отдавать казенные средства до последней минуты последнего судебного заседания.

«Большой поток исков в суды идет на госорганы, жалуются на налоговиков, таможенников, при этом у каждого госоргана в регламенте записано: обязательно надо дойти до Верховного суда независимо от того, прав он или не прав, даже при очевидных нарушениях. Вот так они и портят настроение инвесторам и предпринимателям, разводят руками и говорят: «У нас указание от министра, мы должны дойти до Верховного суда». И продолжают тупо судиться», – заявил глава ВС. «Они это делают, чтобы аудиторы и силовики завтра не задавали им лишних вопросов, легче ведь прикрыться судебным актом. Это чиновничья трусость: нет чтобы там заключение написать об отсутствии необходимости дальнейшего обжалования, а они идут в суд. Никто не считает расходы бюджета на всю эту волокиту, время убивают и нам нагрузку дают», – добавил он.

И заверил, что этот анахронизм он пытается в настоящее время искоренить. В частности, есть намерение совместно с министром национальной экономики Тимуром Сулейменовым проанализировать практику по судебным делам с отставанием госинтересов и вычленив из нее заведомо проигранные позиции для госорганов. Затем прописать нормативно, что при возникновении



аналогичных случаев представитель госоргана обязан выбрасывать белый флаг еще в суде первой инстанции, а не доводить заведомо проигранные дела до Верховного суда.

Суд, непредсказуемый даже для Верховного

С высказыванием председателя управляющего совета Коллегии коммерческих юристов о полной непредсказуемости судебных решений для иностранных инвесторов г-н Асанов спорить не стал. Более того, после реплики г-жи Кенжебаевой «Инвесторы часто спрашивают нас: «А что на это скажет казахстанский суд?» К сожалению, мы не всегда можем ответить на этот вопрос» привел множество примеров, когда логика судебных решений на местах касательно споров с бизнесом ставила в тупик его самого. Причем это касалось как решений, принятых в пользу бизнеса в спорах с государством, так и решений, принятых в пользу госорганов.

«В Павлодарской области компания под видом дивидендов вывела в офшор 11 млрд тенге, налог с них не платила, налоговики насчитали 3,5 млрд тенге, компания обжаловала это решение. Судья районного экономсуда правильно разобралась и отказала частнику в иске. Но что делает апелляция? Отменяет это правильное решение», – привел Жакип Асанов пример, когда госорганы действительно должны были стоять на своем до последнего.

Однако есть примеры, признал он, когда судьи потворствуют головотяпству чиновников, как в случае с неназванным предприятием, экспортирующим казахстанскую нефть по трубопроводу. Налоговые органы республики настаивали на том, что подтверждения вывоза нефти за пределы страны этим предприятием не было (это несмотря на подтверждающие документы казахстанской и российской таможи, а также российской партнера этого предприятия), и насчитали хозсубъекту налогов и пеней на 900 млн тенге. Судья экономического суда столицы вынес решение об отмене налогового акта, однако судья апелляционной инстанции, несмотря на наличие всей подтверждающей документации, почему-то почитали вывоз нефти недоказанным и отменили решение коллеги.

«Вот как мы отпугиваем инвесторов, предпринимателей от нашего рынка. На самом деле можно было бы подсчитать только по одному такому делу судебному, какой был ущерб экономике нашего государства», – заметил председатель Верховного суда.

«Вы от кого независимые?!»

Впрочем, эти примеры были еще цветочками – ягодками на заседании стали обвинения председателя ВС в отношении участия, вольного или невольного, служителей казахстанской Фемиды в рейдерских захватах чужого бизнеса.

«Я некоторые вопиющие, на мой взгляд, случаи расскажу, послушайте сами: в Алматы компания продает нефть за 600 млн тенге, времени на поставку – 9 месяцев. Но что затевает покупатель? Не ждет 9 месяцев, а идет в суд и выдвигает два требования: вернуть обратно 600 млн и возместить убытки. Хорошо, передумал покупать нефть. Но при чем тут убытки? А суть именно в них. Нашелся эксперт, который искусственно «нарисовал» убытки в 6 млрд. Что делают суды Алматы? Соглашаются, слепо удовлетворяют все, что просит покупатель», – рассказал г-н Асанов.

Другой похожий пример он нашел в Акмолинской области: фирму, имеющую задолженность перед другим хозсубъектом в 10 млн тенге, суд признал банкротом, хотя должник имел активов на миллиарды. Объединяют эти случаи, по словам главы Верховного суда, цели: искусственно довести компанию до банкротства и прибрать к рукам ее активы.

«Судей используют, чтобы вот таким наглым образом захватить чужой бизнес. Не надо быть юристом, чтобы в этих схемах увидеть один и тот же сценарий. Здравый смысл подскажет, что это наглое рейдерство. Председатели судов Алматы Абдыканов и Акмолинской области Амиров, вряд ли все это проскользнуло мимо вас. Неужели вы не видели? Вас используют для захвата чужого бизнеса», – возпросил г-н Асанов.

По его словам, список аналогичных решений и дел у него накопился

У каждого госоргана в регламенте записано: обязательно надо дойти до Верховного суда независимо от того, прав он или не прав, даже при очевидных нарушениях.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

настолько большой, что он решил устраивать их анализ ежемесячно. При этом не исключил подключения к этому разбору полетов представителей следственных органов.

«Я предупреждаю, коллеги: там, где не надо быть юристом, чтобы увидеть, что белыми нитками все шито, настолько все грубо и явно, будет ставиться вопрос о передаче материалов в органы уголовного преследования. Независимость суда – это главный принцип, но не независимость от закона. Бывают ошибки, но когда нас используют в рейдерских захватах чужого бизнеса – это преступление», – отрезал Жакип Асанов.

Суд биев подкрепил ИИ

В итоге все стороны сошлись на том, что внутри судебной системы надо что-то менять, при этом рецепты на заседаниях предлагались разные: глава ВС пообещал казахстанским предпринимателям разработать и вывесить на сайте своего ведомства памятку об обращении к нему лично со своими проблемами. Правда, признал, что если в этом обращении будет изложена вся проблема целиком, со всеми нюансами, то у него времени на чтение всех жалоб не хватит. Поэтому для предпринимателей разработают некий шаблон, упрощающийся на одной странице, заполнив который они вправе будут ждать реакции сверху.

Глава управляющего совета «КазБар» Айгуль Кенжебаева предложила судебному корпусу страны пойти по стопам Международного финансового центра «Астана», где создан комитет пользователей – площадка для совместного обсуждения судьями и практикующими юристами вопросов деятельности суда. Такие же площадки, по ее мнению, вполне успешно могли бы функционировать как при Верховном суде, так и при судах других инстанций, снимая хоть какую-то остроту проблем при взаимоотношениях служителей Фемиды и бизнеса.

Советник председателя Верховного суда Сагатбек Сулеймен предложил воссоздать в стране суд биев, который мог бы стать «самым эффективным способом снижения споров», в том числе и споров между хозсубъектами.

«В каждом населенном пункте есть уважаемые, авторитетные люди. Нужно их подготовить, обучить на курсах медиации и дать им звание биев. Они без бюрократии, без суда, с помощью силы слова смогут уладить конфликт и привести людей к общему решению. Тогда в обществе уменьшится количество споров, упадет нагрузка на суды», – сказал г-н Сулеймен.

И все же на первый план вышли IT-решения. Во-первых, глава Верховного суда поддержал предложение заместителя генерального прокурора Казахстана Марата Ахметжанова о более широком применении в судах существующей программы «Зандалык», которая в режиме онлайн способна найти ошибки и противоречия с действующим законодательством в том или ином решении. А во-вторых, г-н Асанов предложил разработать до конца года IT-программу, предназначенную для цифровой аналитики судебных актов. Эта программа позволит истцам поднимать практику по делам той категории, по которой они собираются обращаться в суды, и реально оценивать перспективы этих судебных разбирательств. С другой стороны, суды получат возможность видеть всю деятельность каждого служителя Фемиды в стране.

«Мы будем видеть данные по отмененным актам судьи, это позволит определять его компетентность, сравнивать решения судей по схожим делам, узнавать нагрузку на судей, число оправдательных и обвинительных приговоров. То есть наша задача – быть полностью прозрачными, сделать прозрачными все судебные акты», – сказал г-н Асанов.

И заметил, что для разработки такой программы никаких бюджетных денег не нужно, поскольку существуют много желающих разработать такую программу, а потом продавать ее потребителям по примеру Германии.

«Я бы попросил «Атамекен» в этом смысле помочь нам, поработать, может быть, мы вместе с Нацпалатой предпринимателей устроим такой конкурс и отдадим предпочтение тем, кто предлагает лучшие условия», – заключил Жакип Асанов.

Скандальный вояж Трампа в Европу

<< 1

Америка негодует

Следует отметить, что встреча с Владимиром Путиным стала кульминационной во всей нынешней поездке Дональда Трампа в Европу. При этом шел он к ней однозначно целенаправленно, невзирая на критику со стороны оппонентов из стана американских демократов и отдельных республиканцев, которые были принципиально против переговоров со «злодеем Путиным», поскольку сам этот факт делал Россию равной Соединенным Штатам. Те же, кто допускал возможность встречи с российским президентом, требовали от Трампа проявления максимальной жесткости по отношению к Путину. Одним из них стал влиятельнейший в США сенатор-республиканец от штата Аризона Джон Маккейн. «Президент Трамп должен быть готов противостоять Путину с позиции силы и продемонстрировать, что будет расплата за его продолжающуюся агрессию. Если президент Трамп не готов удержать Путина, то предстоящая встреча в Хельсинки не должна двигаться вперед», – заметил сенатор Маккейн на страницах хроник в Twitter.

«Невероятная женщина» должна быть в шоке

Большая политика? Не совсем. Применив достаточно известные приемы, характерные для бизнеса, где миллиардер Трамп чувствует себя как рыба в воде, он фактически выбил из европейских членов НАТО дополнительные \$33 млрд, которые пойдут на создание новых рабочих мест на предприятиях американского военно-промышленного комплекса. Ведь далеко не секрет, что большая часть военной техники и вооружений, соответствующих стандартам Североатлантического альянса, имеет лейбл Made in USA. Соответственно, заметим, что этот же подход Дональд Трамп применил и в ходе своего визита в Великобританию, куда он направился после саммита в Брюсселе.

Здесь следует пояснить: в Объединенном Королевстве в настоящий момент рассматриваются два пути размежевания с Европейским союзом – мягкий и жесткий варианты. Так называемый «мягкий Brexit», сторонником которого стала нынешний премьер-министр Великобритании Тереза Мэй, предусматривая выход из единого рынка и таможенного пространства с ЕС, допускает сохранение как беспешинного доступа к потребительским рынкам обеих сторон, так и свободы передвижения для рабочей силы по правилам единой Европы. «Жесткий Brexit», на котором настаивает недавно ушедший с поста министра иностранных дел бывший мэр Лондона Борис Джонсон, предполагает полный отказ от членства Великобритании в едином рынке товаров и услуг Европейского союза, контроль над формированием бюджета страны без учета интересов других стран Европы, а также проведение собственной иммиграционной политики. Дискуссию же в британском обществе вокруг выбора между двумя вариантами Brexit ныне настолько острит, что в ведущих изданиях Объединенного Королевства все чаще стали появляться материалы о возможной отставке Терезы Мэй с поста премьер-министра Великобритании.

Ну а что же Трамп? Для Соединенных Штатов выгодно, чтобы Великобритания пошла по пути именно «жесткого Brexit», поскольку этот вариант позволит без дополнительных согласований с другими странами ЕС заключить с Лондоном договор о трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве, который снимет перед американскими корпорациями все существующие барьеры для продвижения своих товаров и услуг. Естественно, принятие договора позволит создать и в США, и в Великобритании тысячи новых рабочих мест. Чего нельзя сказать о варианте «мягкого Brexit». Во многом именно этим обстоятельством и объясняется фраза 45-го президента США, который, узнав об отставке «хорошего парня» Бориса Джонсона, в интервью британской газете The Sun заметил: «Мне очень жаль, что он покинул правительство, и я надеюсь, что он вернется. Я думаю, что он был бы отличным премьер-министром для вашей страны. У него есть все, что для этого требуется».

Несколько позже Трамп, конечно, извинился перед Терезой Мэй, назвав ее «невероятной женщиной», но сделал это с некоторыми оговорками. Как сообщила все та же газета The Sun, в непосредственной беседе с Мэй президент США заявил, что ее «бомбический план «мягкого Brexit» убьет занятую торговую сделку между Великобританией и Соединенными Штатами». Естественно, разразился вселенский дипломатический скандал. Вот только самого Дональда Трампа это, похоже, никак не взволновало. Показательной является хроника его страницы в Twitter. В период своего нахождения в Великобритании с 13 по 16 июля он лишь разместил видео о прошедшей совместной пресс-конференции с Терезой Мэй и о том, как вместе с супругой Меланьей встречался с королевой Елизаветой II. Все остальные твиты Трампа были посвящены внутривнутренним проблемам США и его предстоящей встрече в Хельсинки с президентом России Владимиром Путиным, о которой он сообщил своим читателям, еще находясь в Брюсселе на саммите стран НАТО.

Вот только непосредственно в Хельсинки, несмотря сделанные ранее предупреждения, с точки зрения оппонентов Дональда Трампа, встреча американского президента с Владимиром Путиным с первых минут пошла принципиально неправильно. По их мнению, Трамп сразу же проиграл Путину, продемонстрировав свою «преступную мягкотелость». «Вчера был хороший день для Путина и олигархов из России. Но это был плохой день для людей в Соединенных Штатах и во всем мире, которые верят в демократию и пытаются понять, в каком мире живет наш идол-президент», – отметил на следующий день после встречи в Хельсинки сенатор-демократ от штата Вермонт Берни Сандерс. Тот самый Сандерс, который был главным конкурентом Хиллари Клинтон на последних праймериз Демократической партии США со своими мечтами построить в своей стране «шведский социализм».

Еще более жестким в своих высказываниях оказался известный актер, в прошлом неудачный губернатор Калифорнии Арнольд Шварценеггер: «Президент Трамп, я только что посмотрел вашу пресс-конференцию с президентом Путиным. И это выглядело удручающе. Вы стояли там как маленькая вареная макаронина, как маленький фанат. Я спрашивал себя, когда вы попросите у него автограф или selfie». По мнению члена Республиканской партии США Шварценеггера, Трамп предал и американскую разведку, и систему правосудия, и всю страну в целом.

Интересно, что никто из критиков Трампа даже не задался вопросом, о чем говорили в Хельсинки два с лишним часа американский и российский президенты. Их интервью только одно – когда Владимир Путин в ответ на нажим Трампа признается во вмешательстве в президентские выборы 2016 года. Выглядит это несколько наивно, поскольку Москва с самого начала отрицает сам факт такого вмешательства, да и Дональд Трамп накануне своей встречи с Путиным заметил, что ожидает подобных признаний от Москвы из-за известной позиции Кремля смысла нет.

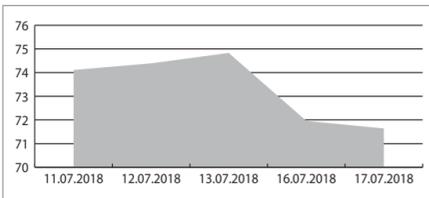
Накануне нового передела мира?

Между тем, судя по замечаниям самого Трампа, отметившего, что у него получился продуктивный диалог с Владимиром Путиным, поскольку он «предпочел бы взять на себя политический риск в стремлении к миру, чем рисковать миром в погоне за политикой», встреча в Хельсинки прошла не без выгоды для экономики США. Даже несмотря на то, что пока о каких-либо конкретных результатах итогов переговоров не сообщается. Некоторое исключение составляют достигнутые договоренности по безопасности Израиля, которому США и Россия гарантировали разделение израильских и сирийских войск в южной зоне Голанских высот в соответствии с соглашением от 1974 года. В целом конкретика может появиться на следующих встречах Трампа и Путина. И то при условии, что разьяренные «предательством и уступками России» американцы не свергнут 45-го президента США.

Кстати, если постоянно пекущийся о создании новых рабочих мест в Соединенных Штатах президент Трамп все же удержится в своем кресле, то международное сообщество, а вместе с ним и Казахстан, возможно, уже очень скоро столкнется с очередным переделом мира, где доминировать будут весьма прагматичные бизнес-сообщества США, России и Китая. Соответственно, только что завершившийся вояж Дональда Трампа в Европу является первым звоночком.

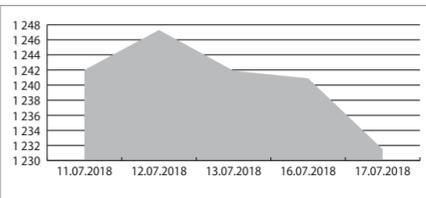
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (11.07 – 17.07)



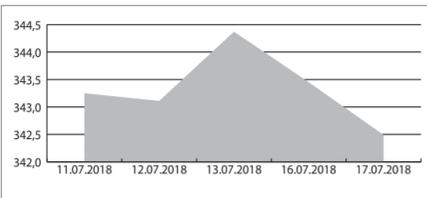
Сигналы о повышении предложения нефти из Саудовской Аравии и США напугали инвесторов и привели к резкому падению цен.

GOLD (11.07 – 17.07)



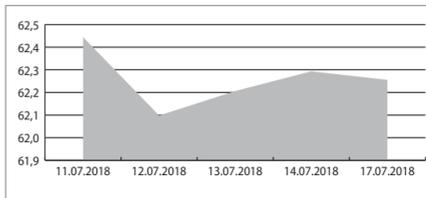
Золото на мировых рынках немного дешевеет, ожидая выступления главы ФРС США.

USD/KZT (11.07 – 17.07)



На изменение курса тенге влияет ситуация на валютно-финансовых рынках торгово-экономических партнеров Казахстана.

USD/Rub (11.07 – 17.07)



Рубль возобновил падение после саммита Путин – Трамп, переговоры не смогли вселить уверенность в инвесторов на российском рынке.

ВАЛютный обзор

Непростой раунд для европейских валют

Анастасия ИГНАТЕНКО,
ведущий аналитик ГК TeleTrade

Несмотря на попытки развития коррекционного роста в парах евро и фунтом стерлингов, доллар не торопится сдавать свои позиции. Индекс доллара DXY, сначала давший наметку на коррекцию в район 93 пунктов, резко вернулся выше уровня 94,30 пункта и сейчас торгуется вблизи данного рубежа в ожидании выступления главы ФРС США Джерома Пауэлла перед Комитетом по финансовым услугам палаты представителей США.

Тем не менее вот уже два месяца индекс находится внутри бокового диапазона торгов 93–95/95,20 пункта, не находя поводов для выхода за его пределы.

Как только американская валюта определится с направлением, на рынке FOREX снова начнутся интересные движения, а пока придется набраться терпения.



ития выступления управляющего ФРС Рэндала Куорлза.

Да и в пятницу глава ФРБ Сент-Луиса Джеймс Буллард выступит в Глазго на тему экономической и монетарной политики. Так что какими будут настроения к концу текущей недели, пока предсказать сложно. Однако, на мой взгляд, до конца месяца у единой европейской валюты есть все шансы удержать текущие рубежи.

очередного раунда переговоров станут вопросом североирландской границы и отношения после Brexit. Так что хорошо бы фунту пережить эту непростую неделю без потерь, удержавшись выше зоны \$1,31–1,3150. Если это окажется невозможным, то высока вероятность снижения курса пары GBP/USD в район \$1,30.

Иена

Прорывной момент зафиксирован в паре USD/JPY по итогам прошлой недели. Американскому доллару удалось выйти за пределы долгосрочного тренда на понижение, который действовал в паре с мая 2015 года. Отрицательными пунктами для иены являются планы в отношении Brexit и шансы на повышение процентной ставки Банком Англии в ближайшее время. Сейчас рынки оценивают более чем в 80% вероятность того, что ЦБ Англии повысит ставки в следующем месяце.

В четверг, 19 июля, состоится встреча руководителей делегаций. Основными темами на повестке

перты повысили свои прогнозы до 114 JPY на перспективу нескольких месяцев.

Сейчас пара находится на уровне 112,60 JPY и действительно может достичь данного рубежа в ближайшем будущем, так как именно на район 114–114,60 указывают максимумы мая, июля и ноября 2017 года.

Рубль

Встреча двух лидеров позади, и хотя переговоры между Путиным и Трампом считают удачными, ничего сверхъестественного не произошло и прорывов не случилось. Трамп не стал занимать более жесткую позицию на встрече с президентом России, что было расценено как позитив. Но, видимо, зыбкость этого позитива еще состоит в том, что российская валюта также подвержена динамике нефтяных цен, которая начала текущую неделю на минорной ноте.

Уход котировок Brent ниже уровня \$72 за баррель открывает перспективы более глубокого снижения цен. А это, в свою очередь, может оказать понижательное давление и на позиции рубля. Тем не менее в период с 18-го по 25-е число приток валюты от нерезидентов перед аукционами ОФЗ и от экспортеров к уплате налогов может несколько сдержать давление продавцов.

Но на долговременную поддержку при условии слабости нефтяных цен уповать не приходится, ведь восходящий тренд по паре USD/RUB, который длится с февраля 2018 года, по-прежнему силен, и именно в его рамках высока угроза возврата курса в район 63,80–64 рубля.

Евро

Единая европейская валюта продолжает консолидироваться вблизи уровня \$1,17, показывая нерешительные попытки к пробной близлежащих сопротивлений. Основным сопротивлением на данный момент является уровень \$1,1770–1,1780, прохождение которого откроет дорогу в направлении уровня \$1,20.

Но такой сценарий возможен только в случае, если промежуточная статистика не окажет поддержку американскому доллару. В четверг в 15:30 мск будет опубликован еженедельный отчет по числу обращений за пособием по безработице в США, а позже состо-

Фунт

Другое дело – британская валюта, которая ведет себя волатильно и эмоционально, так как продолжаются переговоры между Британией и ЕС. Игроков волнуют планы в отношении Brexit и шансы на повышение процентной ставки Банком Англии в ближайшее время. Сейчас рынки оценивают более чем в 80% вероятность того, что ЦБ Англии повысит ставки в следующем месяце.

В четверг, 19 июля, состоится встреча руководителей делегаций. Основными темами на повестке

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Обвал на рынке нефти

Иван КАПУСТЯНСКИЙ,
ведущий аналитик
Forex Optimum

Рост добычи и, как результат, давление на рынок нефти со стороны сланцевых компаний США никуда не делись. Добыча нефти на семи основных сланцевых месторождениях в США в августе вырастет на 143 тыс. баррелей в сутки к июлю до рекордных 7,47 млн баррелей в сутки, прогнозирует Управление энергетической информации (EIA). При этом самый значительный прирост производства на уровне 73 тыс. баррелей в сутки придется на крупнейший нефтяной бассейн США Permian.

Нефть

Нефть Brent с начала прошлой недели подешевела более чем на 6,5%, снизившись до отметки \$72 за баррель. Таким образом, цены отступили от трехлетнего максимума, достигнутого в прошлом месяце. Потенциал снижения в рамках технической картины находится в районе \$70 за баррель.

Распродажи начались на фоне стремления Саудовской Аравии и ее союзников нарастить добычу нефти, противопоставив это со-

кращению предложения в других странах ОПЕК. Речь в первую очередь идет, конечно, о Венесуэле и Иране, на которых наложены и планируются санкции со стороны США. Также есть некоторые перебои в поставках из Ливии.

Напомним, что в конце прошлой недели министр энергетики России Александр Новак сообщил, что добыча нефти странами ОПЕК+ может вырасти более чем на 1 млн б/с в рамках соглашения ОПЕК+, если это потребует для балансировки рынка.

Еще одним значимым фактором давления выступают опасения по поводу развития торговой войны между США и Китаем, которая может нанести ущерб спросу.

В свою очередь, ожидалось, что некоторым драйвером для укрепления нефтяных цен могла стать встреча президентов США и РФ. Предполагалось, что они обсудят в том числе ситуацию на рынке энергоносителей. Однако пока подробностей рынки так и не получили. Возможно, об этом будет еще что-то сказано.

Золото

Золото продолжает оставаться под давлением. Пока наблюдаем лишь локальные попытки коррекции. Технически во многом

динамика сейчас зависит от того, выстоит ли уровень \$1237–1236 за тройскую унцию.

Сейчас американский доллар играет важную роль в определении тренда золота, поскольку укрепление доллара, соответственно, делает золото более дорогим для держателей иностранной валюты. В свою очередь, есть вероятность, что с точки зрения фундаментальных факторов рост доллара продолжится, а соответственно, продлится и давление на золото. Сильный рынок труда и ускоряющаяся инфляция могут поддержать план центрального банка по постепенному повышению ставок.

Рынок, а также коллеги главы ФРС Пауэлла закладывают в прогнозы еще два раунда повышения процентных ставок в этом году на фоне сильного экономического роста. Министерство торговли США в понедельник объявило, что розничные продажи в стране выросли на 0,5% уже пятый месяц подряд, что также подтверждает ожидания повышения процентных ставок ФРС.

Еще один фактор, который поддерживает рост котировок на золото, – это импорт Индии, которая купила золота на \$2,385 млрд, что на 3% меньше, чем за аналогичный месяц предыдущего года.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (11.07 – 17.07)

KASE

рост	изм. %	падение	изм. %
Казателком	3%	Рестком	-3,81%
Bank of America	2,65%	Сбербанк	-2,35%
KAZ Minerals	1,37%	Банк БТБ	-2,32%
БАСТ	1,06%	Аэропорт	-1,38%
PA KazMunaiGas	0,98%	Народный банк	-0,53%
Банк ЦентрПром	0,70%	Кселл	-0,41%
Казателком	0,56%	КатТрансОйл	-0,29%
Газпром	0,48%	KEGOC	-0,21%
БАСТ	0,01%	Казателком	-0,15%

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Walt Disney	5,42%	Chevron	-4,51%
JPMorgan	2,99%	DuPont	-3,11%
Boeing	2,76%	Caterpillar	-2,85%
Walgreens Boots	2,72%	UnitedHealth	-2,74%
United Technologies	2,62%	Exxon Mobil	-1,90%
Microsoft	2,53%	Intel	-1,55%
The Travelers	1,64%	Cisco	-1,31%
Visa	1,51%	McDonald's	-0,67%
Walmart	1,44%	Coca-Cola	-0,56%
J&J	1,34%	3M	-0,50%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Boqee	82,07%	Auris Medical	-57,46%
Amer	75,42%	Amedica	-32,43%
CadoOzopus	48,38%	Bridgeline Digital	-32,33%
Biolife Solutions	28,39%	AlteraFPGA	-25,00%
Collector Biosciences	27,59%	China Customer Relations Centers	-23,76%
China TechInth	25,68%	Axity	-21,02%
ChinaCashes	20,69%	Abrimmune	-20,95%
Alcoa Therapeutics	20,09%	Ascend Capital	-18,16%
CA	18,57%	AVEO	-17,93%
Alturus Biopharma	18,51%	Broadcom	-17,65%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Barrett Developments	7,62%	BP	-5,41%
Capita	6,15%	BHP Billiton PLC	-5,40%
AstraZeneca	4,45%	Cemirca	-5,03%
Compass	4,13%	Glaxo	-4,89%
BAE Systems	3,92%	Vodafone Group PLC	-4,78%
Coca Cola HBC AG	3,77%	Yano Carphone	-4,17%
Relx PLC	3,42%	Anglo American	-4,03%
Babcock International	3,13%	LUPP	-3,91%
DOC	3,08%	ITV	-3,89%
Interx	3,04%	Micro Focus	-3,72%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Mezodax OAO	15,40%	Норильский никель	-10,35%
Янгас	2,71%	ФСК ЕСК OAO	-8,38%
Телерай (руб.)	1,60%	AK APPOCA	-6,12%
HTK ODK	1,23%	Мелва	-5,55%
РУСАА	1,20%	Трансэнерг (руб.)	-4,37%
Группа Компаний ПКК	1,15%	Сбербанк (руб.)	-3,85%
ЛУИдео	0,34%	Московская биржа	-3,54%
РусОйл	0,25%	ТНК OAO	-3,44%
МКК	0,13%	Роснефть	-3,10%
ННТН OAO	0,08%	Сбербанк	-3,00%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Yamaha Holdings	10,20%	Yaskawa Electric Corp.	-12,07%
Sofbank Corp.	10,00%	Yokohama Specie	-9,85%
Fair Retailing	8,75%	Concordia Financial Grp	-5,99%
Oriental Holdings Ltd	7,75%	Pacific Plastics	-5,36%
Tokai Carbon	7,68%	Sumitomo Mitsui Banking Corp.	-5,16%
Kikkoman Corp.	7,00%	Sanion Oriental Printing	-5,15%
Sumitomo Dainippon Pharma	6,70%	Toko	-5,09%
Shimadzu	6,62%	IX Holdings, Inc.	-4,71%
Shimizu Denki KK	5,96%	Toko Zinc	-4,42%
Trend Micro Inc.	5,78%	Yamaha Electric	-4,18%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Airtus Group	4,37%	BBVA	-4,27%
Solinar	3,94%	Orange	-4,13%
Deutsche Bank	3,60%	Talant	-3,79%
Arnold Heineke	1,46%	Talant	-3,57%
Wendell	1,35%	Stemmer	-3,03%
L'Oréal	0,96%	ETI	-2,78%
Enel	0,74%	Saint Gobain	-2,68%
Adidas	0,68%	Inditex	-2,67%
SAP	0,62%	Volkswagen VZD	-2,38%
Munichener Ruck	0,61%	Boyer	-2,30%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
CA	18,57%	Broadcom	-17,47%
Faureast	12,26%	L Brands	-14,52%
Keurig Dr Pepper	12,26%	Netflix	-12,75%
Aeronic Inc	7,22%	Sevenspeak Energy	-12,41%
VF	6,98%	Heiss	-9,35%
ORF	5,10%	Marathon Oil	-9,33%
Walt Disney	5,10%	The Goodyear Tire&Rubber	-8,99%
Activision Blizzard	4,83%	Alliance Data Systems	-8,21%
The Charles Schwab	4,48%	DISH Network	-8,02%
Amazon.com	4,41%	Poble Energy	-7,95%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
ThyssenKrupp	4,59%	Volkswagen VZD	-2,38%
Deutsche Bank	3,60%	Boyer	-2,30%
Freemium Medical	2,51%	HeidelbergCement	-2,09%
Linde 1	2,01%	Deutsche Tel	-2,04%
Cosentino	1,61%	Deutsche Tel	-1,95%
Beiersdorf	1,46%	Plurac	-1,75%
Adidas	0,68%	Vonovia	-1,26%
SAP	0,62%	EOI	-0,93%
Munichener Ruck	0,61%	Siemens	-0,91%
Allianz	0,55%	RWE	-0,60%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Jiangzhong Pharm	40,00%	Fujian Fun Electronics	-33,97%
Yanhuo Jiangsu Steel Pipe	26,75%	Bank of Shanghai	-32,31%
DELUX MINGWO Transport	19,89%	Anji Foodstuff	-24,69%
Enpho Mining	18,42%	Huay Electric	-19,67%
Fangping Sci	17,16%	Hanon Oriental Silver Star Invest	-19,00%
Baosheng New Materials	17,15%	Jiangnan Int	-17,38%
Fujian Anjoy Foods	16,51%	Gensha Corp	-10,43%
Chongqing Tail Industry	15,97%	Asian Tran	-10,42%
Chongqing Wafel New Energy	12,74%	Huawei Electric	-8,80%
Jiangsu Hengli Hydraulic	12,60%	China Southern Airlines A	-7,49%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
SOL PI 02	17,68%	ULTRAFAR ON NM	-7,11%
RAADROGASIL ON NM	11,32%	COPEL	-6,29%
CVC BRASIL ON NM	10,98%	Embraer SA	-5,36%
ITAGAI LUZA ON NM	8,31%	MAFFRIG ON NM	-5,16%
SANTANDER BR INT ED 02	7,14%	QUADROOP ON NM	-3,37%
RUMO ON NM	7,14%	Parana Sempar Unit	-2,69%
VAWARED INT 02	6,93%	EQUATORIAL ON NM	-2,47%
BRASIL ON EI NM	6,30%	JBS ON NM	-2,03%
Centrais Eletricas Brasileiras SA	6,16%	NATURA ON NM	-1,42%
BS SA Brasil Bolsa Balcao	5,90%	LOAS REITER ON NM	-1,34%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Galaxy Entertainment Group	3,42%	Country Garden Holdings	-5,79%
China Res. Land	2,73%	PetroChina H	-4,95%
AAC Technologies	1,79%	China Shenhua Energy H	-4,71%
HK & China Gas	1,11%	Bank of Overseas	-4,58%
Hong Sang Bank	0,95%	Bank of E Asia	-4,46%
Aia Group	0,63%	CHOOO	-3,76%
CLP	0,54%	China Mobile	-3,56%
Bank of Mongolia Dairy Co.	0,27%	Bank of China	-3,50%
Link Real	0,27%	CK Asset	-3,36%
Sunny Optical Tech	0,00%	Hengan	-3,34%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,76%
Dow Jones	0,40%
FTSE 100	-0,91%
NASDAQ	0,48%
Nikkei 225	2,25%
S&P 500	0,11%
Euro Stoxx 50	-0,74%
Hang Seng	-1,75%
MCX	-2,63%
IBOVESPA	3,08%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,45%
Natural Gas	-0,22%
Алюминий	

Павел Беклемишев: «Прежде чем поставлять на экспорт, надо сначала научиться делать для себя»

Заместитель председателя комитета машиностроения и металлообработки национальной палаты предпринимателей «Атамекен», бывший директор завода «Белкамит» Павел Беклемишев, рассказал в интервью «Къ» о достижениях и потерях в важной для страны отрасли.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– Павел Иннокентьевич, что можно сказать о текущем раскладе в отрасли машиностроения? Что осталось в наследство независимому Казахстану от прежних времен, что удалось сохранить и что воссоздано заново?

– Я как раз сейчас этим вопросом занимаюсь, поэтому большинство данных есть. Отмечу, что самые передовые страны мира в области машиностроения – это Германия, Япония, Соединенные Штаты Америки, к ним активно приближаются Китай, Южная Корея, Тайвань. У тех же Германии и Японии машиностроение тянет на 45% и даже доходит до 50% в объеме промышленного производства в денежном выражении. Не стоит путать эти понятия с ВВП. Отрасль машиностроения очень диверсифицирована. По советским канонам, она охватывала большой спектр производства и называлась «Машиностроение и металлообработка». На тот период она включала более 40 подотраслей, начиная от электроники, кабельной и полупроводниковой продукции и заканчивая собственно производством машин, оборудования. Так, производством элементной базы для электроники – это электронное машиностроение. Что интересно, многие руководители предприятий сегодня, когда я к ним обращаюсь, удивляются: «Мы не относимся к машиностроению, занимаемся металлоконструкциями». Но это тоже машиностроение и металлообработка. Так вот, в «предразвальном» Казахстане машиностроение составляло 15% от объема промышленного производства. Понятно, что это не 40-50%, но это не стыдная доля. За 25 лет мы проваливались до 2%, а сегодня стараемся прийти к хорошим показателям в этой области и «вытягиваем» до 4% в отдельные годы. Но понятно, что считать можно по-разному. К примеру, берут комплектующие для готовых автомобилей, тратят минимум усилий на сборку и отчитываются, что произвели автомобиль за \$30-35 тыс.

Что характерно, в программе ГПИР-2 (Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. – «Къ») прописано: производительность труда в автомобилестроении Казахстана выше, чем средняя производительность труда в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). Я понимаю, когда это напишет молодой некомпетентный журналист, но это написано в госпрограмме, которую положили на подпись президенту страны. Понятно, что он не может читать досконально все документы... Но со стороны чиновников «самая гнусная ложь – это ложь самому себе».

– Если перейти от общего к частному, что у нас работает в отрасли на данный момент?

– Понятно, что не все виды машиностроения были представлены в Казахстане. В прежние годы Алматинский завод тяжелого машиностроения (АЗТМ) был флагманом в СССР и странах СЭВ по волоочному оборудованию, экспорт был налажен в 17 стран мира. И специальные прокатные станы для производства микропровода закупали даже японцы.

Оборонный комплекс Казахстана делал ракеты, ракет-торпеды, традиционные торпеды, производил одни из лучших в мире пулеметы. Более того, когда Михаил Калашников увидел этот пулемет, был восхищен работой уральцев. Кстати, до сих пор он производится. Это к вопросу о том, что не так все катастрофично – еще остались и люди, и технологии, даже после нескольких смен руководства и команд.

На мой взгляд, традиционное машиностроение для Казахстана – это то, которое ориентировано на горно-металлургический комплекс. Горная добыча – это сложное дело, требующее серьезных машин, габаритных и зачастую специальных. Как правило, добыча ведется гигантскими машинами. Традиционно при всех этих гигантах были свои рембазы, которые на самом деле являлись серьезнейшими машиностроительными предприятиями. Я на большинстве из них бывал – они зачастую на голову выше многих заводов. Это предприятия с полным машиностроительным циклом: с литейкой, кузнечной, мехобработкой, производством гидравлики, электротехники. Наличие подобных заводов с экономической точки зрения не всегда самое лучшее решение, но с учетом нашей географии и факта их наличия они вполне жизнеспособны.

Машиностроение для ГМК было и остается на высоком уровне. Более того, оно за последнее время прошло достаточно неплохой путь развития. К примеру, несяклад назад в Астане был



Всемирный горный конгресс, на котором была сессия машиностроения для ГМК, которую я модерировал. Хотел показать нашим гостям, что происходит в мире в этой области и в то же время рассказать, что у нас есть. Так, два наших предприятия выглядели очень неплохо. Это «Казцинкмаш» из Риддера, выросший из бывшей рембазы Лениногорского полиметаллического комбината. Сегодня завод – в структуре «Казцинк», принадлежащий литейно-механический завод в структуре корпорации Казакхмыс. На развитие и реконструкцию этого машиностроительного предприятия потрачено \$63 млн, причем по сути это частные инвестиции. Правда, 15% Казакхмыс потратил на реконструкцию и развитие. А все остальное они брали в БРК-Лизинг. Но эти деньги все равно надо отдавать.

Есть предприятия поменьше. Так, завод «МехЛитКом» (ранее ремонтно-механический завод АО «Костанайские минералы») в г. Житикаре, где работает асбестовое предприятие, – они и ремонтируют, и производят.

– То есть все эти предприятия – это несерийное производство.

– На мой взгляд, Казахстан – это место для штучного или мелкосерийного производства. Мы далеко, и наш рынок относительно небольшой. Везти куда-то серийную или массовую продукцию – дорого. Мы можем экспортировать далеко только в том случае, если мы будем делать из своего, специфического, уникального сырья. Оно у нас есть, но мы его не доводим до ума. Мы его экспортируем.

Интересен случай с Карметом. На начальном этапе индустрии пытались избавиться от своей рембазы, а потом изменили свое мнение. Для демонстрации необходимости таких, казалось бы, нелогичных с точки зрения экономики, предприятий могу привести пример с Казцинком. У них случилась достаточно серьезная авария – на одной из шахт разлетелся вал литей, которая поднимает и грузы, и люди. Шахта встала, показателям всего Казцинка стали падать. Келья была изготовлена на Новокаматорском машиностроительном заводе в Донецкой области Украины. Но поскольку гарантийный срок у кельи истек, производитель пообещал постараться заменить вал в двухмесячный срок. На счастье, «Казцинкмаш» нашел на территории подходящую заготовку и изготовил этот вал за 18 дней. После этого владельцы вложились в предприятие и дали возможность ему развиваться.

– Насколько я помню, большинство машиностроительных предприятий, ориентированных на агросектор, либо исчезли, либо поменяли свой профиль.

– Я бы сказал, что сельскохозяйственное машиностроение далеко не в лучшей форме. Но есть люди, которые пытаются его реанимировать. Например, недавно был в научно-исследовательском институте механизации, электрификации сельского хозяйства (НИИМЭСХ). Это довольно серьезное предприятие, которое занимается разработкой важных проектов. И самое главное – есть потребность, а это значит, что найдутся люди, которые начнут ее обрабатывать и извлекать из нее прибыль.

Да, у нас хватает вопросов к «сборке» комбайнов и прочей техники. Но на фоне этого есть позитивные моменты. Эта отрасль была, есть и будет.

– Перейдем к нашему флагману. Казахстан индустриальный, мож-

Цель для машиностроителей, как и для любой промышленности – сделать отрасль конкурентоспособной.

Фото: Олег СПИВАК

В программе ГПИР-2 прописано: производительность труда в автомобилестроении Казахстана выше, чем средняя производительность труда в странах ОЭСР. Я понимаю, когда это напишет молодой некомпетентный журналист, но это прописано в госпрограмме

Раз уж «всё развалили до основания». Будем пытаться на этих руинах что-то построить. Отрасль машиностроения – достаточно диверсифицирована и в силу этого демократична. Она требует определенного уровня интеллекта

но сказать, начался с железной дороги...

– У нас было транспортное машиностроение, и в первую очередь – железнодорожное. Но оно было на уровне, в основном, ремонта, пусть и капитального. Так, Алматинский электровагоноремонтный завод делал капремонт и вагонов, и электровозов. Также была сдель депо. За годы независимости, на мой взгляд, были приложены непропорционально большие усилия к отрасли железной дороги. Тем не менее, в АО «Локомотив крестургу зауыты» мы получили производство тепловозов, и это серьезное производство. Да, уровень казахстанского содержания 32%, и маловероятно, что он поднимется выше. Попытались сделать сборочное производство дизель-генераторов, но дали маху: не приобрели для него испытательный стенд.

Тем не менее, появилось производство и грузовых, и пассажирских вагонов, в Экибастузе пытаются наладить производство горячештампованных заготовок для колесных пар.

Таким образом железнодорожное машиностроение пример того, что имея довольно скромные мощности на уровне ремонта, можно получить достаточно мощные предприятия, если, конечно, не смотреть на то, сколько потратили. Мы научились делать много полезных вещей, которые стране с транзитным потенциалом объективно нужны.

В Казахстане была довольно слабая отрасль электротехнического машиностроения. Где-то на том же уровне было и приборостроение. Электротехническое машиностроение сделало довольно большой шаг благодаря группе энтузиастов из компании Alageum Electric, которые создали трансформаторную империю, стартовав с небольшого завода. В связи с данным направлением также надо упомянуть производство кабельно-проводниковой продукции. Тут у нас есть возможности благодаря сырью, хотя реализация могла быть гораздо более активной и успешной, но мы достигли серьезных достижений даже в производстве оптоволоконного кабеля в Карагандинской области. Что касается приборостроения, то пока это малые и средние предприятия, но их становится больше с каждым годом.

– Завод «Белкамит», которым вы руководили много лет, прошел конверсию, перешел от производства торпед к продукции для нефтянки. Как можно охарактеризовать это направление казахстанской машиностроительной отрасли?

– Нефтегазового машиностроения, по сути, не было. Был лишь ремзавод имени Петровского с 80-летней историей в Гурьеве, он обслуживал местные промыслы. Также Усть-Каменогорский арматурный завод отчасти обслуживал это направление, хотя основная его ориентация – атомная промышленность. А сейчас около двухсот предприятий, которые завязаны на нефтегазовом машиностроении.

– Самое спорное для вас, как профессионала, это наше «отверточное» машиностроение?

– В отрасль автомобилестроения в Казахстане я пока категорически не верю. То автомобилестроение, которое мы наблюдаем сегодня, это крупноузловая сборка легковых автомобилей, автобусов и так далее – это обман «трудящихся» и государства.

А вот на базе возможностей и потребностей Казахстана можно было бы говорить о развитии специального машиностроения, в том числе и электромашиностроения, с учетом того, что есть сырьевая база для производства аккумуляторов и прочего оборудования. Могло бы выстрелить

и производство специальной навесной техники. К примеру, покупаем шасси, а к нему производим кран, бетоносмесительную установку и так далее.

– А на базе чего? Создавать производство с нуля?

– Это не проблема. Советский союз Казахстану оставил достаточно мощную производственную базу, достаточно серьезный кадровый потенциал и какую-никакую высшую школу. Другое дело, что мы много что потеряли. Тем не менее, во многих отраслях смогли много сделать и развить. Только ко всему надо подходить разумно. Так, недавно у нас в спешке сделали «дорожную карту» по развитию машиностроения. Предполагалось, что это план по достижению какой-то цели. Но если в этом документе цель не обозначена, откуда возьмется план? А там набор каких-то тезисов типа «проработать возможность снижения НДС с 12 до 10%» и так далее.

На мой взгляд, цель для машиностроителей, как и для любой промышленности – сделать отрасль конкурентоспособной. Дело в том, что 40% затрат, которые несет страна на импорт, – это закупки машиностроительной продукции. Слава богу, у нас пока внешнеторговое сальдо положительное, если сравнивать экспорт и импорт. Но если сравнивать экспорт, импорт, затраты на возврат кредитов и затраты на их обслуживание, то сальдо становится отрицательным. Если упростить картину, то мы добываем сырье, слегка обогащаем и очищаем его, продаем... и почти половину из этих доходов тратим на приобретение машиностроительной продукции. Это и есть ответ на вопрос: для какого рынка необходимо создавать и развивать производство.

Да, нам говорят: давайте развивать производство на экспорт, но не надо себя обманывать: прежде чем поставлять на экспорт, надо сначала научиться делать для себя. А экспортировать тяжело: и у россиян, и у белорусов, и у узбеков, и у украинцев есть свои машиностроители. Я уже не говорю о дальнем зарубежье. В Белоруссии и Узбекистане, не говоря о России, объемы производства машиностроительной продукции выше, чем в Казахстане, в абсолютных цифрах. Куда мы будем экспортировать? Давайте будем заниматься импортозамещением: анализом своего рынка, поддержкой у себя на рынке своих производителей. Я не говорю о какой-то преференциальной поддержке, давайте поможем информацией.

– Хорошо, у нас есть постоянные и нарастающие затраты на приобретение и сервис продукции машиностроения. Ставим мы импортозамещающие производства. Но кто посчитает баланс затрат и выгод? Сопоставимо ли это?

– Как бы то ни было, но наши сырьевые богатства могут кормить имеющиеся 18 млн человек. Некоторых даже кормят чрезмерно хорошо. И это называется «голландская болезнь». Но мы же понимаем, что это не навсегда. Кроме того, это отрасли достаточно высокорентабельные и требуют относительно небольших затрат труда. Когда создавали ГПФИИР, там была таблица, в которой отражались данные о количестве трудоспособного населения. В численно-производственном анализе было заявлено, что самая большая категория работников в Казахстане – это в сельском хозяйстве. Примерно из 6,5 млн трудоспособного населения 2,5 – это крестьяне, которые в основном у нас проходят по категории «самозанятые». Но производят они товарной продукции на \$300-400 в год на одного работника. Живут они за счет того, что сами себя попутно кормят. Как говорится, если бы эту массу – да в мирных целях...

Павел БЕКЛЕМИШЕВ,
зампред комитета машиностроения НПП

Профессиональная деятельность:

2016 – н. в. – PSIStory Industriya, директор машиностроительного проекта.

1995–2016 – ТОО «Белкамит» (ранее АО СП «Белкамит»), генеральный директор.

1992–1995 – Гидромаш, машиностроительный завод, АО, генеральный директор.

1991–1992 – Гидромаш, Алма-Атинский опытно-механический завод, заместитель директора.

1990–1991 – Корпорация КРАМДС, руководитель

департамента.

1983–1990 – Гидромаш, Алма-Атинский опытно-механический завод, начальник бюро, начальник цеха, начальник планового бюро, начальник планово-экономического отдела, главный экономист, заместитель директора по производству.

1979–1982 – Алма-Атинский филиал научно-исследовательского института прикладной гидромеханики, инженер, инженер-конструктор.

Награжден:

Орденом «Курмет», Знаком «Почётный машиностроитель», медалями: «10 лет независимости Республики Казахстан», «Астана», «10 лет Конституции Республики Казахстан», «20 лет Конституции Республики Казахстан».

По тем же данным, в нефтянке трудилось порядка 90 тыс. человек, но там производительность была \$90-100 тыс. в год. В машиностроении было порядка \$17 тыс. на одного работника в год. Понятно, что там нужны хорошие специалисты, которым нужно платить адекватно. Но в машиностроении, если на одного человека произвести продукцию на \$17 тыс., то даже на зарплату с налогами не хватит. Как ни верти, казахстанское машиностроение все равно на 50% в среднем состоит из покупных материалов, комплектующих. При этом раскладе на зарплату, налоги, электроэнергию и прочее остается всего \$8,5 тыс., то есть расчет очевиден – нужно развитие. Отмечу, что в мои лучшие годы на «Белкамите» производительность на одного работающего была \$50 тыс., при этом мы работали честно, платили налоги. И этой суммы хватало впритык. Поэтому цель по производительности должна быть минимум \$100 тыс. в год на одного работника – иначе не надо и заниматься этим. Цель должна быть такой, чтобы она обеспечивала конкурентоспособность. В противном случае это деньги на ветер.

– Я изучал «остатки» той мощи, когда АО «Самрук-Казына» выложило списки приватизируемых активов, в том числе находившихся на балансе «Казахстан инжиниринг». Предприятия с шикарной историей...

– Да, с этим творились большие безобразия. Между тем, когда Союз развалился, было создано министерство промышленности. Возглавил его Виктор Власов, бывший генеральный директор объединения «Павлодарский тракторный завод». Как бы то ни было, он был машиностроителем. Позже ведомство стало называться Министерством индустрии и торговли, а сегодня оно именуется Министерством инвестиций и развития. Значит, индустрия как-то не в приоритете. Правда, там есть добывающая индустрия. То есть министерство контролирует добычу твердых полезных ископаемых, так же как Минэнерго курирует и нефте- и газодобычу, и производство электроэнергии. А машиностроением никто уже не занимается. Парадокс в том, что нет машиностроителей!

– Это хорошо или плохо, что отрасль предоставлена самой себе?

– Я не сторонник того, чтобы кто-то что-то контролировал. Но самим надо объединяться и как-то двигаться, раз уж «всё развалили до основания». Будем пытаться на этих руинах что-то построить. Отрасль машиностроения – достаточно диверсифицирована и в силу этого демократична. Она требует определенного уровня интеллекта.

Сейчас мы занимаемся тем, чтобы объединить производителей, создать реальный, работоспособный союз машиностроителей, например, уже шестой год подряд проводим форум. В этом году в сентябре наемся на форум вынести Комплексную программу развития машиностроения на среднесрочный период, которую сейчас готовим. Она как раз и будет основана на анализе того, что мы имеем в отрасли, для этого введем паспортизацию машиностроительных предприятий.

Нам важно наладить обмен информацией, организовать его на основе интерактивного сайта союза машиностроителей, чтобы у людей был доступ к ней. Тогда мы получим ответ на вопрос: что это за 40% импорта, который везут в страну. Мы должны поставить цель – нарастить в ближайшие пять лет объемы (причем без подтасовки) в три раза, поднять производительность труда хотя бы до \$100 тыс. на одного работающего в год и обеспечить рынок качественной и безопасной продукцией. Если мы поставим хотя бы эти три цели, то, наверное, не зря пройдем следующие годы.

ИНДУСТРИЯ

Казахстанские беспилотники: полет нормальный

Генеральный директор ТОО «СП РобоАвиа» Николай Пажитнев рассказал «Къ», как в Шымкенте реализуется проект единственного отечественного производства беспилотных летательных аппаратов (БПЛА).

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

– Назовите причину, по которой завод было решено открыть в Шымкенте?

– Идея выпускать БПЛА зародилась в 2014 году. К тому времени мы изучили рынок и выявили, что беспилотная авиация активно развивается по всему миру и за ней – большое будущее. Прежде чем решиться на строительство завода, конечно, мы тщательно взвесили все «за» и «против». Плюсов оказалось больше, в первую очередь, это отсутствие в Казахстане собственного производства БПЛА. Выбор места в основном был связан с тем, что в Шымкенте благоприятный климат. На юге тепло, можно 220 дней в году проводить испытания и выполнять летные задания, имеются различные природные ландшафты – горы, пески, степи и т. д.

За четыре года мы практически с нуля наладили производство казахстанских беспилотников. Разработанным нашим конструкторским бюро БПЛА прошли все испытания, получили ГОСТы, сертификаты. Недавно мы публично представили последнюю нашу модель – Sapsan-3000. Это событие мы считаем открытием завода.

– Сколько моделей беспилотников вы выпускаете и в каких объемах?

– На сегодня мы разработали три модели. В июне 2016 года на военной выставке KADEX-2016 мы показали Samruk 3M и Samruk 5M, это БПЛА аэродромного базирования с двигателем внутреннего сгорания. Затем взялись за разработку Sapsan-3000 – беспилотника с аэродинамической схемой «летающее крыло», который имеет бесшумный двигатель, не нуждается во взлетной полосе и в целом



более прост в эксплуатации. С начала этого года он был запущен в серийное производство, на сегодня произведено более 30 штук. В настоящее время задействовано меньше трети нашей реальной мощности: при спросе мы можем производить до 200–300 беспилотников в год.

– Насколько самостоятельны разработки компании и в целом производства?

– Аналогов наших аппаратов нет: мы их сотворили с нуля. Все процессы, начиная от разработки моделей до их выпуска – полностью самостоятельное производство. Мы не сборочный цех и не российская «дочка», как думают некоторые. Многие до сих пор не верят, что в Шымкенте делают собственные беспилотники. Чтобы развеять все сомнения и неверные сведения, после презентации мы устроили посещение цехов завода для всех желающих.

Казахстанское содержание в производстве отечественных беспилотников – порядка 70%

– Но «мозг» компании, то есть технологи, инженеры, все же не местный?

– Да, вначале это было так. Мы активно привлекали для работы и обучения наших сотрудников зарубежных специалистов – из России, Украины, Узбекистана. Но из нынешних порядка 40 работников завода сегодня всего несколько иностранцев, которые в основном трудятся у нас вахтой. Наши казахстанские кадры обучились и полностью освоили всю технологию, фактически они полностью сами вытягивают более 90% производства. Да, конечно, еще возникают какие-то вопросы и нюансы, поэтому мы и обращаемся за помощью к зарубежным инженерам и технологам, в основном для консультаций и тестирования. То есть мы еще немного перестраховываемся. В перспективе мы все будем делать сами, зачем нам кому-то переплачивать?!

– Ваша компания учреждена как совместное казахстанско-российское предприятие. Какова доля участия в проекте российской стороны и в целом каково казахстанское содержание?

– Один из учредителей компании, уроженец Шымкента, сейчас является гражданином России, ему принадлежит 30% доли уставного капитала. Часть нанятого персонала – из России, где, как и в других странах, обучались наши сотрудники. В России мы закупаем платы, а программное обеспечение пишут наши специалисты. Также в России заказываем аккумуляторы, так как в Казахстане необходимые нам модификации не выпускают. Электроника, которой по желанию заказчиков дополнительно оснащают БПЛА, идет из Германии. Таким образом сегодня казахстанская составляющая – в пределах 70% и выше, и она будет увеличиваться. Но, повторюсь, идея, технология и разработки – все полностью казахстанские.

– Какова сфера применения ваших беспилотников?

– Она очень широкая. Их можно использовать для нужд сельского хозяйства, нефтяной промышленности, геодезии, мониторинга объектов и т. д. Хотел бы отметить, что многие путают и ошибочно называют наши беспилотники дронами, но это разные вещи. Наши БПЛА – это фактически легкие мини-самолеты, которые летают со скоростью до 100–120 км в час. У нас более профессиональный подход. В отличие от дронов нам требуется разрешение гражданской авиации. Каждый взлет регистрируется, нам указывают нашу полосу, «коридоры», точное время.

– Есть ли у ваших беспилотников какие-то конкурентные преимущества по сравнению с зарубежными аналогами?

– По цене они не дешевле зарубежных. Но наши более современные и усовершенствованные. Например, по сравнению с российскими ана-

логами, Sapsan-3000 имеет большую площадь крыла и продвинутую аэродинамику, что позволяет ему летать дольше, при этом поднимая больший груз, также он ведет себя крайне устойчиво даже при сильном ветре.

– Какова стоимость проекта, когда, по вашим расчетам, завод выйдет на прибыль?

– В завод вложено больше \$1 млн. «Отбить» вложения предполагаем до конца следующего года. К 2019 году БПЛА планируют оснастить нефтегазовые компании, пограничники и другие госструктуры, которым предписано к этому сроку в связи с цифровизацией максимально избавиться от человеческого фактора. Предварительные переговоры с ними уже ведутся, обсуждаются технические задания. Кроме того, мы также планируем зарабатывать на предоставлении услуг, так как не все могут себе позволить покупку беспилотников, но нуждаются, к примеру, в аэрофотосъемке, видеосъемке, наблюдении, патрулировании и пр.

– Каковы планы на будущее?

– Расти и расширяться. Сначала мы должны покрыть затраты на проект. Ближайшие три-четыре года сосредоточимся на выпуске и совершенствовании Sapsan-3000. Параллельно будем разрабатывать новые модели с учетом спроса и тенденций рынка. В проекте – разработка беспилотника вертикального взлета (Sapsan-3000 взлетает с катапульты – «Къ»). Возможно, начнем делать те же дроны, но не любительские, а более мощные и усовершенствованные, так как этот вид летательных аппаратов сейчас пользуется большим спросом. Есть планы по созданию сети дрилерских участков в Казахстане и других странах, первый уже открыт в Воронеж, еще один предполагаем скоро открыть в Туркестане. Наша амбициозная задача – утвердить Казахстан в качестве надежного производителя современных БПЛА.

Застыли в ожидании

Из далекого Экибастуза внимательно следили за переговорами президента США и России. Ведь санкции в отношении «РусАла» могут косвенно, но чувствительно задеть крупный проект модернизации на местном угольном разрезе.

Ирина АДЫЛКАНОВА

В конце весны мы рассказывали, что руководство угольного ТОО «Богатырь Комир» было уверено в отсутствии причин для беспокойства, несмотря на международные санкции, угроза которых нависла над российским партнером (АО «Самрук-Энерго» и ОК «РусАл» владеют по 50% акций). Вопрос возник неспроста. На «Богатырь» – одним из крупнейших в мире разрезов, принадлежат предприятно, где добывают уголь открытым способом, вот-вот должна развернуться большая модернизация. Результатом станет переход на автомобильно-конвейерную технологию добычи, транспортировки, усреднения и погрузки. При такой технологии предусматривается применение одноковшовых экскаваторов и большегрузных автосамосвалов. Необходимость модернизации связана с достижением глубины горных работ, при которой применение железнодорожного транспорта становится неэффективным. Реализацию дорогостоящего проекта откладывали не раз по экономическим причинам. В конце прошлого года официально была подтверждена договоренность с европейскими изготовителями оборудования, и в Амстердаме между ТОО «Богатырь Комир» и немецкой компанией Thyssen Krupp Industrial Solutions AG было подписано дополнительное соглашение о возобновлении проекта. В феврале 2018 года Евразийский банк развития (ЕАБР) распространил информацию о состоявшемся кредитном

договоре на сумму 196,9 млн евро. На ТОО «Богатырь Комир» озвучили новые сроки модернизации: 2018–2022 годы. Спустя две недели, как гром среди ясного неба, прозвучало намерение США ввести ограничительные меры или санкции в отношении ряда лиц, бизнесменов и предприятий. В списках оказались ОК «РусАл» и ее акционер Олег Дерипаска. Чуть позже стало известно об отсрочке ограничительных мер на октябрь, в связи с необходимостью дать время американским бизнесменам и компаниям «развязать» контакты

с крупнейшим производителем алюминия, а также оценить риски такого серьезного шага. Не могли не задуматься о последствиях и в Казахстане, где размещено угольное СП. В сохранении рынка сбыта при самом тяжелом сценарии здесь не сомневались – ежегодно большая часть добываемого угля (порядка 30 млн тонн в год из 40 млн) традиционно реализуется казахстанским предприятиям, оставшаяся часть экспортируется в Россию. Но если равноправный партнер начнет нести убытки, где гарантия, что не он утратит заинтересованность в затратном инвестиционном проекте и в стремлении нивелировать последствия ограничительных мер не заострит внимание на более значимых для себя делах? Еще в мае генеральный директор ТОО «Богатырь Комир» Рустам Сансызбаев заверил «Къ», что модернизация не отложат. В июне было уверено, что модернизация не отложат. В июне было уверено, что модернизация не отложат.

«Возникли вопросы по финансированию. Когда мы встречались с журналистами в последний раз, проблем ничто не предвещало. И финансовая организация, и подрядчики работали по плану, все было нормально. Последние события, однако, сказались. Хотя подрядчики не изменили решения и намерены работать далее, – говорил Рустам Сансызбаев по итогам совещания по инвестициям в акимате Павлодарской области. – «РусАл» наняла юридическую компанию, которая работает в этом направлении. Мы лично проводим подготовительные строительные работы. Надеемся, что к следующему году все образуются».

Тогда же в ЕАБР на вопрос «Къ» о том, не намерен ли банк «отыграть» назад решение по кредиту, ответили довольно расплывчато. «Евразийский банк развития заинтересован в реализации проекта и внимательно изучает этот вопрос», – прокомментировали в пресс-службе ЕАБР.

Мы выждали месяц и вновь обратились за новостями. Однако ранее предоставленный ответ и сегодня в ЕАБР назвали «актуальным». Тем временем 15 июля стало известно о том, что правительство Российской Федерации решило поддержать «РусАл» стимулированием внутреннего спроса. О чем со ссылкой на информированные источники сообщила газета «Коммерсантъ». Отголосков из эпицентра событий ждут и в небольшом городе на севере Казахстана, и вопрос – быть ли модернизации в запланированные сроки – повис в воздухе.

Особенности рынка доставки еды

Англичане заказывают еду на дом три раза в месяц, казахстанцы – четыре раза в год

Рынок доставки готовой еды – достаточно новое, но вместе с тем быстро набирающее популярность направление. Как развивается этот сегмент и каковы вкусовые предпочтения в фаст-фуде у казахстанцев, рассказали эксперты рынка.

Анна ШАПОВАЛОВА

На мировом рынке основные игроки по доставке еды – сервисы-агрегаторы. Есть две модели доставки – платформы, которые генерируют заказы, передают их в рестораны и уже сами рестораны занимаются приготовлением и доставкой. Второй тип игроков – сервисы, которые не только генерируют заказы, но и занимаются доставкой.

«Рынок доставки еды движется в ногу со временем и трансформируется с изменением образа жизни. Сейчас последние два поколения – миллениалы и Z, для которых самый ценный ресурс – свободное время. Поэтому такси стало привычнее, чем вождение

авто, сервисы аутсорса уборки набирают популярность. А чтобы продукты доставки попадали под ожидания новых потребителей, еда должна быть быстрой, вкусной и доступной», – считает директор, акционер компании «Чокофуд» Николай Щербак. При этом он отметил, что поколение Z может стать первым, которое откажется от приготовления еды дома.

Вкусовые предпочтения в мире разнятся. Например, в Англии наиболее популярной доставляемой едой являются гамбургеры и чизбургеры, в США новый тренд – риз-кеа (салат из тунца с овощами с различными соусами), в Германии популярностью пользуется азиатская пицца, в Голландии любят заказывать фреши и салаты, в России и в Казахстане самая популярная еда – суши и пицца.

Чтобы сократить время доставки, западные игроки вкладываются в технологии и уже давно перешли к заказам через мобильное приложение, а не по телефонным звонкам, и двигаются к использованию роботизированных курьеров.

«Самые дорогие koszty в доставке – плата курьеру. Поэтому на западе

все больше внимания уделяется технологиям, способным заменить человека. На казахстанском рынке немного другие условия. У нас люди – консервативны, у нас нет прогрессивного общества, технологии медленно развиваются и внедряются. И поход в ресторан, и заказ еды для наших людей не рутинная, а больше праздник. В Европе и на западе это стало уже рутинной», – отмечает он.

Вместе с тем в Казахстане активно развиваются мобильные приложения, которые и позволяют сократить время от поступления до доставки заказа: большая часть заказов (67%) делается через них.

«По нашим оценкам, емкость рынка доставки – \$30 млн в год, растет он на 20% в год. При этом рынок доставки составляет 3% от рынка посадки. Среднестатистический казахстанец заказывает еду четыре раза в год, а англичанин – три раза в месяц», – отмечает Николай Щербак.

Судя по количеству выполненных компанией заказов, рынок действительно растет быстрыми темпами: с августа 2013 года по 2016 год через сервис было сделано

300 тыс. заказов, в 2017 году – 300 тыс. заказов, а за шесть месяцев 2018 года – 225 тыс. заказов.

«Наш сегмент (бургеры) растет на 35–40% в год – быстрее, чем остальные сегменты фаст-фуда», – отметил территориальный управляющий Burger King Казахстана Равиль Юскаев.

Говоря о тенденциях, Николай Щербак отметил, что необходимо выводить фаст-фуд вместе с сервисами доставки в регионы и спальные районы.

«Нужно охватывать регионы – они отстают от развития столицы. Запусти продукт в регионы – он точно стрельнет, там своя «социальная сеть» и жителям в отдаленной от столицы тоже хочется чего-то нового. Кроме того, в мировой практике хорошо работает доставка в спальных районах – рестораны часто в таких местах устанавливают кухню, работающую только на доставку, или же точки, где люди могут купить готовую еду с собой по пути домой. Если раньше клиенты были готовы ждать и два часа, то сейчас больше часа ждать никто не хочет, и это время будет сокращаться», – заключил он.

Энергия с молотка

В последние несколько лет в Жамбылской области построено немало объектов возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Солнечные, ветро- и гидроэлектростанции позволяют обеспечить в нужной мере потребности региона в электроэнергии.

Людмила МЕЛЬНИК

По словам заместителя руководителя энергетики и жилищно-коммунального хозяйства акимата области Кудайбергена Корганбаева, в настоящее время в регионе действует 10 объектов ВИЭ. В том числе четыре гидроэлектростанции общей мощностью 15,1 МВт (Меркенские ГЭС-1, ГЭС-2, ГЭС-3, Каракыстакская ГЭС и Тасоткельская ГЭС), три ветроэлектростанции суммарной мощностью 53,1 МВт (ТОО «Vista International», ТОО «Ветроинвест», «Кордай К-1») и три солнечных электростанции

мощностью 100,5 МВт (ТОО «Каз-ЭкоВатт», ТОО «Burnoe Solar-1» и ТОО «Burnoe Solar-2»).

«На сегодня в стране функционируют 58 объектов с использованием ВИЭ, вырабатывающих в общей сложности 329,8 МВт электроэнергии», – говорит г-н Корганбаев. – Из них для нашей области – 168,7 МВт, или 43% от всей установленной мощности в республике. По итогам 2017 года объем выработанной энергии составил 304,3 млн кВт·ч.

4 июля в Жуалыном районе была введена в эксплуатацию вторая очередь солнечной электростанции ТОО «Burnoe Solar-2». Первая очередь была запущена в апреле 2015 года. В 2016 году СЭС выработала 78,9 млн кВт·ч, в 2017 году – 82,3 млн кВт·ч.

«Данный проект стоимостью 22,667 млрд тенге был реализован за 10 месяцев. Генеральным подрядчиком по строительству выступала германская компания EKAP solutions. Основным генерирующим оборудованием являются фотоэлектрические модули германского производства Solar World,

мощностью 260 Вт каждый. На первой очереди станции установлено 192 тыс. таких модулей», – говорит г-н Корганбаев.

При строительстве второй очереди СЭС стоимостью 25,6 млрд тенге использованы фотоэлектрические модули «Дженко солар» китайского производства. Мощность одного модуля составляет 275 Вт. Всего на станции установлено 185 тыс. 174 модуля и 16 инверторных станций компании «Сангроу».

Нужно сказать, что к строительству второй очереди станции руководство ТОО «Burnoe Solar» намеревалось приступить еще в 2016 году. Однако в связи с тем, что средства на реализацию проекта по возведению первой очереди были получены в иностранной валюте, компания столкнулась с трудностями при их возврате. Но сегодня вопрос решен положительно. А СЭС является крупнейшей на территории Средней Азии.

Вообще природные и погодные условия Жамбылской области способствуют успешному развитию зеленой энергетики. Планов освоения этого направления в про-

шлом году было много. К примеру, в ближайшее время иностранные инвесторы намеревались начать работу по строительству еще одной солнечной электростанции в Биликольской зоне Жуалынского района. Однако на сегодня, по словам г-на Корганбаева, развитие ВИЭ в стране осуществляется через аукционный механизм. 23 мая текущего года Министерство энергетики впервые провело международные аукционные торги для проектов ВИЭ суммарной мощностью 1 ГВт. В финальном аукционе 1 июня приняли участие 13 проектов от 12 казахстанских и зарубежных компаний. Суммарный объем заявок составил 542,5 МВт. В итоге победителем определен проект ТОО «Mistral Energy» по строительству СЭС мощностью 50 МВт в районе Камшага. Следующий аукцион планируется провести осенью текущего года. То есть, у инвесторов, желающих вложить деньги в строительство объекта ВИЭ в Жамбылской области, имеется возможность продвинуть свой проект в ходе осеннего аукциона.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 28 (752), ЧЕТВЕРГ, 19 ИЮЛЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ПРОГРАММНЫЕ
ФИНАНСЫ

08

РЕГИОНЫ:
ЦИТРУСЫ В СТЕПИ

10

РЕГИОНЫ/ЦЕНТР:
БЕЗ ВИНЫ
ВИНОВАТЫЕ

11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«СКАЛА»
В «НЕБОСКРЕБЕ»

12

Связь ждет перемен

Эксперты оценили, как сделка «Казакхтелекома» и Kcell отразится на рынке мобильной связи

На прошлой неделе Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей Министерства национальной экономики РК завершил рассмотрение ходатайства АО «Казакхтелеком» о приобретении 75% голосующих акций Kcell и предоставил согласие на осуществление сделки. Игроки отрасли и аналитики пытаются оценить, какое влияние на рынок мобильной связи может оказать подобный расклад.

Ирина ТРОФИМОВА

История вопроса

Информация о том, что национальный оператор связи подал в антимонопольный комитет заявление на покупку 75% акций Kcell, появилась в конце января. При этом, как отмечали аналитики компании Halyk Finance, на тот момент «Казакхтелеком» уже владел 51% СП Altel/Tele2 с опционом на выкуп оставшейся доли мобильного оператора. В свою очередь, по данным на 1 января 2018 года, 60,4% акционерного капитала Kcell принадлежало компании Telia Company, ранее заявлявшей о планах по продаже своей доли акций казахстанского оператора; 14,6% акций принадлежало Turkcell, порядка 9% – Freedom Finance, 16% – прочим институциональным и частным инвесторам. По мнению аналитиков, Казакхтелеком намеревался приобрести доли Telia Company и Turkcell.

В решении антимонопольного ведомства говорится о том, что «Казакхтелеком» и ТОО «Мобайл Телеком-Сервис», представляющие на рынке бренды Altel и Tele2, не входят в одну группу лиц, поскольку контрольный пакет акций в данном товариществе, а именно 50,52%, принадлежит шведской компании Tele2 AB, а «Казакхтелеком» не имеет рыночной доли на рынке услуг сотовой связи. «При рассмотрении ходатайства антимонопольный орган провел тщательный анализ и оценку конкуренции на рынке услуг сотовой связи. При принятии решения были учтены позиции всех участников рынка. Совмест-



По мнению аналитиков, для рынка эта сделка может означать конец периода жесткой конкуренции, которая сильно подкосила финансовые показатели операторов. Фото: Олег СПИВАК

но с уполномоченным органом в области связи, Министерством информации и коммуникаций РК, были оценены предполагаемое влияние и эффект от совершения сделки для потребителей, участников и отрасли в целом», – говорится в сообщении комитета.

Представители антимонопольного ведомства также озвучили целый ряд условий и требований, на которых возможно совершение сделки. В числе таких условий – сохранение действующих тарифных планов (пакетов) в течение трех лет после завершения сделки; появление дополнительных услуг для абонентов; расширение покрытия сети 4G в сельских населенных пунктах (с численностью населения 4 тыс. человек и более) до 2021 года; внедрение стандартов предоставления услуг 5G не позднее 31 декабря 2021 года. Антимонопольный орган также обязал «Казакхтелеком» сохранить бренд Kcell-Activ.

Pro и contra

Еще до того, как прозвучал вердикт антимонопольного органа, игроки высказывали диаметрально противоположные мнения о том, как будет развиваться рынок, если сделка все же состоится. Ожидаемо наиболее критичные комментарии прозвучали со стороны компании Beeline Kazakhstan, генеральный директор которой Александр Ко-

маров назвал возможную сделку одним из вызовов развитию рынка наряду с регуляторными нововведениями, в частности, регистрацией абонентской базы. В ходе дискуссии г-н Комаров не раз высказывал мнение о том, что возможная сделка фактически поставит рынок в условия дуополии и нарушит установившийся баланс между концентрацией и конкуренцией. Казахстанский рынок с огромной территорией, но низкой плотностью населения и необходимостью больших инвестиций в инфраструктуру, в свое время оказался тесен для четырех игроков. В этих условиях слияние в 2015 году СП Altel/Tele2 стало гармоничным шагом и не встретило критики со стороны участников рынка. С одной стороны, рынок оказался поделен между оптимальным количеством игроков, а с другой – «Казакхтелеком» стал полноценным универсальным оператором с растущей долей рынка в мобильном бизнесе и увеличивающейся абонентской базой. В результате к началу 2017 года на долю Kcell приходилось 39,2% от общего объема рынка, Beeline Kazakhstan контролировал 35,5%, а доля Altel/Tele2 оценивалась в 25,3%.

«Мы считаем, что в долгосрочной перспективе возможная сделка между «Казакхтелеком» и Kcell негативно повлияет на развитие рынка и вызовет замедление тех-

нологической конкуренции. При этом тенденции развития отрасли совсем скоро потребуют от операторов более значительных вложений: стандарт 5G предъявляет более высокие требования к сетям, а это вызовет необходимость увеличить инвестиции. К тому же под опережающим контролем «Казакхтелеком» окажется 75% национального радиочастотного спектра, а это уникальный ресурс, наличие которого определяет эффективность инвестиций. И если доминирующий игрок получит контроль над тремя четвертями этого ресурса, любые инвестиции, вложенные конкурентами, окажутся неэффективными в силу того, что доступ к частотам окажется ограниченным», – пояснил г-н Комаров.

В свою очередь главный директор по розничному сегменту АО «Казакхтелеком» Каспарс Кукелис делал упор на то, что на протяжении всего того времени, что Telia пыталась продать Kcell, очереди из желающих приобрести актив не наблюдалось. Как считает глава представительства компании iKS Consulting в Алматы Светлана Черненко, сам факт ухода акционера из Kcell свидетельствует о том, что деятельность в регионе перестала представлять интерес для Telia, и именно по этой причине список потенциальных покупателей, мягко говоря, не впечатлял.

В числе претендентов на покупку, считает эксперт, могли бы оказаться иностранные компании, прежде всего российские. Но, считает г-жа Черненко, не исключено, что в сдерживании иностранных компаний заинтересовано государство, не желающее терять доходы. «С другой стороны, развитие отрасли на 90% происходит благодаря действиям «Казакхтелекома». Являясь одновременно владельцем инфраструктуры и коммерческим игроком, он имеет право никоим образом не пускать в эту инфраструктуру, или пускать на особых условиях. За 20 лет в индустрии не появилось альтернативных сильных игроков, но это недоработка регулятора», – комментирует эксперт.

«Казакхтелеком» же, будучи крайне рациональным игроком, рассматривает потенциальные приобретения только с коммерческой точки зрения.

«Наша компания последовательно в поиске операционной синергии, мы рассматриваем возможности построения фундаментальной качественной инфраструктуры связи с низкими издержками. Если бы Kcell привлек внимание глобальных доминирующих игроков, цена за этот актив была бы столь высока, что никакие операционные синергии такую сделку не оправдали бы», – отметил представитель «Казакхтелекома».

Мировая практика действительно знает не так много примеров подобных сделок, но имеющийся в активе национального оператора кейс создания СП «Altel-Tele2» позволил наработать хороший опыт интеграции двух сетей, биллинговых систем, и этот факт может пойти в плюс «Казакхтелекому» в том случае, если сделка все же станет свершившимся фактом.

Осторожные прогнозы

Не остался без внимания и вопрос о том, на какие средства состоится покупка и не появятся ли у пользователей основания опасаться возможного повышения цен. По словам Каспарса Кукелиса, «Казакхтелеком» в случае одобрения сделки готов вложить в покупку Kcell как собственные, так и заемные средства. Что касается риска повышения тарифов, то такую возможность опроверг председатель правления «Казакхтелекома» Куанышбек Есекеев. «Мы будем объединять технологии, и тогда

затраты на их развитие у нас будут ниже, соответственно, это не ляжет бременем на пользователя. Тарифы увеличиваются, когда возникают большие капитализированные затраты. Если мы объединим наши сети и дадим нашим клиентам интегрированные технологии, то при меньших затратах они получат хорошее качество услуг, и необходимость в росте тарифов не возникнет», – отметил он.

В Kcell комментировать решение Комитета по регулированию естественных монополий отказались. Осторожность в прогнозах сохраняют не только эксперты телекоммуникационной отрасли, но и аналитики. В частности, как сказал в комментарии «К» директор департамента аналитики IK Freedom Finance (которая, напомним, владеет немногим более 9% акций Kcell) Ерлан Абдикаримов, одно только положительное решение антимонопольного органа без озвучивания конкретных условий сделки не дает возможности даже приблизительно оценить ее влияние на стоимость акций Kcell. Тем не менее, считает эксперт, можно ожидать роста акций «Казакхтелекома», поскольку сделка, вероятно всего, состоится с дисконтом к текущей рыночной цене Kcell.

«Причиной этого является желание текущих акционеров побыстрее продать этот актив (Telia уже покинула Грузию, Непал, Таджикистан и Азербайджан) и невозможность повышать тарифы в первые три года после сделки. Это немного снизит оценку Kcell. Кроме дисконта, факторами роста стоимости акций «Казакхтелекома» могут стать последующий потенциальный рост тарифов после консолидации рынка вкрупне с возможной операционной синергией и намечающимся СПО, которое станет более привлекательным для инвесторов за счет появления доходов от мобильного сегмента», – отметил Ерлан Абдикаримов. Для рынка же, считают аналитики Freedom Finance, эта сделка может означать конец периода жесткой конкуренции, которая сильно подкосила финансовые показатели операторов. Это может способствовать значительному увеличению капитальных вложений в рынок телекоммуникации на фоне внедрения сети 4G в отдаленные регионы и сети 5G с 2021 года, что скажется на улучшении качества связи.

Продукты в режиме онлайн

Как Алексей Ли планирует изменить привычки казахстанцев ходить за покупками

Предприниматель Алексей Ли, известный как основатель сервисов Avia и «Тикетон», решил освоить другую рыночную нишу. В 2017 году он вложил собственные средства в уже существовавший на тот момент онлайн-супермаркет Arbus.kz в рамках Avia Ventures, а в 2018 году, после анализа бизнес-процессов и функционала площадки, было принято решение выкупить проект полностью. Сам сервис работает с 2011 года и приобрел постоянных клиентов.

Анна ШАПОВАЛОВА

Сумму инвестиций предприниматель озвучивать не стал, но заверил – на ближайшем несколько лет с финансированием проблем не будет. «Я думаю, что мы сможем инвестировать достаточно для хорошего роста. Возможно, со временем будем привлекать внешние инвестиции. Но на текущий момент острой нужды в этом нет. Мы готовы начинать обсуждать, в том числе с традиционными ритейлерами, вопросы стратегического партнерства и совместного развития проекта», – пояснил Алексей Ли.

Пока объем ежедневных доставок не превышает 50 заказов, но команда намерена за год увеличить их количество до 1 тыс. в день. Мощности к такому рынку у компании есть, уверяет предпри-

ниматель. По его словам, недавно завершилось оснащение склада площадью 350 кв. м со всеми необходимыми условиями для хранения продукции. Сейчас идет работа над оптимизацией ассортимента – компания не стремится поддерживать максимально широкий ассортимент, но старается предоставлять своим покупателям выбор.

«При получении заказа клиент всегда может бесплатно отказаться от не понравившихся ему товаров, особенно актуален этот вопрос при покупке овощей и фруктов. Мы считаем качество сборки овощей и фруктов своей сильной стороной, так как учитываем пожелания покупателей по размеру плодов и степени спелости во время формирования заказа. И отзывы клиентов это подтверждают, все очень довольны уровнем сервиса и качеством получаемых товаров», – отметила управляющий директор Arbus.kz Марина Воробьева.

Ставку в развитии руководство сервиса делает на удовлетворение потребностей потребителей не только в продуктах питания, но и в товарах первой необходимости.

«Мы начинаем строить онлайн-супермаркет, который будет отличаться от трех основных принципов: просто, удобно, надежно. Вопрос в том, как сделать так, чтобы они все работали. Для нас самих это вызов. Мы не планируем расплываться на весь спектр товаров, а пытаемся заместить основную потребность аудитории. Это покупка продуктов, бытовой химии, предметов гигиены, ухода

за детьми. Это будет наш фокус на ближайшее время», – пояснил Алексей Ли.

При этом сам предприниматель не рассматривает офлайн-овые супермаркеты в качестве конкурентов, поскольку аудитория разная.

«Традиционный сегмент супермаркетов, особенно дискаунтеров, огромен и будет успешно существовать. Мы же целимся на аудиторию, заработок которой является средним и выше среднего, у которой есть ощущение в постоянной нехватке временных ресурсов, а также желание распорядиться своим временем более эффективно. У традиционных супермаркетов своя структура издержек и архитектура бизнеса, свой ассортиментный ряд. В любом случае, это отдельные компетенции, ведь мы работаем над построением модернизированного колл-центра, сборкой заказов день в день, логистикой сотен заказов, разработкой мобильных приложений и многим другим», – отмечает он.

При этом сервис планирует поддерживать местных производителей, но только тех, чья продукция пройдет внутреннюю проверку на качество. Также в ближайших планах компании запуск мобильного приложения для более быстрого и удобного процесса формирования покупок. Стоимость продуктов в онлайн-супермаркете по сравнению с дискаунтерами будет отличаться не сильно – в пределах 10–12%. При увеличении объемов заказов запланировано снижение цен и сокращение сроков доставки, пообещали в компании.

Эхо чужой войны

Предположение об участии в схеме реэкспорта белорусского сухого молока в РФ стоило костанайской компании «ДЕП» почти 40 дней ограничительных мер со стороны Россельхознадзора. Речь шла о подозрениях. Они не подтвердились. Завод снова отгружает продукцию в соседнюю страну. Это плюс. Удар по репутации, вынужденное снижение производства, длительное отсутствие на высококонкурентном рынке – это минусы.

Жанара АХМЕТ

Напомним, 1 июня Россельхознадзор ввел ограничения на ввоз в РФ продукции костанайского ТОО «ДЕП» и североказахстанских ТОО «Тайынша-Астык» и ТОО «Молпродукт». Все компании подозревались в причастности к реэкспорту сухого молока, произведенного в Беларуси. При этом на самих производителей молочной продукции из РБ Россельхознадзор постоянно накладывает ограничения, подвергает санкциям. Таким образом, эхо чужих торговых войн докатилось и до Казахстана. Впрочем, в едином Таможенном союзе «чужих» войн уже и быть не может.

В пресс-релизе, размещенном на официальном сайте российского ведомства, формулировки просто уничтожающие – «решение принято по причине выявления мошеннической схемы поставок в Россию с белорусских предприятий... продукция под видом товаров, отгружаемых в адрес казахстанских получателей». Прямых обвинений в мошенничестве нет, но получилось как в пословице про



кражу столового серебра: ложечки нашлись, а осадочек остался. Еще какой. Инцидент уже считается исчерпанным, а в компании до сих пор не понимают, каким образом российская федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору причислила костанайский завод к сомну тех, которые имеют какое-то отношение к белорусскому сухому молоку.

«Наше предприятие вообще не пользуется сторонним сырьем. Сухое молоко мы, единственные в области, производим сами», – пояснила руководитель юридического отдела ТОО «ДЕП» Елена Дадкина. От лица компании юрист обращалась напрямую и в управление Россельхознадзора по Челябинской области, и в головной офис федеральной службы. Из Москвы пришел ответ: ожидаем материалы, запрошенные у Комитета ветеринарного надзора и контроля МСХ РК. Все.

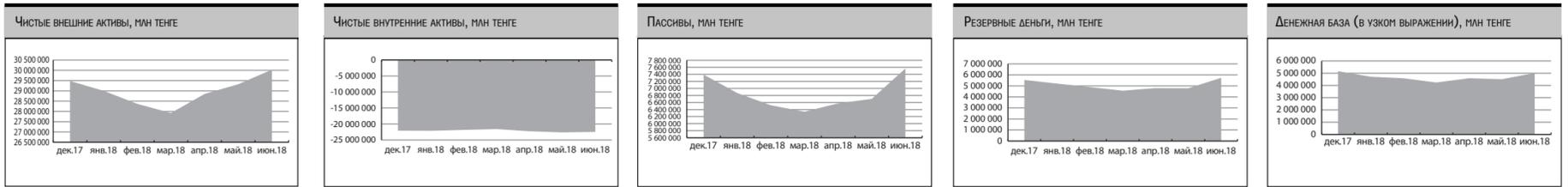
Еще более непонятен финал этой истории. На сайте казахстанского министерства сельского хозяйства сообщается, что санкции в отношении трех отечественных предприятий были сняты 9 июля, однако неделю спустя сообщения об этом все еще не было на сайте Россельхознадзора. Само ТОО «ДЕП» также никакого официального документа

об отмене санкций не получало. А это значит, что товарищество во время действия ограничительных мер было лишено возможности оперативно обжаловать документы, решения и хоть как-то ускорить разбирательство.

О сложной ситуации, в которую попали казахстанские экспортеры молочной продукции, известно было множество структур, чья задача – защита отечественного бизнеса: от Комитета ветеринарного надзора и контроля МСХ РК до Национальной палаты предпринимателей. Тем не менее, конкретно в случае с «ДЕПом», абсурдная ситуация длилась больше пяти недель. И вроде бы разрешилась, но, как считают в товариществе, без каких-либо гарантий, что в будущем подобное не повторится.

Завод ТОО «ДЕП» – крупное предприятие, на котором работает около 400 человек – из-за проблем с экспортом вынужден был снизить производство на 25–30%. Эта компания одной из первых в Костанайской области стала осваивать молочный рынок соседней страны и сейчас широко представлена на Южном Урале и в Омской области. В «мирные» времена доля «ДЕПа» в экспорте молочной продукции из Костанайской области достигает 55–56%. В настоящее время здесь подсчитывают убытки.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Безопасность второго уровня

Внедрение всеобщей биометрии в Казахстане пока остается мечтой

Биометрия в казахстанских банках уже работает и потенциально может быть реализована в большинстве финансовых учреждений, но для этого рынку нужны единые стандарты. И в ожидании конкретных предложений от регулятора БВУ внедряют новые технологии на свой страх и риск.

Ольга КУДРЯШОВА

Призывы к внедрению биометрии в последнее время часто звучат на самых разных уровнях. Так, председатель правления НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» Аблайхан Оспанов заявил о том, что в самое ближайшее время биометрия будет в пилотном режиме введена в ряде ЦОНов. Глава Нацбанка Данияр Акишев также упоминал, что вопросы онлайн-идентификации клиентов с использованием биометрических показателей и сведений из государственных баз данных активно обсуждаются с министерствами внутренних дел, юстиции, информации и коммуникаций. Но пока это больше разговоры, тогда как в России уже начала работать единая биометрическая система, позволяющая удаленно получать финансовые услуги.

По словам директора по инновациям SAS Россия/СНГ Юлия Гольдберга, благодаря единой системе личное присутствие клиента в банке требуется только для первоначальной идентификации и последующего обновления биометрической информации, которая проводится примерно раз в три года. Все операции, включая выполнение платежей, открытие счетов, депозитов, получение кредитов и кредитных карт, могут быть выполнены удаленно. При этом участие всех БВУ в единой системе – условие обязательное.

«Понятно, что банки в рамках своих частных проектов смогут выставлять свои требования и вычеркивать по своему усмотрению какие-либо услуги из перечня оказываемых удаленно. Но в рамках единой системы идентификации они будут обязаны присоединиться к общему соглашению, которое будет предусматривать возможность оказания удаленно полного перечня банковских услуг», – пояснил он.

Технологии и будущее

В Казахстане биометрию уже используют три крупных банка и еще в трех технология находится на стадии внедрения и тестирования. На прак-



тике в РК пока используются самые простые биометрические технологии: распознавание лица и отпечатков пальцев. «При использовании данных технологий нет необходимости больших инвестиций в инфраструктуру. Но в целом для правильного управления рисками нужно подключить еще и третий модуль – определение голоса или радужки глаза», – пояснили в Первом кредитном бюро (ПКБ). В свою очередь председатель правления Банка ВТБ (Казахстан) Дмитрий Забелло отмечает, что для обеспечения наилучшей безопасности при дополнительной идентификации личности клиента необходимо использовать все четыре инструмента биометрии: отпечаток пальца, рисунок сетчатки глаза, распознавание голоса и Face ID – сканер 3D формы лица. По его словам, технологически многие казахстанские банки могут позволить себе внедрение этих инструментов, но вопрос не в заинтересованности БВУ, а в отсутствии понятных условий на рынке.

«Сегодня в стране нет законодательной базы, регулирующей использование механизмов биометрии, в итоге банки внедряют эти технологии, исключительно в соответствии с собственным видением. Если в Казахстане появятся единые стандарты использования подобных механизмов, которые мы ждем от Национального банка, это может упростить процесс регулирования данной сферы и повысить уровень безопасности пользователей банковских услуг», – говорит г-н Забелло.

Сегодня в стране еще нет законодательной базы, регулирующей использование механизмов биометрии, и банки внедряют эти технологии исключительно в соответствии с собственным видением.

Фото: Shutterstock.com

Цена биометрии

Как уже упоминалось, потенциально биометрия доступна для большинства банков. По словам специалистов, на первом этапе дистанционные технологии не ударят по карману БВУ.

«Сейчас внедрить биометрию недорого, но нужны достаточные компетенции инженеров. Так как это сложная модель и требует тестирования, чтобы биометрия могла показать экономический эффект», – пояснили в ПКБ.

Кроме этого в Первом кредитном бюро отмечают, что нет адекватных отечественных решений, и банки используют зарубежные наработки, так как мировой опыт ушел далеко вперед в этой области, и для использования в промышленной эксплуатации нужны зарекомендовавшие себя практики.

Ведущий консультант по противодействию мошенничеству SAS Россия/СНГ Алексей Коняев считает, что большее значение имеет окупаемость этих сервисов. «Те банки, которые внедряли у себя в разных процессах данную систему, декларируют срок окупаемости данного продукта от нескольких месяцев до года. Насколько это соответствует действительности или это не более чем маркетинг, неизвестно. Также неизвестно, как изменится ситуация после полноценного запуска системы удаленной идентификации в Рос-

сии и в дальнейшем в Казахстане», – комментирует он.

Примеры для бизнеса

В Банке Хоум Кредит рассказали о проекте в области биометрии, который был реализован в Индии. Его смысл заключался в том, что государство взяло на себя роль посредника между бизнесом и населением. Были созданы специальные центры, в которых каждый желающий мог сфотографироваться и оставить отпечаток пальца, который впоследствии прикреплялся к уникальному удостоверению личности клиента. После того как большая часть населения была «идентифицирована», государство открыло полученные данные частному сектору. «Таким образом у игроков частного сектора появилась возможность получать информацию для дальнейшего использования в собственных процессах. Данная процедура была очень полезна в формировании процесса удаленной идентификации потенциальных клиентов для канала онлайн-кредитования и впоследствии свела практически к нулю всевозможные схемы мошенничества», – считают в банке.

Ради безопасности

По данным ПКБ, биометрия дает больше возможностей в борьбе с идентификационным фродом – мошенничеством, связанным с «подменой» личности (использование поддельных документов при оформлении кредитов на третьих лиц без их ведома, вломы и кража данных при онлайн-операциях и так далее). Биометрию также применяют и для маркетинговых исследований клиентского трафика в отделениях банков, для работы с VIP-клиентами, оценки удовлетворенности клиентов и другого. Тем не менее с каждым новым IT-решением неизменно создаются и новые методы мошенничества. Но в случае с биометрией для злоумышленников игра не будет стоить свеч.

«Теоретически существует риск мошенничества с биометрическими данными, но ввиду необходимости наличия у злоумышленников соответствующего биоматериала, так как подобные системы реагируют на живые организмы, оно считается малоосуществимым. На практике случай с отрезанным пальцем вряд ли может быть применим. С другой стороны, у злоумышленника должны быть исключительно точные

данные о своей жертве, а затраты на подготовку мимикрирующего объекта могут быть очень высокими, поэтому практическое применение таких «подделок» мы, я думаю, можем встретить пока только в боевиках», – считает Алексей Коняев.

Он добавил, что к обеспечению безопасности хранения биометрических данных нужно подходить крайне осторожно, поскольку при их утрате восстановление займет значительное время. Поэтому к регулятору есть масса вопросов относительно механизмов сбора и хранения таких данных, ведь уровень защищенности данных процессов должен быть исключительно высоким.

Что касается традиционных методов идентификации, таких как элементарный пароль и кодовое слово, то на первом этапе они будут работать наравне с биометрией. Но по ним получить удаленную услугу можно только в банке, который идентифицировал клиента первоначально, говорит Юлий Гольдберг. Это создаст для клиентов дополнительные сложности. Например, банк, имеющий свою систему идентификации, не примет на обслуживание нового клиента только на основании того, что у него есть логин и пароль в другом банке. «Не секрет, что пароли часто забываются, воруются хакерами, передаются третьим лицам. А биометрические идентификаторы всегда с человеком, поэтому биометрическая идентификация должна позволить избавиться от этих проблем. И уже сейчас многие люди перешли на идентификацию в банковских приложениях через отпечаток пальца или распознавание лица, поскольку большинство современных смартфонов имеют такие функции», – добавил он. Но в перспективе биометрия должна полностью заменить традиционные способы.

В Банке Хоум Кредит резюмировали, что одним из самых сложных моментов все-таки будет являться техническая реализация проекта, которая подразумевает создание, исследование и тестирование потенциального решения. Что касается совмещения с традиционными методами идентификации, в случае если всеобщая биометрия и будет реализована в РК, то ее пилотирование, вероятнее всего, будет проходить совместно с существующими методами идентификации, и о каких-то сроках говорить рано.

Снижение ИПН

Бухгалтерам добавили работы

Десятикратное снижение индивидуального подоходного налога для работников, получающих зарплату менее 25 месячных расчетных показателей, с 1 января 2019 года добавит работу бухгалтерам казахстанских предприятий. По словам директора департамента налоговой и таможенной политики Министерства национальной экономики Азамата Амрина, в связи с введением этого новшества в стране будут изменены формы налоговой отчетности для того, чтобы отслеживать попадание высвободившихся средств в руки работников.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Напомним, что снижение ставок ИПН для низкооплачиваемых работников является одной из социальных инициатив, озвученных президентом Казахстана в марте этого года. К низкооплачиваемым работникам отнесены те сотрудники как государственных, так и частных предприятий, заработная плата которых составляет менее 25 месячных расчетных показателей. Новое исчисление будет производиться следующим образом: если заработная плата работника в месяц составляет 25 МРП (с 1 января 2019 года МРП планируется поднять до 2525 тенге, а значит, и «потолочная» зарплата поднимется до 63 125 тенге), то из этой суммы будет вычитаться сумма обязательных пенсионных взносов в размере 10% (6013 тенге), из оставшихся 54 112 тенге будет вычитаться 1 МЗП, то есть минимальный необлагаемый доход, размер которого составляет 28 284 тенге. Оставшиеся 25 828 тенге и будут являться налогооблагаемым дохо-

дом (НОД). По действующему механизму сумма налога составит 10% от НОД, то есть 2583 тенге. По предлагаемому же новому механизму сумма НОД будет уменьшаться на 90%, до 2583 тенге, и облагаться по ставке ИПН в размере 10%. Таким образом, ИПН для низкооплачиваемых сотрудников составит 258 тенге, разница в размере около 2300 тенге будет перечисляться к заработной плате.

При этом все расчеты будут производить работодатели: во время онлайн-конференции на портале BNews, посвященной вопросам введения нового механизма исчисления ИПН, директор департамента налоговой и таможенной политики Министерства национальной экономики признал, что у работодателя может возникнуть искушение оставить «сэкономленные» на ИПН низкооплачиваемых средства себе. Тем более если у него под эту категорию подпадают не один-два, а десятки сотрудников. Для того чтобы эти деньги доходили до адресата, государство изменит форму налоговой отчетности с 1 января 2019 года, то есть с того момента, когда механизм нового исчисления налога заработает.

«Конечно, соблазн всегда есть у работодателей. Поэтому что мы будем делать для контроля? Будет меняться форма налоговой отчетности, в которую добавляется строчка – количество наемных работников, которые должны получать эту сумму, и общая сумма, которая перейдет с подоходного на заработную плату», – сказал г-н Амрин.

Отметим, что это может вызвать некоторое недовольство не столько даже работодателей, сколько их бухгалтеров, поскольку в Казахстане только недавно прошла реформа налоговой отчетности, сократившая число ее форм, теперь же в добавляемой строчке бухгалтерия может угадать попытку бюрократии отыграть назад свои позиции.

Причем основная «морока» у бухгалтеров может возникнуть не со своими штатными сотрудниками, а с так называемыми совместителями – людьми, работающими на двух и более работах: как правило, именно они получают на неосновной работе меньше и подпадают под уменьшение ИПН.

При этом низкооплачиваемые сотрудники, совмещающие работу у нескольких работодателей, будут облагаться по новой методике с десятикратным уменьшением индивидуального подоходного налога во всех местах, где они зарабатывают не более 25 МРП.

«В целях упрощения мы все-таки решили, что у каждого работника заработная плата будет не совокупно считаться, а у каждого работодателя отдельно, то есть если у одного работодателя сотрудник получает меньше 25 МРП, то это применяется, если у следующего работодателя он тоже получает меньше установленного минимума, то там тоже применяется этот механизм», – сказал г-н Амрин.

Одновременно он подчеркнул, что если месячный заработок низкооплачиваемого сотрудника в какой-то период времени по различным причинам (начисление отпускных либо премии) превысит 25 МРП, то ему придется платить «полноценный» налог именно за этот период времени. А в следующем месяце его налог в случае возвращения заработной платы в русле 25 МРП вновь будет исчисляться по минимальной ставке.

«Работник тоже должен осуществлять контроль, сколько перечисляется в пенсионный фонд, сколько взимается подоходного налога, медицинские страхования. В случае обнаружения недоначислений наемный работник всегда может обратиться в инспекцию по труду. И, соответственно, инспекция по труду будет осуществлять контроль», – заметил представитель министерства.

Программные финансы

На реализацию государственной программы инфраструктурного развития «Нурлы жол» в 2018 году предусмотрено 829,7 млрд тенге. По словам министра экономики Тимура Сулейменова, сегодня реализация идет по плану финансирования.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В ходе заседания правительства РК министр национальной экономики РК Тимур Сулейменов сообщил, что из 829 млрд тенге, предусмотренных в этом году, 167 млрд тенге уже освоено. Это составляет порядка 21% от всей суммы финансирования.

По его словам, на строительство и реконструкцию автомобильных дорог в рамках госпрограммы запланировано потратить 367 млрд тенге, из которых 90 млрд уже освоены. Всего в этом году будет отмонтировано 4,2 тыс. км. Также планируется строительство 528 км новых дорог.

«На развитие и модернизацию железнодорожного транспорта в текущем году предусмотрено 90,8 млрд тенге, из которых 39,1 млрд тенге – из республиканского бюджета и более 51 млрд тенге – собственные средства АО «НК «КТЖ». По итогам шести месяцев из предусмотренных средств освоение составляет 33,1 млрд тенге», – добавил Тимур Сулейменов.

Что касается водного транспорта, то, по словам главы МНЭ, в этом году планируется обновление и модернизация 23 судов технического флота. На эти цели из республиканского бюджета выделяется 436,3 млрд тенге. Больше половины этих средств уже освоены. Также в IV квартале нынешнего года планируется заключить договоры на строительство еще 13 судов.

Согласно докладу Тимура Сулейменова, правительство рассчитывает, что реализация госпро-



Республиканский бюджет профинансирует в этом году «Нурлы жол» на 474 млрд тенге. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

граммы «Нурлы жол» к 2020 году приведет к увеличению доходов от транзитных перевозок до \$4 млрд, объема транзитных контейнерных перевозок морским, железнодорожным и автомобильным путем – до 1,2 млн ДФЭ (двенадцатифутовый эквивалент). Также ожидается рост числа транзитных авиапассажиров до 1,6 млн человек и пассажирских региональных воздушных линий – до 170 тыс. человек.

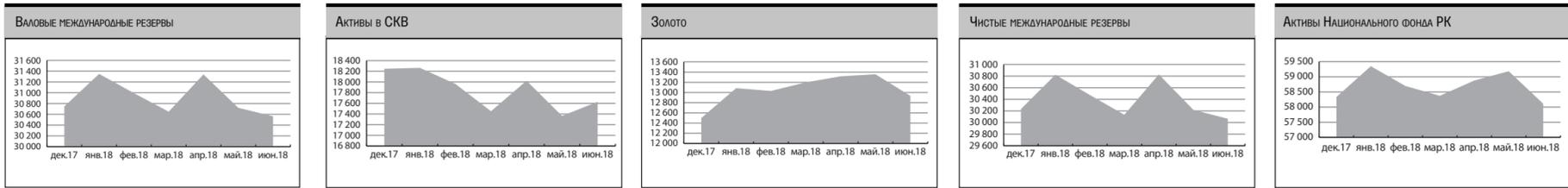
«Для достижения поставленных задач предусмотрены меры, направленные на свободу транзита грузов, создание и модернизацию транспортных коридоров, управление транспортной инфраструктурой, повышение уровня сервиса и устранение административных барьеров», – добавил Тимур Сулейменов.

По данным, которые привел министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек, в нынешнем году в реализации 23 автодорожных проектов задействовано порядка 100 тыс. человек. Основной задачей ведомства на сегодня является внедрение платности автомобильных дорог республиканского значения. Ранее министр сообщил, что в этом году 630 км дорог станут платными, а именно: на трассе

Алматы – Хоргос в конце июля полностью будет внедрена система платности, в сентябре платными станут трассы Астана – Темиртау и Алматы – Капшагай.

И если всего на этот год на реализацию государственной программы «Нурлы жол» выделено 829 млрд тенге, то из республиканского бюджета – 474,6 млрд тенге. Остальные средства получены из местных бюджетов, от частных инвесторов, в том числе и в рамках ГЧП. По словам министра финансов РК Бахыта Султанова, за первую половину нынешнего года освоено 129,1 млрд тенге бюджетных средств, это порядка 96% по плану отчетного периода, то есть с 1 января по 1 июля 2018 года.

Помимо всего прочего, сама программа «Нурлы жол» включает в себя и поддержку предпринимательства и экспортеров. По словам главы Минфина, на 1 июля нынешнего года объем налоговых поступлений от плательщиков, получивших кредитование в рамках госпрограммы в предыдущие годы, составил 23,8 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост составил почти 13%.



Тренды биржевого рынка

KASE сообщила об основных итогах деятельности за первое полугодие 2018 года

Объем торгов на рынке ценных бумаг в первом полугодии 2018 года вырос в 2,3 раза и достиг 1475,3 млрд тенге. Листинг на KASE прошли семь новых эмитентов. По итогам первого полугодия 2018 года объем биржевых торгов составил 64,8 трлн тенге, что ниже показателя сопоставимого периода прошлого года на 23,8 трлн тенге, или 26,9%. Однако позитивную динамику продемонстрировали несколько сегментов рынка.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Рост показали рынок ценных бумаг (в 2,3 раза) и рынок иностранных валют (+24,2%), снижение продемонстрировал рынок денег (-31,4%). На конец июня в торговых списках KASE находились акции 124 наименований, выпущенных 109 эмитентами, в том числе на нелистинговой площадке – акции трех эмитентов.

Лидеры на рынке акций

В течение первого полугодия в официальный список Казахстанской фондовой биржи были включены акции семи компаний: АО «Кристалл Менеджмент», АО «Инвестиционный дом «Fincraft», АО Joint Resources, АО «Организация, осуществляющая инвестиционное управление пенсионными активами «Жетысу», АО Kazakhmys Corper, АО Kaspi.kz и АО «Горно-металлургический концерн «КАЗАХАЛТЫН». В сектор «Нелистинговые ценные бумаги» был допущен один выпуск простых акций АО «Раннилла Казахстан».

Капитализация рынка акций снизилась с начала года на 364,7 млрд тенге, или 2,1%, и достигла 16,8 трлн тенге. Заметное снижение капитализации было зафиксировано в мае, что было связано с исключением простых акций АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (НК КМГ) из официального списка KASE.

По итогам первого полугодия рост Индекса KASE составил 249,3 пункта, или 12%, до 2412,01 пункта. Большинство акций – представитель корзины Индекса KASE в первом полугодии 2018 года продемонстрировали уверенный рост благодаря позитивным финансовым результатам по итогам 2017

Изменение цен акций, входящих в представительский список KASE

Эмитент	Цена, тенге за акцию			Изменение цены	
	на 01.01.2018	на 01.06.2018	на 01.07.2018	в июне	с начала года
АО «Казхателеком»	20 505,0	33 800,0	33 890,0	+0,3%	+65,3%
АО «Банк ЦентрКредит»	197,2	294,3	282,0	-4,2%	+43,0%
АО «Народный банк»	82,6	104,0	102,1	-1,9%	+23,6%
KAZ Minerals PLC	3800,0	4362,1	4000,0	-8,3%	+5,3%
АО «КазТрансОйл»	1337,0	1538,0	1400,0	-9,0%	+4,7%
АО KEGOC	1389,0	1449,0	1450,0	+0,1%	+4,4%
АО «Кселл»	1784,0	1650,0	1600,0	-3,0%	-10,3%

Н. Назарбаев: Нам не нужно столько банков

<< 1

Конкуренция в приоритете

Но если президент Казахстана твердо уверен в своей оценке текущей ситуации в банковской сфере РК, то эксперты, к которым обратился «КЪ» за комментариями, разошлись во мнениях.

«В Казахстане с населением 18,2 млн человек и годовым ВВП около \$160 млрд работают 32 банка, то есть в среднем по одному банку на 570 тыс. человек и на \$5 млрд ВВП. Можно ли говорить о каком-то необходимом «оптимальном числе» банков? Сравним, например, с Россией, в которой во многом схожая структура экономики. Здесь 488 банков при населении порядка 147 млн человек и \$1578 млрд ВВП. То есть примерно один банк на 300 тыс. человек и на \$3,2 млрд ВВП. Казалось бы, число банков по отношению к масштабам экономики и населения в 1,6–1,9 раза выше, чем в Казахстане. Экономика во многом за счет рыночных механизмов определяет спрос на банковские услуги, так же как и на любые другие. Здесь важно не количество само по себе, а качество, надежность и работоспособность банковской

системы, охват ею потребностей в соответствующих услугах», – отмечает ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

К слову, на территории нашего северного соседа уже не первый год наблюдается планомерная зачистка банковского сектора. Так, в 2014 году сокращения количества банков достигло 89, в 2015 году – 101, в 2016 году закрыто уже 110 банков, в 2017-м – 62 банка. За весь период (с 2001 по 2017 год) сокращения количества банков составило 57,2%, или 750 банков. В прошлом году международное рейтинговое агентство Fitch представило прогноз, согласно которому число банков в России должно сократиться с 600 до 300 в течение ближайших четырех лет в результате чистки сектора и усиления консолидации. Согласно оценке Fitch, для обслуживания российской экономики достаточно и 50 кредитных организаций. С точки зрения аналитиков, Центробанк старается таким образом оздоровить банковскую сферу. Но усиление доминирования госбанков может привести к росту зависимости сектора от государства, считают эксперты.

В вопросе работы банковского сектора, как отмечает Марк

Гойхман, нарекация вызывает не столько возникновение новых банков в Казахстане, сколько их слабость, плохое управление и попытки злоупотреблений. «Соответственно, оздоровление системы также лежит не в русле сокращения или увеличения числа банков, а в повышении их надежности, прибыльности сектора», – считает г-н Гойхман. – Чрезмерное уменьшение количества банков так же нежелательно, как и его разрастание сверх необходимого. Малое число банков ведет к монополизации, ухудшению и удорожанию услуг, негативу для их потребителей».

Аналогичной точки зрения придерживается и аналитик социальной сети для инвесторов eToGo в России и СНГ Михаил Машенко, по мнению которого конкуренция в банковской сфере нужна по тем же причинам, что и в любой другой сфере: чем больше компаний, тем больше будет прилагаться усилий для привлечения клиентов и тем лучший сервис получат конечные пользователи. «Благодаря борьбе, организации могут сосредоточиться на какой-либо конкретной отрасли и предоставлять качественный сервис в своей нише: кредитование, мелкие ежедневные переводы,

работа с границей и так далее», – заметил в комментариях «КЪ» Михаил Машенко.

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

«Некоторое время назад в Казахстане было покончено с практикой санации проблемных банков. Национальный банк Казахстана тем самым запустил процесс естественного отбора, который в конечном счете позволил остановить неконтролируемое вымывание денег из государства. С одной стороны, система, в которой будет функционировать несколько денежно-кредитных институтов, может стать довольно эффективным инструментом стабилизации и структуризации всей банковской сферы».

Размещение корпоративных облигаций:

эмитенты и инвесторы

	2016	2017*	6М 2018*
Количество эмитентов:	12	14	6
из них:			
- квазигосударственные компании	7	8	2
- частные нефинансовые компании	5	1	2
- частные финансовые компании	-	5	2

Привлечение, млрд KZT

	2016	2017*	143,3
Привлечение, млрд KZT	424,4	269,5	143,3
из них:			
- квазигосударственные компании	417,5	234,7	126,0
- частные нефинансовые компании	6,9	0,9	5,4
- частные финансовые компании	-	33,9	12,0

*Без учета Программы финансовой поддержки банковского сектора

годе 2018 года достиг 6,6 трлн тенге, что выше аналогичного показателя прошлого года на 24,2%, или 1,3 трлн тенге. Движение курса доллара США в течение года имеет явно прослеживаемый сезонный характер. В первые шесть месяцев года тенге преимущественно укрепляется к доллару США, в июне – в начале сезона отпусков – происходит разворот тренда в сторону ослабления. Однако диапазон движения курса также определяется некоторыми особенностями рассматриваемого периода. Так, тенге достиг максимального значения 383,91 в конце января 2016 года, когда котировки эталонной марки Brent опустились до значений ниже \$30 за баррель.

Денежный рынок

Совокупный объем торгов на рынке денег достиг 56 747,7 млрд тенге, снизившись в сравнении с аналогичным показателем прошлого года на 31,4%, или 25 942,4 млрд тенге.

Композитный индикатор денежного рынка MM_Index к концу июня достиг значения 7,82% годовых, снизившись с начала года на 158 б. п. (биржевых пункта).

Индикатор KazPrime-3M (KZT), который представляет собой показатель стоимости денег при размещении их на депозитах межбанковского рынка среди банков, снизился на 125 б. п., до 10,00% годовых, продолжая находиться на верхней границе базовой ставки (9,0% + 1%).

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

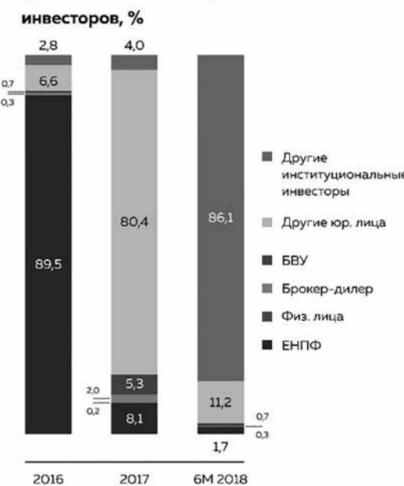
С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

С начала текущего года индикатор TONIA, который представляет собой средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на один рабочий день, снизился на 131 б. п., до 8,02% годовых. В то время как значение индикатора TWINA, который отражает средневзвешенную процентную ставку по сделкам открытия репо сроком на семь рабочих дней, снизилось на 1,54 п. п., до 8,31% годовых.

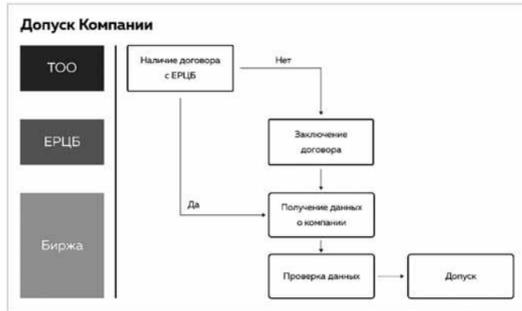
Доли основных категорий инвесторов, %



Запуск площадки KASE Private Market (1/2)

Официальный старт – 15 июня 2018 года

Цель проекта: предоставление субъектам МСБ в организационно-правовой форме ТОО альтернативного источника финансирования без необходимости получения статуса публичной компании



Реализовано совместно с АО «Казына Капитал Менеджмент»

Рынок операций репо

Объем торгов в данном сегменте достиг 37,9 трлн тенге, что выше аналогичного показателя прошлого года на 5,8%, или 2,1 трлн тенге. Среднедневной объем операций в первом полугодии составил 313,1 млрд тенге (+5,8% к аналогичному показателю прошлого года). Объем торгов во втором квартале остался почти на уровне первого с незначительным снижением на 0,3% в сравнении с первым кварталом. В абсолютном выражении снижение составило 49,9 млрд тенге, до 18,9 трлн тенге.

97,7% от общего объема торгов по сделкам открытия репо пришлось на сделки авторепо с ГЦБ. Наиболее популярным инструментом на рынке авторепо с ГЦБ остается операция репо сроком на один день, доля сделок с ним

Рынок валютного свопа

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

в общем объеме торгов на рынке авторепо с ГЦБ составила 88,2%. Всего в первом полугодии 2018 года в сделках на рынке репо принимали участие 48 членов биржи. Более 86% от общего оборота торгов в данном сегменте заняли банки. Доля участия нерезидентов была незначительной и составила 0,2%.

Рынок валютного свопа

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

Объем торгов на рынке валютного свопа снизился на 59,8%, до 18,9 трлн тенге. Среднедневной объем операций составил 155,9 млрд тенге, что ниже аналогичного показателя прошлого года на 59,8%. В инструментальной структуре более 79% от общего объема торгов (15,0 трлн тенге) на рынке валютного свопа пришлось на сделки с двухдневным валютным свопом (USDKZT_0_002).

РЕГИОНЫ

Ноу-хау из Шымкента поедет в США

Разработчики биобатареи, вырабатывающей электроэнергию из рисовых отходов, ищут спонсоров для ее запуска в массовое производство.

Лаура КОПЖАСАРОВА, Шымкент

Речь идет о проекте, презентованном в Шымкенте в начале этого года тогда еще студентом, а ныне выпускником Южно-Казахстанского государственного университета (ЮКГУ) им. М. Ауэзова **Ильясом Муратом**. Суть его изобретения заключается в том, что при расщеплении рисовой шелухи при помощи так называемых базифильных бактерий выделяется химическая энергия, которая затем прямым путем преобразуется в электрическую. Химическая реакция расщепления в 12-цилиндровой биобатарее идет непрерывно в течение шести месяцев, и все это время можно бесперебойно получать электроэнергию.

На момент презентации проекта одна батарея была способна вырабатывать в течение полугода 1,8 кВт электроэнергии. Этого достаточно, к примеру, для работы светодиодных уличных светильников. По расчетам Ильиаса Мурата, на освещение одного уличного фонаря, который ежедневно горит как минимум 9 часов, в течение полугода затрачивается 5400 тенге, а себестоимость батареи составляет 10 тысяч тенге. Таким образом она полностью окупится за год. А в по-



следующем будет давать почти бесплатную электроэнергию, необходимо будет лишь каждые шесть месяцев ее «перезаправлять» – заменить отработанную внутри смесь из рисовой шелухи на новую, что обойдется примерно в тысячу тенге. При этом срок эксплуатации биобатареи составляет 50-60 лет.

«Наша биологическая батарея как минимум в 18 раз дешевле солнечной панели, минимальная цена которой составляет 180 тысяч тенге, причем вложенные в нее затраты

В родном отечестве изобретение молодого ученого никого не заинтересовало

оправдаются лишь спустя долгие годы, – отметил разработчик. – Биобатарея разрабатывалась как раз-таки для максимального снижения затрат расходов на получение света, и на сегодня это самый дешевый из альтернативных источников энергии».

Немаловажен и экологический аспект: «На юге страны ежегодно производится порядка 280 тысяч тонн риса, при этом около 60 тысяч тонн из них составляют отходы. Производители не знают, куда их деть, утилизация рисовой шелухи является большой проблемой. Поскольку она долгое время не гниет, шелуху закапывают или зачастую просто сжигают, а это приносит большой вред окружающей среде. Использование биологической батареи позволит эффективно без вреда экологии избавляться от нежелательных отходов», – сказал Ильяс Мурат.

Так, указанные объемы позволяют «зажечь» 60 миллионов светодиодных ламп. Фактически мусор может стать бесплатным источником получения энергии. Даже если его собственники при запуске промышленного производства батарей будут продавать шелуху, в конечном итоге это все равно будет гораздо дешевле солнечных батарей, заявил инноватор.

«Разработок по применению рисовой шелухи в разных сферах, в том числе для выработки электроэнергии, в мире немало, – проин-

формировал он. – Ради этой цели, к примеру, предлагалось расщеплять шелуху с помощью химических добавок. А в российском Краснодаре шелуху сжигают, полученную в итоге тепловую энергию затем преобразуют в электрическую. Особенность же нашего метода заключается в том, что мы добавляем экологически чистые бактерии, поэтому наша батарея и называется биологической. К тому же отработанный за полгода материал впоследствии можно использовать в качестве удобрения. Таким образом внедрение проекта позволит значительно снизить затраты на электроэнергию и одновременно безопасным способом утилизировать отходы производства риса».

Изобретение уже получило патент и было отмечено разными наградами. В прошлом году Ильяс выиграл грант в конкурсе молодежных социальных проектов в рамках проекта «Развитие молодежного корпуса», реализуемого Министерством образования и науки РК и Международным банком реконструкции и развития. Затем проект биологической батареи на основе рисовой шелухи победил в конкурсе инновационных бизнес-идей среди молодежи ONTUSTIK Start up, организованном Палатой предпринимателей ЮКО в партнерстве с областным управлением молодежной политики, МК «Жас Отан» и ЮКГУ. Кроме того, он прошел в полуфинал республиканских конкурсов – молодежных бизнес-

проектов «Startup «Bolashak»: Менің Арманым», а также TechnoCamp, финал которых впереди.

Между тем сама батарея пока существует только в двух, изготовленных вручную, опытных образцах и демонстрирует свое действие только в лабораторных условиях. Для ее запуска в массовое производство требуется финансовая поддержка и не только. «Наш проект долгосрочный и не менее перспективный, чем солнечные батареи, – поделился своим мнением с «Къ» изобретатель. – Поэтому нам нужен большой исследовательский центр с большими возможностями, наподобие российского Сколково или американской Tesla. Без такой базы вряд ли найдутся спонсоры в Казахстане».

Как он сообщил «Къ», в сентябре шымкентский проект представит в Калифорнии на ежегодном научном симпозиуме 3rd Annual UCHMC (University of California Hematologic Malignancies Consortium) Research Symposium. «На нем встретится много спонсоров, готовых рискнуть и вложить средства в стартап-проекты, – поделился собеседник издания. – Мы надеемся привлечь инвесторов. В какой форме будет выстраиваться партнерство, пока точно не знаю, скорее всего, это создание акционерного общества. В любом случае сотрудничество будет нацелено на дальнейшее продвижение проекта».

Эффект «Өрлеу»

Благодаря реализации пилотного проекта и внедрению АСП нового формата в Туркестанской области снижается уровень безработицы.

Лариса КАН, Шымкент

По данным на 1 июля 2018 года в Туркестанской области адресная социальная помощь (АСП) назначена 24,4 тыс. семей (139,5 тыс. человек) на общую сумму 7,6 млрд тенге, в том числе обусловленная денежная помощь – 127,5 тыс. граждан (91,4%), безусловная денежная помощь – 12 тыс. человек (8,6%), сообщили «Къ» в областном управлении координации занятости и социальных программ. Как уточнили в управлении, из числа трудоспособных получателей обусловленной денежной помощи 19585 человек привлечены к мерам содействия занятости, из которых 16660 человек, или 85,1%, обеспечены постоянной работой, 1561 человек на полученную сумму обусловленной денежной помощи открыли собственное дело. В результате реализации новой социальной политики доля трудоспособных получателей адресной социальной помощи составила 20,3% (25894 чел.), доля населения с доходами ниже прожиточного минимума за 1 квартал 2018 года – 7,6%, в соответствии с новой методикой расчета величины прожиточного минимума.

Всего в 2018 году по Туркестанской области запланировано охватить АСП нового формата более 259 тыс. человек – на 16,4 млрд тенге. Напомним, она была внедрена с 1 января 2018 года, заменив ранее предоставляемые три вида социальных выплат: специальные государственные пособия для многодетных семей, пособия на детей до 18 лет, адресную социальную помощь. АСП в новом формате классифицируется на два вида – безусловную и обусловленную денежную помощь. Безусловная помощь предоставляется тем гражданам, которые действительно нуждаются или оказались в трудной жизненной ситуации, и не могут по объективным причинам (возраст, состояние здоровья, инвалидность и иная социальная уязвимость) выйти из нее. Обусловленная денежная помощь предоставляется семьям, имеющим в своем составе как минимум одного трудоспособного члена, при условии заключения социального контракта и обязательного участия всех трудоспособных членов семьи в мерах содействия занятости.

Подготовка и апробация АСП нового формата шла в рамках пилотного проекта «Өрлеу», разработанного Министерством труда и социальной защиты Республики Казахстан совместно с Всемирным банком. Начиная с 2014 года «Өрлеу» внедряли в Акмолинской, Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях, а с 1 июля 2015 года – во всех регионах республики, в том числе в ЮКО.

«В 2015 году проект «Өрлеу» в пилотном режиме был запущен в четырех регионах области – Арысь, Тюлькубас, Сарыагаш и Толлеби, – проинформировал руководитель управления координации занятости и социальных программ Туркестанской области **Мухит Отаршиев**. – Обусловленная денежная помощь была оказана 139 семьям на 23 млн

тенге, 167 трудоспособных граждан охвачены мерами содействия занятости. В 2016 году проект «Өрлеу» был внедрен во всех регионах области, 1630 семей получили обусловленную денежную помощь на 445 млн тенге, 95,2% трудоспособных граждан были охвачены мерами содействия занятости. В 2017 году 21860 семей на 125,8 тыс. человек получили обусловленную денежную помощь на 9,2 млрд тенге, из трудоспособных 25,9 тыс. участников 24,8 тыс. человек, или 96%, были привлечены к активным мерам содействия занятости».

«Реализация проекта «Өрлеу» доказала свою эффективность в области снижения бедности и безработицы, – подчеркнул глава управления. – Привлеченные к мерам занятости 24,8 тыс. человек полностью обеспечены постоянными рабочими местами. Для обеспечения эффективности единовременной выплаты в области разработаны и доведены до населения 15 типовых мини-бизнес-проектов с расчетами их окупаемости (разведение коз, кроликов, кур мясного и яичного направления, строительство теплиц, производство деревянных, швейных изделий и др.). В результате единовременной выплаты обусловленной денежной помощи 1226 человек открыли собственное дело, зарегистрировавшись в налоговых органах в качестве предпринимателей».

В частности, 487 из них (39,7%) заняты развитием животноводства и растениеводства, 115 человек (9,4%) – производством швейных изделий, 50 человек (4,1%) – производством хлебобулочных изделий, 236 человек (19,2%) – оказанием услуг населению (торговля, парикмахерские, СТО и др.), 103 (8,4%) – обработкой дерева, железа, кожи, 104 (8,5%) – прочими видами деятельности. 12,5 тыс. участников проекта (57,1%) приобрели 16,1 тыс. голов крупного рогатого скота, 4,8 тыс. семей (21,9%) – 35,1 тыс. голов мелкого скота, 789 семей (4,1%) – технику и оборудование, 757 семей (3,5%) – 28,8 тыс. птицы, 1,8 тыс. семей (8,2%) – прочее. В течение года поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 1,8 тыс. голов, мелкого скота – на 2,9 тыс. голов, птицы – на 1,3 тыс. единиц.

В результате среднедушевой совокупный доход получателей обусловленной денежной помощи увеличился в 4,3 раза и составил в среднем 24,5 тыс. тенге. В сравнении с 2016 годом обеспечено снижение количества получателей пассивных видов социальной помощи – адресной социальной помощи – на 24%, пособий на детей до 18 лет – на 7%. По итогам 2017 года уровень безработицы составил 5,3%, уровень бедности – 5%, что на 0,1% ниже 2016 года. По результатам реализации проекта «Өрлеу» область заняла одно из лидирующих мест по республике.

В этом году, как проинформировал Мухит Отаршиев, будет продолжена практика единовременного предоставления обусловленной денежной помощи для развития предпринимательской деятельности в соответствии с разработанными в области 15-ю мини-бизнес-проектами. Кроме того, планируется выделение грантов малообеспеченным гражданам, эффективно использующим выделенные средства адресной социальной помощи.

Яркость имеет значение

Проблема уличного освещения для Семей – одна из самых актуальных и болезненных на сегодняшний день. Практически все центральные улицы города уже много лет погружены во тьму. И причина этого кроется в нерадивом отношении к своим договорным обязательствам подрядной организации, на балансе которой состояла часть городских электрических сетей.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Несколько лет назад подрядная организация, на балансе которой состояли десятки километров сетей уличного освещения в центральной части Семей, перестала обслуживать свое хозяйство. В итоге центральные улицы города погрузились во тьму. Неоднократные попытки местной исполнительной власти выкупить сети в коммунальную собственность не увенчались успехом.

«На балансе ТОО «Шам-С» находится освещение около 30 городских улиц, в основном расположенных в центральной части, – прокомментировал ситуацию руководитель отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семей **Амантай Утельбаев**. – Уже несколько лет прошло с того момента, как это предприятие просто перестало содержать и обслуживать свои сети и уличное освещение. Город несколько раз предлагал предприятию выкупить эти сети в коммунальное хозяйство, но счет был слишком велик. Сейчас же эти сети до такой степени изношены, что городу придется проложить новую линию, чем отремонтировать морально и физически изношенные опоры и кабель».

Впрочем, даже современное освещение, установленное на некоторых улицах города, не удовлетворяет требованиям горожан. Семейчане неоднократно жалава-



Семей оказался не готов к современному освещению. Фото автора

лись на слабую освещенность дорог в разных районах города. Даже там, где уличное освещение имеется, видимость на проезжей части не удовлетворяет требования безопасности. Отсюда высокая аварийность на дорогах в темное время суток и смертность в результате ДТП, в том числе и на нерегулируемых пешеходных переходах.

Для решения этой проблемы был разработан проект по модернизации системы электроснабжения уличного освещения. Уже около трех лет ведется кропотливая работа по разработке проекта. За это время было проведено исследование состояния системы уличного освещения на всех улицах города, а также в поселке Шульбинск.

По словам члена рабочей группы по подготовке реализации проекта по модернизации освещения в ВКО **Ержана Чайжунусова**, первоначально разработкой проекта занимались специалисты отдела ЖКХ Семей. Но когда встал вопрос о возможности финансирования проекта за счет инвестиций Европейского банка реконструкции и развития, банк предложил создать экспертную группу из числа ведущих специалистов в области энер-

гетики международного масштаба. «Группа международных экспертов побывала в Семей уже несколько раз. Именно они помогли нашим специалистам сделать оценку нагрузок на каждую городскую сеть электроснабжения при помощи специального оборудования. Кроме того, порекомендовали исполнителю власти города переключить реле электроснабжения уличного освещения на круглосуточный режим, чтобы экономить средства бюджета по этой статье расходов. Совет оказался дельным, мы теперь не только экономим средства, но и горожане пользуются освещением улиц в течение всей ночи. Тогда как до недавнего времени свет на улицах выключался уже в час ночи», – отметил Ержан Чайжунусов.

Был выделен целый ряд проблем, которые требовали срочного решения. Так, по словам Ержана Чайжунусова, в Семей до сих пор используется достаточно большое количество люминесцентных ламп. Кроме того, в изношенном состоянии находятся и провода.

«Международные эксперты, работавшие с нами рука об руку, подошли к вопросу модерниза-

ции уличного освещения с научной точки зрения. Они учитывали даже такие факторы, как влияние освещения на здоровье и настроение горожан. Опираясь на свои расчеты, они разработали целый ряд рекомендаций, какой объем светопотока необходим на той или иной улице, чтобы решить все поставленные задачи: освещение проезжей части и тротуаров в темное время суток, а также охрана здоровья населения», – поделился Ержан Чайжунусов.

Отметим, что изначально речь шла о модернизации электроснабжения уличного освещения на 136 улицах Семей. Но на сегодняшний день, после тщательного исследования всех городских улиц и улиц поселка Шульбинск, число нуждающихся в модернизации улиц достигло 159. В рамках реализации проекта планируется замена около 7250 устаревших светоточек на светодиодные.

Казалось бы, договор с Европейским банком реконструкции и развития был заключен уже год назад. Но реалии таковы: город оказался не готов к тому, чтобы подать в ЕБРР заявку на кредитование. Выяснилось, что множество участков электросетей города не имеют правоустанавливающих документов и технических паспортов, которые бы указывали все технические параметры не только конкретной электросети, но и каждой ее опоры.

Так что подготовительная работа к реализации проекта продолжается. Из средств местного бюджета было выделено около 13 млн тенге для составления технических паспортов на все имеющиеся на балансе отдела ЖКХ и жилищной инспекции Семей электросети. Эта работа займет несколько месяцев, потому как необходимо провести все конкурсные процедуры, определить подрядчика, который и будет заниматься составлением технических паспортов.

Поэтому начало реализации проекта по замене светоточек в Семей откладывается на неопределенный срок.

Предприниматель Алим Алмурагов планирует построить лимонарий в селе Акжар Хромтауского района за счет гранта, полученного по программе «Дорожная карта бизнеса-2020».

Наталья САЛЬКОВА, Хромтау

Бизнес-проект одобрен, документы подписаны, со дня на день индивидуальный предприниматель ждет получения денег. В июне этого года он подал заявку на участие в конкурсе «Дорожная карта бизнеса-2020». Его инновационный проект по выращиванию в регионе лимонов признали одним из лучших. Впрочем, новизна и оригинальность проекта – главные требования комиссии по присвоению госгрантов. На реализацию своей смелой идеи Алим Алмурагов получил три миллиона тенге. «Цитрусовые в нашем регионе еще никто не выращивал. Когда-то я начинал совещать и зелени. Но нужно развиваться, пробовать что-то новое и необычное. В этом бизнесе конкурентов пока в регионе нет», – говорит предприниматель.

Первый раз в фонд «Даму» индивидуальный предприниматель обратился в 2016 году, тогда же полу-

Цитрусы в степи

чил первый кредит в размере трех миллионов тенге под 6% годовых на строительство тепличного комплекса площадью 200 квадратов. Чуть ранее ангар из поликарбоната с металлическим каркасом он возвел на собственные средства. В двух теплицах бизнесмен выращивает зелень, овощи и петунии. С кредитом предприниматель полностью рассчитался.

«Овощи я сдаю в магазины Хромтау. Проблем со сбытом нет. Думаю, что покупатели всегда отдадут предпочтение местной продукции. Огурцы и помидоры сажаю в основном осенью. С тем расчетом, чтобы реализовать их зимой и окупить затраты. Больше всего первый раз посадил огурцов. Примерно шесть сот кустов. Урожай получился неплохой», – рассказывает бизнесмен.

В планах – сказать больше помидоров и строить тепличный комплекс под цитрусовые. Перед тем как написать бизнес-план, Алим Алмурагов изучил массу литературы. Но проект, говорит предприниматель, это только начало. За лето нужно построить теплицу и привезти саженцы. Вдохновили на реализацию необычной идеи хозяйства по

выращиванию лимонов в Костане и Сарыагаше. Родители Алима, кстати, агрономы по образованию, уже побывали в них, чтобы ознакомиться с необычным опытом. Теперь перенимать его молодой бизнесмен намерен сам. Ранее в качестве эксперимента Алим Алмурагов посадил в своей теплице несколько саженцев лимона. Деревца прижились и дали небольшие плоды. Первые успехи и стали толчком к реализации проекта.

Для начала Алим Алмурагов планирует приобрести 70–80 саженцев. Стоимость каждого 2–3 тысячи тенге. «При благоприятных условиях одно дерево дает за сезон до 25–30 килограммов цитрусовых. Значит, когда деревья начнут приносить плоды, можно будет рассчитывать примерно на полторы тонны урожая. При средней стоимости лимона 500–600 тенге за килограмм, бизнес-идея окупится в течение двух-трех лет», – рассчитывает Алим.

В случае если бизнес-идея начнет приносить реальные плоды, а предприниматель в этом не сомневается, можно будет говорить о

расширении производства и новом сотрудничестве с фондом поддержки предпринимательства. В планах построить теплицы в 500 и 1000 квадратов под овощи и лимоны.

С таким же позитивом к реализации «лимонной» идеи подошли в областном управлении предпринимательства. По словам ее руководителя **Анар Даржановой**, планы выращивать цитрусовые в Актобинской области вполне реальны и жизнеспособны. «Члены комиссии, рассматривавшие представленные проекты, интересовались, какие есть риски при выращивании лимонов, какие заболевания есть у растений, которые могут нанести урон саженцам, какие у проекта сильные и слабые стороны. «Прежде всего, мы рассматриваем жизнеспособность проекта. Автор идеи уверенно отвечал на вопросы, у него есть опыт и он знает, как со всем этим справиться. Климат здесь особого значения не имеет, так как лимонный бизнес выращивается в теплице, главное – создать для этого условия. К тому же нужно учитывать, что это не промышленные масштабы производства. У автора очень проработанный бизнес-проект, учтено буквально всё – и риски, и востребованность на рынке данной продукции», – отметила Анар Даржанова.

Без вины виноватые

Подходят к концу «световые войны» между двумя поставщиками электроэнергии – ТОО «Жезказган-энергосбыт» (далее – ЖЭС) и ТОО «Казэнергоцентр» (далее – КЭЦ). В течение двух лет обе компании выставляли населению счета за электроэнергию. Проигравшими оказались те потребители, которые исправно платили ЖЭС: им придется выплатить в полном объеме задолженность перед КЭЦ за два года, а все, что заплатили в ЖЭС, самостоятельно взыскивать через суд.

Юлия ПУЛИНА, Жезказган

ТОО «ЖЭС» было единственным поставщиком электроэнергии в Жезказганском регионе до 2015 года, до того момента, как на рынок вышло ТОО «КЭЦ». Год обе компании вполне мирно сосуществовали на рынке. Но 1 февраля 2016 года энергопередающая компания, предприняв электрических сетей (ПЭС) ТОО «Казахмыс Дистрибушн» уведомила акимат, что ТОО «Казэнергоцентр» является единственным гарантирующим поставщиком электроэнергии.

До потребителей эта новость дошла только через полтора месяца, причем весьма экстравагантным образом: они получили одновременно две квитанции об оплате – от ЖЭС и КЭЦ. При этом люди успели оплатить электроэнергию за февраль. В КЭЦ им предложили написать заявление в ЖЭС с требованием вернуть уплаченные деньги и далее платить по квитанции КЭЦ, заключив с ними индивидуальный договор. Часть потребителей ушла в КЭЦ. Договор с ЖЭС они не расторгли, как положено, а просто подписывали договор с КЭЦ, прикладывая к нему копии квитанций, оплаченных в ЖЭС, и продолжали платить уже новой компании. Но большинство потребителей решило остаться с ЖЭС, игнорируя квитанции от другого, неизвестного для них поставщика.

КЭЦ начал предупреждать потребителей, что будет отключать электроэнергию и подавать в суд за неуплату. В свою очередь исполнительный директор ТОО «ЖЭС» Константин Рудницкий дал пресс-конференцию, где сообщил, что возникшие слухи о банкротстве его компании сильно преувеличены. Он объяснил, что у ЖЭС просто возникли проблемы с местной энергопередающей компанией – ПЭС, которая в конце 2015 года под различными



Жители Жезказганского района, исправно платившие за электроэнергию, в одночасье стали злостными должниками. Фото автора

предлогами начала отказывать ему в заключении договора на передачу электроэнергии на 2016 год. Также Константин Рудницкий заявил, что на 1 апреля 2016 года из 28 937 бытовых потребителей города Жезказгана абонентами ЖЭС являются 27 721 потребитель, т. е. у ТОО «Жезказган-энергосбыт» находится 95,7% от числа всех потребителей. Желая уйти на обслуживание КЭЦ он рекомендовал действовать согласно Гражданскому кодексу РК. Для потребителей ясности в вопрос, кому платить, пресс-конференция не внесла, и часть из них вообще перестала платить кому-либо, ожидая, что власти, прокуратура и компании-поставщики наконец-то разберутся и решат – кто же из них поставит электричество населению и кто вправе принимать платежи.

Власть невиноватая

Два года, с июня 2016-го по июнь 2018-го, обе компании азартно «перетягивали одеяло», обвиняя друг друга в обмане населения, оперируя документами, подтверждающими, что именно они являются гарантирующими поставщиками электроэнергии в городе. Заявляли, что сейчас идут судебные разбирательства и вот-вот станет известно, на чьей стороне правда. Акимат и прокуратура на обращения жителей отвечали, что обе компании работают легально и потребитель сам вправе выбирать поставщика электроэнергии. А в это время у населения росли долги по квитанциям. Выбрав одну из компаний, они становились должниками у другой.

В начале июля этого года ТОО «Жезказган-энергосбыт» объявило, что 1 сентября 2018 года уходит из региона. Причина: действующий тариф нерентабельный, а анти-монополющики не дали добро на его повышение. 10 июля свое веское слово сказал и акимат – аким Жез-

казгана Кайрат Бегимов на пресс-конференции озвучил позицию властей по сложившейся ситуации: «К нам поступило обращение ТОО «Жезказган-энергосбыт» о том, что 1 сентября они прекращают свою работу в Жезказганском регионе, в частности, в Жезказгане и Сатпаеве. Вопрос о деятельности этой организации рассматривался и в областном акимате. По данным КЕГОС, казахстанской компании по управлению электрическими сетями, электроэнергию ЖЭС у поставщика не приобретал, а население продавал «воздух», поэтому сегодня они уходят с рынка. В данный момент в отношении ЖЭС ведутся следственные мероприятия. Населению, всем формам собственности необходимо работать с гарантирующим поставщиком, то есть КЭЦ. Как аким города, считаю, что жителями работа должна вестись в правовом поле, свет отключать нельзя. Но с момента заключения договора оплата должна производиться однозначно. Потребителям рекомендую нанять адвоката или обратиться инициативной группой в общество защиты прав потребителей и самим отсудить (у ЖЭС – «Кь») свои деньги».

В свою очередь представители КЭЦ заявили, что потребители Жеказгана и Сатпаева в общей сложности должны компании за электроэнергию более 1 млрд тенге, и эти деньги надо вернуть.

Пресс-конференцию закончили сотрудники акимата, сообщив журналистам, что они свободны – с потребителями аким будет общаться без прессы. По словам одного из присутствовавших на встрече потребителей, ответ на главный вопрос – почему два года власти прожидения курсов обучения основам бизнеса, предоставить на рассмотрение консультантам бизнес-план. К слову, центр занятости может помочь составить бизнес-план и направить на курсы начинающих бизнесменов.

Микрокредит выдается начинающим бизнесменам, чья предпринимательская деятельность не превышает трех лет. Предпочтение отдается фермерским и крестьянским хозяйствам, на организацию или расширение собственного дела. В 2018 году четыре начинающих предпринимателя получили микрокредиты на развитие собственного бизнеса – общая сумма выданных займов 55 млн 500 тыс. тенге.

Как объяснил консультант центра занятости Жезказгана Нурлыжан Гайниден, с лицами или семьями, претендующими на АСП, проводится собеседование и консультация. С заявителями заключается социальный контракт и составляется индивидуальный план мероприятий, содействующих выходу малообеспеченной семьи из трудной жизненной ситуации.

Социальный контракт обязует центр занятости оказывать консультационные услуги заявителю, сопровождать семью в период реализации контракта, помогать в оформлении необходимых документов; в поиске работы и переобучении; содействовать выходу семьи на самообеспечение, делать ежемесячный мониторинг выполнения участником или членами его семьи обязательств контракта.

Заявитель, в свою очередь, обязуется неукоснительно исполнять все пункты социального контракта и проводить мероприятия по индивидуальному плану. Неиспользованные или использованные не по целевому назначению денежные средства, а также средства, полученные неправомерно, в том числе в случае выявления предоставления недостоверных сведений, должны быть полностью возмещены.

Перспективы месторождения Дюсембай

ТОО «Корпорация Казахстаныс» совместно с АО «Казгеология» проводят разведку полиметаллических руд на участке Дюсембай в Карагандинской области. Площадь участка составляет 321,4 кв. км. Общий объем инвестиций – 1,5 млрд тенге. Финансирует геологоразведочные работы компания «Казахмыс». В рамках проекта создано совместное предприятие ТОО «Дюсембай ПРОЕКТ».

Юлия УНЖАКОВА, Караганда

На запрос «Кь» о перспективах СП пресс-служба компании «Казахмыс» сообщила, что предварительные запасы месторождения Дюсембай подсчитаны для открытой разработки до максимальной глубины 300 метров в объеме: 71 млн тонн руды, 1328,14 тыс. тонн цинка при среднем содержании 1,86%, 904,65 тыс. тонн свинца при среднем содержании 1,12%. Предварительные запасы для подземной отработки составляют 7,1 млн тонн руды, 119,4 тыс. тонн цинка при среднем содержании 1,49%, 60,1 тыс. тонн свинца при содержании 0,69%.

По информации пресс-службы компании, на Жезказганской площадке «Казахмыс» дислоцируется Сатпаевская обогатительная фабрика №3, на которой еще в прошлом веке были проведены технологические исследования обогатимости свинцово-цинковой руды месторождения Дюсембай, результаты которых показали возможность ее переработки. В 2013 году Сатпаевская ОФ была остановлена. «Причиной явилось запланированное изменение объ-



По окончании геологоразведочных работ будет произведена точная оценка запасов месторождения

емов добычи руды Жезказганского месторождения, при котором весь объем руды подлежал переработке на мощностях Жезказганских ОФ №№1, 2, а вовлечение дополнительного объема забалансовой руды для переработки на Сатпаевской ОФ являлось экономически нецелесообразным», – подчеркнули в пресс-службе ТОО «Корпорация Казахстаныс».

При этом было отмечено, что возобновление работы Сатпаевской ОФ на данном этапе пока не рассматривается, так как в настоящий момент пробы руды месторождения Дюсембай отправлены в научно-исследовательскую организацию для изучения технологических свойств. «Только после получения от этой организации в 2019 году отчета с рекомендуемой технологией обогащения будут приниматься решения по возобновлению работы Сатпаевской ОФ, модерни-

зации оборудования и созданию рабочих мест», – сообщили в пресс-службе.

По данным на 13 июля 2018 года, на Лондонской бирже цветных металлов (LME) тонна цинка продавалась за \$2605 (13 июня 2018 года – \$3227 за тонну). Средняя стоимость тонны цинка за последние три месяца составила \$3058,50, минимальная – \$2843,50, максимальная – \$3196. Самые высокие показатели стоимости цинка за год (с июня 2017 года по июнь 2018 года) наблюдались в феврале и марте 2018 года и превышали отметку в \$3600 за тонну.

Свинец, по данным на 13 июля 2018 года, предлагают по \$2161 за тонну (13 июня 2018 года – \$2459 за тонну). Средняя стоимость за последние три месяца составила \$2451,43, минимальная – \$2399, максимальная – \$2551.

Роща преткновенения

Жители Караганды встревожены предстоящей вырубкой леса ради строительства автомобильной дороги. В рамках реконструкции коридора Центр – Юг «Астана – Караганда – Балхаш – Алматы» местными властями было решено отдать 13 гектар березовой роши под будущую трассу республиканского значения.

Самал АХМЕТОВА, Караганда

О новости, вызвавшей возмущение, горожане узнали из проекта постановления «О переводе отдельных участков земель лесного фонда в земли другой категории», опубликованного на портале электронного правительства. Согласно документу, более 13 гектар, два из которых покрыты лесом, собираются отнести к категории промышленных земель. Судя по постановлению, республиканская трасса будет проложена в рамках программы «Нуры жол».

Карагандинские активисты заняли тревогу и стали выкладывать в социальных сетях посты о предстоящей вырубке березовой роши, которая многие годы служила местом отдыха горожан. Беспокойство вызвал еще и тот факт, что лесной массив, где, к слову, растут не только березы, но и клены, сосны, вязы, находится между Карагандой и Темиртау – двумя самыми загрязненными городами региона, экологическая обстановка в котором и без того считается одной из самых неблагоприятных в республике.

Карагандинцы недоумевают, почему дорогу было решено прокладывать именно по центру лесного массива, а не вдоль него. Возмущения горожан вылились в общественный резонанс. В поддержку местных активистов выступили экологи, которые отметили, что строительство трассы не было вынесено на публичные слушания.

«Мы выступаем против того, чтобы вырубали рошу. Думаю, что целесообразней магистраль было бы строить на 100 метров в сторону от зеленых насаждений. Более того, никто не советовал с населением, не были проведены общественные слушания. Именно поэтому все узнали о республиканской трассе буквально накануне ее строительства», – говорит директор общественного объединения «Карагандинский областной экологический музей» Дмитрий Калмыков.

Однако в АО «НК «КазАвтоЖол», которое занимается строительством магистралей, считают, что обойти рошу не получится.

«Много раз изучали такую возможность, но отодвинуть дорогу в сторону невозможно. Дело в том, что два участка дороги попадают в лесной массив площадью 13,6 гектар. Это общая площадь, на которой будут вестись дорожно-строительные работы. Из них лесом покрыты



В качестве компенсации за предстоящую вырубку компания обязуется высадить более 5 тыс. саженцев

всего лишь два гектара. Вырубке подлежит часть, где будет стыковка дороги. Это 38 кубометров, где высажено около 140 деревьев», – отмечает заместитель руководителя Карагандинского филиала АО «НК «КазАвтоЖол» Игорь Гафтон.

Г-н Гафтон также сообщил, что проектирование шло с 2014 года и завершено в 2015–2016 годах. Проекты рассматривались на технических и научно-технических советах. Была также создана комиссия, работающая на постоянной основе.

Кроме того, он утверждает, что в Караганде проводились публичные слушания, и в доказательство своих слов предоставляет копии протоколов слушаний 2015, 2016 и 2017 годов. Также заместитель руководителя Карагандинского филиала АО «НК «КазАвтоЖол» пообещал компенсировать вырубку в более чем 10-кратном размере. Так, планируется пустить под топор 140 деревьев, а в качестве компенсации компания обязуется высадить 1400 саженцев, полученных по закону, и еще 4 тыс. саженцев сверх того. На эти цели

в смете строительства заложено 6 млн 314 тыс. 592 тенге.

В Карагандинском хозяйстве по охране лесов и животного мира сообщают, что пока деревья никто не трогал. Однако в случае принятия постановления правительства потери от изъятия лесных угодий будут возмещены в бюджет, а строительство начнется только после пересадки деревьев, которые можно будет перенести, отмечает директор хозяйства Максат Муханов.

В пояснительной записке к проекту постановления о передаче земель в Пришахтинске уточняется, что его принятие «не повлечет отрицательных социально-экономических и правовых последствий». Тем временем строительство магистрали подрядчик намерен начать примерно через месяц. Как пообещал Игорь Гафтон, перед его началом пройдет еще одна встреча с активистами города, во время которой будут представлены карты-схемы альтернативных вариантов строительства дороги.

Было бы желание – государство поможет

По данным ГУ «Отдел занятости и социальных программ города Жезказгана» в 2018 году на выплату адресной социальной помощи (АСП) предусмотрено 48,1 млн тенге, в том числе 40,5 млн тенге за счет республиканского бюджета. С начала года за назначением АСП обратилось 96 семей – с января по май 2018 года обусловленную денежную помощь получили 47 семей (4 741 729 тенге), безусловную денежную помощь – 49 семей (3 099 746 тенге), общая сумма выплаченной соцпомощи составила 7 841 475 тенге.

Юлия ПУЛИНА, Жезказган

С 1 января 2018 года в Казахстане введена и действует адресная социальная помощь нового формата, основной задачей которой являются повышение уровня жизни населения и сокращение количества граждан, находящихся за чертой бедности. Данный формат объединил следующие пособия и социальные выплаты: госпособие многодетным семьям; госпособие на детей до 18 лет; государственная адресная социальная помощь (АСП). Право на получение АСП имеют семьи со среднедушевым доходом, не превышающим 50% от прожиточного минимума.

В каждом регионе свой установленный прожиточный минимум, в Жезказгане он составляет сегодня 24 844 тенге, пояснили в центре занятости. На денежную помощь в рамках АСП могут претендовать семьи, среднедушевой доход которых составляет менее 12 422 тенге на каждого члена семьи, вне зависимости от его возраста и трудоспособности. Размер АСП каждой семье назначается индивидуально. В рамках программы оказываются безусловная или обусловленная денежная помощь.

На безусловную денежную помощь (действует в течение трех месяцев) могут претендовать семьи, члены которых по разным при-

чинам не могут выйти на работу – это матери/отцы-одиночки, воспитывающие детей дошкольного возраста; инвалиды I или II групп; лица, имеющие тяжелое заболевание, без постановки на учет по инвалидности; лица, ухаживающие за престарелым членом семьи, нуждающимся в постороннем уходе.

В 2017 году в Жезказгане в ходе реализации пилотного проекта «Орлеу» назначена и выплачена денежная помощь девяти семьям (39 человек) на сумму 2040,0 тыс. тенге. С начала текущего года АСП получили уже 96 семей.

Обусловленная денежная помощь (действует в течение шести месяцев) назначается малообеспеченным семьям, в которых есть хотя бы один трудоспособный член семьи. Главное условие для получения этого вида помощи – предпринимать активные действия по выходу из сложной финансовой ситуации. То есть искать работу через центр занятости, записаться на курсы по переквалификации или обучению профессии и т. д.

Как сообщили в центре занятости Жезказгана, сегодня соискателям предлагается более 130 вакансий на 33 предприятиях города. Самыми актуальными сферами с имеющимися вакансиями являются здравоохранение, образование, предпринимательство. За пять месяцев текущего года трудоустроено 28 обратившихся, на общественные работы направлено – 16, социальные рабочие места получили три человека.

Кроме того, малообеспеченные семьи могут получить заем от центра занятости – единовременную обусловленную денежную помощь (за три месяца) на организацию индивидуальной предпринимательской деятельности, например на открытие небольшой торговой точки или развитие личного подсобного хозяйства. Но, как сообщили в центре занятости, такое решение не пользуется особой популярностью у обратившихся за помощью. Причины отказа – заявители считают сумму трехмесячного пособия недостаточной.

В рамках программы поддержки малого и среднего бизнеса начинающий неработающий предприниматель через центр занятости



Сделайте свой выбор! Поступайте в Казахский медицинский университет непрерывного образования!

КазМУНО – это 55-летняя история подготовки кадров для здравоохранения РК и бывшего СССР, 96 клиникских баз, наиболее широкий спектр специальностей. У нас есть совместные образовательные программы с зарубежными вузами с возможностью прохождения стажировки за границей.

Полный непрерывный образовательный цикл: бакалавриат – интернатура – резидентура, магистратура – докторантура.

Собственное общежитие, гибкая система оплаты. Идет набор в бакалавриат по специальностям: общая медицина, стоматология, сестринское дело; общественное здравоохранение.

Также принимаем на обучение в интернатуру, магистратуру и докторантуру.

Форма обучения: очная или очная с дистанционным компонентом. Языки обучения: казахский, русский, английский.

Условия обучения: по государственному образовательному заказу и на платной основе.

Подробнее на сайте: www.kazmuno.kz

Приемная: +7 (727) 346 84 48

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Скала» в «Небоскребе»



Ройсон Маршалл Тербер, снявший некоторое время назад довольно популярную комедию «Мы – Миллеры», решил попробовать себя и в другом жанре. В результате на экраны вышел боевик «Небоскреб» с Дуэйном «Скалой» Джонсоном в главной роли.

Елена ШТРИТЕР

Отставной агент ФБР Уилл Соуер (Дуэйн Джонсон) ныне подрабатывает экспертом по безопасности. И вот однажды его приглашают для проверки этой самой безопасности в «Жемчужину» – самый высокий и высокотехнологичный небоскреб в мире (при этом тот факт, что для столь важной миссии пригласили руководителя и единственного сотрудника маленькой фирмочки, офис которой находится в гараже, похоже, никого не удивляет). Разумеется, вместе с ним едут жена (Нив Кэмпбелл) и двое детей (Ной Коттрелл и МакКенна Робертс). Они станут первыми поселенцами жилой части 240-этажной башни.

Владелец и автор «Жемчужины» – азиатский бизнесмен Чжао (Чин Хань). Создавая ее, он, кажется, предусмотрел все (здание абсолютно автономно и под завязку напичкано всевозможными системами безопасности), кроме пресловутого человеческого фактора. А именно: у некоей преступной группировки к господину Чжао есть пара очень серьезных вопросов, ради решения которых они готовы на все. Поэтому на «Жемчужину» обрушится настоящая огненная катастрофа. Разумеется, все системы безопасности преступники благополучно отключат. И вот тоже вроде бы ушли все, что возможно. Но, как и господин Чжао, прогорели на том же человеческом факторе – семья господина Соуера оказалась в центре событий. Посему фобээрочу в отставке пришлось тряхнуть старинной: вспомнить все навыки, вооружиться подручными средствами и навалить плохим парням по полной программе.

Ничего не напоминает? Например, похождения «Крепкого орешка» Джона МакКейна в «Накатами Плаза»? Да практически один в один. С той только разницей, что Дуэйн Джонсон гораздо

тяжеловеснее харизматичного Брюса Уиллиса с его фирменными шуточками. Посему и «Небоскреб» получился более неповоротливым, чем «Крепкий орешек». Вот именно этой легкости ему и не хватило. Да, у «Небоскреба» роскошнейшая картинка, да и Дуэйн Джонсон смотрится более чем неплохо, но влюбиться в этот фильм так же, как и в «Крепкий орешек», вряд ли получится.

Впрочем, давайте по порядку. Как и любой олдскульный боевик, «Небоскреб» далеко не всегда дружит (по закону жанра и не обязан дружить) с логикой, здравым смыслом и законами физики. Ну,



к примеру, герой за считанные минуты взбирается на подъемный кран на высоту 96-го этажа. Не на лифте и даже не по лестнице, а натурально по крану. И это с искусственной ногой и сильно порезанной рукой. Про прыжок с крана на небоскреб дотошные физики даже сделали математические расчеты. Вот их заключение: «Скала» должен прыгнуть с платформы со скоростью 12,7 метров в секунду. Это примерно 45 км/ч. Для сравнения, рекорд по бегу Усэйна Болта – 43,5 км/ч. И ведь прыгает. После вышеупомянутого подъема на кран, да еще под обстрелом.

Ну да ладно, не будем о физике. Гораздо больше напрягает отсутствие внятного бэкграунда у всех персонажей, кроме персонажа Джонсона. Понятно, что основная часть действия на нем и за ним, порой смотришь, затаив дыхание, но...

Большинство хороших фильмов строится не на одном звездном актере, а хотя бы на двух. К при-

меру, хотелось бы более яркого антагониста, что ли. Да и жена героя с детьми не вызывают особых эмоций.

Еще одна проблема боевика в том, что повествование просто перенасыщено клише, а потому предсказуемо. Грубо говоря, с самого начала понятно, что «убийца дворечки», хороший парень надерет... все, что можно, плохим парням, а закончится все хэппи-эндом. Если добавить конкретики, то как только герой подходит к башенному крану, ты четко понимаешь, что будет дальше. И если в «Крепком орешке» все это раз-

бавлялось отличным юмором, то в «Небоскребе», увы...

С другой стороны, говорить о тотальном разочаровании и зря потраченном времени тоже не приходится. У фильма есть неоспоримый плюс в виде шикарной операторской работы и отличных спецэффектов (при бюджете в \$125 млн это, впрочем, удивительно). На большом экране, да если еще и в формате IMAX «Небоскреб» очень хорош. Тут тебе и пылающий небоскреб, внутри которого горит... лес, и прыжки над пропастью, и перестрелка в видеозеркальном лабиринте, и бабские – пардон! – дамские разборки (какой же олдскульный боевик без женской драки!).

Да и Дуэйн Джонсон – идеальный человек для лент такого типа, способный не только привлечь внимание, но и удерживать его долгое время. Несмотря ни на что. Ему для этого явно хватит одной харизмы. Ну и скотча, конечно.

– Значит ли это то, что в классике больше ограничений?
– Определенно. Если рассматривать современный танец, то темы либретто зачастую выбираются абстрактные, где хореограф по-своему и максимально свободно раскрывает зародившуюся у него идею. В модерне больше свободы еще и потому, что, например, здесь не всегда есть конкретные партии. Можно найти разные подтексты, подходы, и каждый по-своему это выражает – мне тоже близок этот принцип.

В данном случае у нас сюжетный балет с имеющимся либретто и музыкой – это основа. Хореография должна «встраиваться» под этот сюжет с множеством персонажей.

– Чем отличается ваш хореографический язык от других?
– Я работаю в западном стиле (модерн), хотя изначально классическая балерина. Позже стала развиваться в направлении хореографа, и все мои постановки были сделаны на классических артистов. Ставила спектакли в ведущих театрах России, в Швеции, в Голландии. Западные артисты и артисты постсоветского пространства отличаются, но и с теми, и с другими мне очень нравится работать. На западе труппы много танцуют в ультрасовременном стиле, даже в классических театрах. Вообще, хочется заметить, что у классического артиста есть то, чего нет у артиста, который владеет только техникой

Необходима единая стратегия продвижения Алматы

О том, что необходимо сделать для успешного продвижения города Алматы как туристического направления, для туристов из каких стран Алматы наиболее интересен, мы поговорили с директором отдела продаж и маркетинга The Ritz-Carlton, Almaty Катей Совой.

Анна ЭМИХ

– Катя, насколько я знаю, The Ritz-Carlton, Almaty, участвуя в туристических выставках, продвигает не только и не столько сам отель, сколько именно туристическое направление. Зачем это вам?

– Разумеется, мы представляем в первую очередь бренд The Ritz-Carlton в Алматы, однако только отель туристам не интересен. Нельзя продавать сам отель. Никто не путешествует для того, чтобы жить только в отеле. Люди путешествуют, чтобы получить какой-то опыт, впечатления от страны, направления, города. И эти впечатления формируются не в гостинице. При этом для определенного процента людей гостиница играет существенную роль. На мой взгляд, наличие в Алматы The Ritz-Carlton добавляет городу привлекательности как туристическому направлению, потому что определенный сегмент туристов просто не поехал бы сюда, если бы в Алматы не был представлен The Ritz-Carlton. Но в большинстве случаев люди все-таки сначала выбирают направление и только потом начинают рассматривать отели.

– Какие проекты или инициативы реализовывает The Ritz-Carlton, Almaty для популяризации Алматы?

– Мы участвуем в туристических выставках, организуем различные road show. Кроме того, мы время от времени иницируем в Алматы пресс-туры, проводим fam trip для представителей туристических агентств. Ведь как происходит продвижение страны на туристическом рынке: сначала едешь ты и рассказываешь обо всех преимуществах направления. Потом приглашаешь заинтересованных лиц к себе, чтобы они своими глазами увидели все то, о чем мы рассказывали.

Мы бы хотели в этом плане сотрудничать со всеми игроками рынка. Потому что я уверена, что только благодаря совместным действиям с другими отелями, принимающими туристов, DMC, работа в этом направлении получила бы большую отдачу. Разумеется, мы ведем разговоры на эту тему, но пока они не вылились ни в какие совместные действия, а направление будет успешно развиваться, только если все заинтересованные стороны будут проявлять какую-то активность.

– Если говорить о выработке единой стратегии и координации действий, это, скорее, прерогатива государства. Как вы оцениваете усилия городских властей и бизнеса в целом в продвижении странового бренда?

– Разумеется, развитие региона как туристического направления должно происходить под эгидой государства. Государство должно вдохновлять игроков, давать им возможности объединяться и участвовать в продвижении. Именно у государства больше возможностей это сделать. Сейчас есть определенный прогресс. В последнее время



появились организации, которые пытаются объединить игроков рынка и выработать единую стратегию продвижения Алматы. Здесь все зависит от того, как подавать город. Нужна очень четкая продуманная легенда. Единая. С чего все началось, кто тут жил, как и так далее. Сюда можно вписать и историю, и архитектуру, да что угодно. Но должна быть единая идентификация города.

– А что интересует ваших туристов? К слову, какие регионы попали в сферу ваших интересов и почему?

– Прежде всего, чтобы говорить об Алматы как о туристическом направлении, мы, конечно же, проанализировали, кому этот продукт будет интересен, и далее направляем свои усилия на эти отобранные рынки. Людям, живущим на просторах Грузии или Азербайджана, если мы говорим о СНГ, природные красоты Алматы, возможно, не будут так интересны. А вот туристам из таких регионов, как, к примеру, Арабские Эмираты, где нет таких природных условий, это может быть интересно. Поэтому мы для себя определили рынки, которые мы развиваем, а именно: Индия, Ближний Восток, Азиатско-Тихоокеанский регион и, конечно, СНГ, в том числе Россия, Кыргызстан, Узбекистан.

– Уже есть какие-то достижения?

– Конечно. Если говорить о достижении, то развитие индийского рынка в том объеме и качестве, в котором он сейчас существует в Алматы, это во многом заслуга и нашего отеля. К слову, мнение о том, что индийский рынок – это дешевый рынок, очень ошибочно. На самом деле это достаточно серьезный сегмент. И именно индийский рынок имеет наибольший потенциал. Это, во-первых, очень короткий перелет, а во-вторых, в Алматы есть то, что может быть интересно индийским туристам. Это хорошие отели, хорошие рестораны, ночная жизнь, шопинг. Их не очень интересует история города, но они в восторге от Шымбулака, Большого алматинского озера, поездов на снегоходах и квадроциклах, рафтинга и так далее. Аmericаnca лет 60-ти это не интересует, потому что все то же самое есть и в США.

В Индии существует не более 50 крупных туристических агентств. Остальные – это уже субагенты. И если удастся заинтересовать именно эти 50 агентств, это даст значительное больше, чем все выставки и road show. Потому что именно туроператоры в конечном счете принимают решение, будут ли они у себя продавать это направление. Так что, еще раз повторюсь, наши представители рассказывают о преимуществах направления там, а потом мы все показываем пред-

ры оказываются намного сильнее тех, когда человек «теряет себя». У всех разные ощущения времени.

– В чем особенность хореографии этого балета?

– Для исполнения этого балета не нужна никакая-то определенная подготовка. Большинство танцев в мире имеют в основе классическую технику. Но, тем не менее, мы не хотим делать одно и то же. Пытаемся быть не «в равновесии»: использовать движения с большим объемом, своего рода размахистые. Мне необходимо переключить сознание артистов, настроить их на то, что физически все возможно сделать с классической техникой.

– Балет имеет философскую основу, в нем вы размышляете о времени, а что лично для вас время?

– Чем старше ты становишься, чем больше опыта и воспоминаний накапливаешь, тем время более осознанно и ценно. В последний год обучения в школе или университете нельзя дождаться, когда же все закончится. Сейчас год проносится так быстро. Я ценю каждый прожитый день, работу, которую я провожу в родном театре и за рубежом, путешествия, встречи с разными артистами. Ведь у нас есть всего лишь одна жизнь...

– Этот балет сейчас ставится специально для труппы «Астана Опера», планируете ли вы перенести его на другие труппы после казахстанской премьеры?

ставителям туроператоров здесь. В итоге в течение пяти лет (за время существования отеля и нашей работы в этом направлении) количество индийских туристов нашего сегмента значительно выросло.

– Давайте немного поговорим о таком модном сейчас направлении, как бизнес-туризм...

– Знаете, я не совсем соглашусь с такой классификацией, как «деловой туризм». Ты или турист или приехал работать. Сколько бы я ни ездила в командировки, редко выдается время и возможность осмотреть достопримечательности. Если люди приезжают на переговоры в наш город на два дня, они потом не остаются еще на три. Поэтому это сложно назвать туризмом. Такой человек не придет сюда, если его не привлечет дело. Но мы с вами сейчас говорим именно о тех туристах, которые выбирают Казахстан как интересное им туристическое направление.

– Если говорить о сезонах, то зимой туристов в Алматы привлекают горнолыжные курорты, а что им интересно в остальные сезоны?

– Горные лыжи – это очень специфический отдых, и в ту или иную страну для этого едут специально. Если говорить об индийских туристах, то их как раз-таки привлекает теплое время года. У них, в конце концов, нет теплой одежды. Так же, как и у туристов из Азиатско-Тихоокеанского региона. Кроме того, они в принципе к ним относятся настороженно. Для них это что-то неприемлемое. Горные лыжи – это очень специфический отдых, особенно для людей, которые не знают, что такое снег. Чтобы изменить этот стереотип, нужно время.

– Катя, расскажите немного о дальнейших планах The Ritz-Carlton, Almaty. На чем будет сделан акцент?

– Нам приглашают туристы из Гонконга, континентального Китая, Ближнего Востока. Фокус будет именно на них. Например, туристам из Гонконга не нужны визы. Это огромный плюс. Кроме того, они очень любят гольф – и это именно то, что Алматы может предложить. Большой потенциал есть у российского рынка. Опять же, прямые перелеты и поездки по странам бывшего СССР сейчас в моде. Да и языкового барьера нет. Другое дело, что этот рынок очень изобалованный. Чтобы поток туристов из России увеличился, наша первоочередная задача – попасть в каталоги всех туроператоров. Для этого они должны понимать, что направление для них выгодно в финансовом плане. Соответственно, они должны посетить это направление и найти здесь надежных партнеров.

– Все зависит от предложений руководства других театров. Для начала мы должны на достойном уровне представить премьеру. В целом же балет принадлежит труппе «Астана Опера». Конечно, мне бы хотелось, чтобы у этого спектакля была большая география. Казахстанские артисты уже проделали прекрасную работу, я доволен их исполнением, хочу заметить, что именно от их мастерства зависит дальнейший интерес к этому балету в мире.

– Костюмы и декорации тоже создавались специально для этого балета?

– Да, конечно. Из декораций, которые привлекут внимание, будут большие песочные часы. Я очень надеюсь, что получится сделать так, чтобы они были полны песка в начале спектакля и пусты в конце. Также сцена украсит несколько перевернутых падающих деревьев, олицетворяющих собой природу.

– Насколько вам важна музыка, чтобы выразить всю философию вашего балета?

– Для меня очень важна музыка. Иногда у вас есть идея, и вы ищете подходящую музыку, иногда есть музыка, которая вам нравится, вы создаете идею, помня и думая об этой музыке. В данном случае у меня изначально были идеи, я искал к ним фортепианную музыку. Предпочитаю органичные мелодии, не стараюсь сделать вызов обществу, используя «сумасшедшую музыку», меня больше вдохновляет что-то очень приятное, гармоничное.

Вечер современной хореографии

Под занавес сезона театр «Астана Опера» решил удивить публику необычными эксклюзивными балетами – *How long is Now* («Сколько длится Сейчас») и *Sounds of Time* («Звуки времени»). В чем их особенность, рассказали знаменитые хореографы Ксения Зверева (Россия) и Раймондо Ребек (Германия).

Екатерина РОМАНОВА

– Ксения, давно ли вы задумывали поставить такой балет, как *Sounds of Time*?

– Безусловно, идеи были. Я рада, что мне предложили их реализовать здесь, в «Астана Опера». Мы работаем над сюжетным балетом на национальную тему с отечественным композитором Актоты Раймукуловой. Сюжет спектакля основывается на мотивах либретто «Воздушное кочевье» казахстанского писателя Адама Капанова. Я много изучала национальную культуру, прониклась традициями кочевого народа. Все это помогло мне воплотить в жизнь балет *Sounds of Time*. Он получился в нетрадиционной пластике и нетрадиционном стиле. Мы переносим действие в современное время, что позволит каждому человеку узнать себя.

– Насколько равноценны в вашей хореографии техника и импровизация?

– Изначально я создаю хореографический текст в репетиционном зале, пробую, что-то убираю, добавляю. Потом уже работаю с артистами, которые вполне могут интерпретировать движения по-своему, либо же чувствуют их так, что получается что-то совсем новое. Появляется способность расширять границы и не закликиваться на стереотипах. В классике все очень точно, в модерне – нет. Импровизация – это важная составляющая, но в любом случае я направляю артистов.

– Чем отличается ваш хореографический язык от других?

– Я работаю в западном стиле (модерн), хотя изначально классическая балерина. Позже стала развиваться в направлении хореографа, и все мои постановки были сделаны на классических артистов. Ставила спектакли в ведущих театрах России, в Швеции, в Голландии. Западные артисты и артисты постсоветского пространства отличаются, но и с теми, и с другими мне очень нравится работать. На западе труппы много танцуют в ультрасовременном стиле, даже в классических театрах. Вообще, хочется заметить, что у классического артиста есть то, чего нет у артиста, который владеет только техникой

модерна – это линии, форма, эстетика. Однако сегодняшний артист должен быть универсальным.

– Музыка тоже писалась специально для этого балета?

– Да. Музыка создавалась параллельно с хореографией, в этом была определенная сложность, происходил живой процесс, мы обсуждали, делились впечатлениями. Мы даже до сих пор продолжаем вносить какие-то корректировки. Конечно, национальная музыка имеет свои особенности, но в этом и уникальность спектакля. К слову, в нем будет задействован Симфонический оркестр «Астана Опера».

– Раймондо, что создавался ваш балет *How long is Now*?

– Вопрос о разных ощущениях человеком времени долго просто «жил» в моем сознании, но началось все с переноса этих ощущений на определенных личности. Я размышлял: что происходит в нашей жизни, что сохраняется и превратится в воспоминания, а что просто является каким-то моментом, который уйдет. Ощущение момента, ощущение «сейчас» – разное для людей. Истинным вдохновением была моя бабушка, у которой развилась очень сильная деменция, и у моей мамы сейчас тоже начинается эта болезнь. Процесс, когда человек начинает «исчезать», а его родные любят и искренне переживают за него, порождает ощущения, чувства, кото-