АРМАН КАШКИНБЕКОВ, АВЭК: «ВОЗОБНОВЛЯЕМУЮ ЭНЕРГЕТИКУ МОЖНО РАЗВИВАТЬ ЗА СЧЕТ МСБ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №22 (746)
2 000005 032011 22018
Подписные индексы:
15138 - для юр. лиц
65138 - для физ. лиц

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА
№ 22 (746), ЧЕТВЕРГ, 7 ИЮНЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: КАК ЗАЗЕРКАЛЬЕ ФОРМИРУЕТ РЕАЛЬНОСТЬ 02
БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: ДЕЛА СУТЯЖНЫЕ 03
ИНВЕСТИЦИИ: ДОЛЛАР ДОСТИГ ПРЕДЕЛА 04

КОМПАНИИ И РЫНКИ: РЫНОК ДАТА-ЦЕНТРОВ В КАЗАХСТАНЕ 07

* Бриф-новости

О новом законе замолвите слово

10 января 2018 года главой государства подписан Закон РК «Об оценочной деятельности». Он предусматривает совершенствование законодательства в сфере оценочной деятельности, системы регулирования оценочной деятельности, обеспечивающей качественные услуги по оценке стоимости, и внедрение международных стандартов.

>> 2

География отпуска

Из-за роста стоимости иностранной валюты отпуск «за бугром» стал значительно дороже. Стабилизация курса способствовала небольшому увеличению внешнего туризма среди казахстанцев в прошлом году относительно 2016 года. В то же время число отдыхающих внутри страны за последние годы заметно подросло.

>> 6

И у темного пива есть светлая сторона...

Какие компании задают тон в отечественном пивоварении, какие тренды определяют предпочтения казахстанских потребителей пива, что интересного происходит в области государственного регулирования – в нашем материале.

>> 7

Развитию фондового рынка мешают разногласия его участников

На прошлой неделе состоялось годовое собрание акционеров Казахстанской фондовой биржи. О проблемах и трудностях отечественного фондового рынка «Къ» поговорил с самым крупным частным инвестором KASE, председателем совета директоров АО «Сентрас» Ельдаром Абдразаковым.

>> 8

Снижение на повышение

Объем депозитной базы в банках будет продолжать расти, несмотря на снижение ставок. Аналитики не прогнозируют развитие других способов инвестирования, однако отмечают, что рост депозитов в тенге, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему снижению долларизации и укреплению нацвалюты.

>> 8

«Казгеология» может попасть в одни руки

Госкомпанию «Казгеология» правительство собирается приватизировать, передав ее в доверительное управление с правом последующей покупки. Предположительно, новым собственником станет казахстанская ERG (экс-ENRC). В этом случае ему перейдут контракты, по которым заключили соглашения с «Казгеологией» зарубежные компании.

>> 10

Экспортные трудности

Эксперты полагают, что основной сложностью экспорта казахстанского продовольствия в Китай являются разные стандарты качества в двух странах. В ходе круглого стола по поставкам продукции агропромышленного комплекса с участием представителей обеих стран были также озвучены меры по увеличению объема торговли.

>> 10

Ключ к успеху – в бумажнике инвестора

Инвесторы смогут инвестировать в стартапы на площадке KASE

Казахстанская фондовая биржа продолжает расширять перечень возможностей, которые она может предоставить инвесторам и потенциальным эмитентам. На этот раз в поле зрения KASE попали стартап-проекты. «Къ» попытался понять, почему на бирже решили реализовать небиржевой проект.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

KASE Startup работает с апреля этого года, но официальное открытие состоялось 6 июня. Пока здесь представлены четыре стартап-проекта. Хотя требования к таким компаниям минимальны – финансовая отчетность, рекомендации от потенциальных инвесторов или сопроводительное письмо и бизнес-план, новым структурам требуется время для подготовки полного перечня документов в соответствии с требованиями KASE.

«С апреля мы получили в общей сложности 60 заявок. 50 – это предприниматели и 10 – инвесторы. Также 10 компаний уже начали собирать документы, а четыре получили пропуск на биржу. Половина из них относится к сфере IT, 20% – к финансам, 10% – к энергетике. Все проекты уже работают или находятся в стадии предзапуска. В настоящее время биржа рассматривает заявки от сельхозтоваропроизводителей, владельцев небольших заводов», – рассказал управляющий директор KASE **Евгений Мухаметжанов**.

2 >>

С апреля KASE Startup получило в общей сложности 60 заявок. 50 – это предприниматели и 10 – инвесторы. Фото: Олег СПИВАК

Битвы титанов

Антисанкции для нас благо?

В понедельник президент Российской Федерации Владимир Путин подписал закон «о контрсанкциях», который напрямую затрагивает интересы многих международных корпораций, работающих в авиастроительной и космической отраслях. В том числе речь идет и о такой корпорации, как Boeing, российские партнеры которой контролируют треть рынка авиационного титана. Естественно, движения на этом рынке касаются и Казахстана, являющегося одним из ключевых экспортеров сырья. При этом рост рынка легкого металла для космоса и авиации прогнозируется на уровне 4,3% за шесть лет.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Несмотря на резкий спад в 2015 году, титан ежегодно стабильно растет. Исследовательская и консалтинговая компания Global Market Insights Inc. провела анализ рынка титана (Ti) для аэрокосмической и оборонной промышленности. По мнению аналитиков, рост может составить с $1,45 млрд в 2017 году до $1,94 млрд в 2024 году.

Участники рынка

Высокие требования к первоначальному капиталу для производственного объекта и трудности с приобретением клиентов в свою очередь привели к ограниченному числу новых участников в отрасли. Но в целом Китай, Россия и Япония обеспечивают более чем 80% глобальной доли производства титановой губки.

Казахстан в 2017 году экспортировал более 11 тыс. тонн титановой продукции на $121,4 млн.

Стратегический металл будет диктовать жесткую борьбу за рынки сбыта, полагают аналитики Global Market Insights Inc. Более того, самыми прозорливыми оказались индусы. В 2008 году было запланировано строительство завода по производству титана и его производных. А в 2015 году завод с начальной производственной мощностью 500 тонн запущен под управлением государственной компании Kerala Minerals & Metals Ltd. Вследствие этого Индия стала седьмой страной, у которой есть собственные титановые производственные мощности.

Согласно анализу Global Market Insights, Китай и Япония способствовали более 60% мирового производства титанового сырья.

Первым делом – самолеты

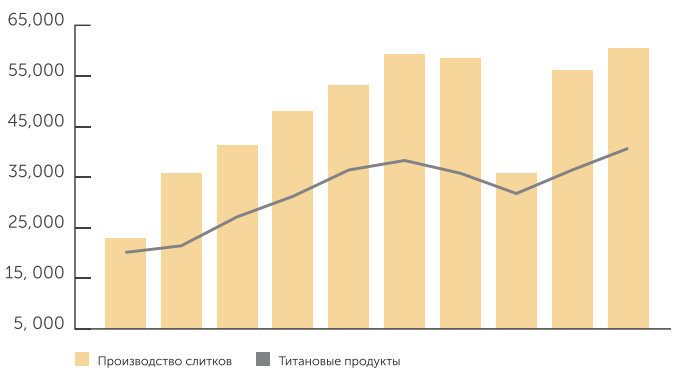
Свойства сплавов титана, которые включают высокую прочность и высокую коррозионную стойкость, привели к значительному увеличению использования этих материалов для широкого применения. Эти сплавы задействованы в авиационной промышленности, из них делают броню, шасси и элементы корпусов для спутников и ракет-носителей. Аналитики также полагают, что требования к сплавам и материалам будут способствовать спросу на титановое сырье на авиакосмическом и оборонном рынках.

Коммерческие авиастроители являются одними из основных потребителей продукции из титана. Ожидается, что потребности этого рынка возрастут с 12–50 метрических тонн до 80–110 метрических тонн на один борт, что будет способствовать увеличению отношения Ti к весу самолета.

Согласно журналу аэрокосмической техники и управления Институтом аэронавтики и космоса (Бразилия), титан является четвертым по численности металлом в земной коре. Однако использование металла не сопоставимо с другими используемыми металлами из-за сложности извлечения из активной зоны и обработки в коммерческих целях. По этой причине общий спрос на капитал для изготовления слитков в 30 раз превышает потребность в стали или в шесть раз превышает стоимость алюминия.

ПРОИЗВОДСТВО ТИТАНОВЫХ СЛИТКОВ И ТИТАНОВЫХ ПРОДУКТОВ В США,

ТЫСЯЧ ТОНН



Это относится к числу известных факторов, влияющих на выбор металлов для использования в аэрокосмических двигателях и компонентах, и как ожидается, будет препятствовать применению титановой губки для авиакосмического и оборонного рынка.

Еще один фактор связан с требованиями технологий применения композитных материалов в авиастроительстве. Совместимость с полимерной матричной композицией (PMC) является одним из важнейших факторов, влияющих на разработку и проектирование самолетов в расчете на увеличение использования композитов для авиационных конструкций. В отличие от углерода, алюминия и низколегированных сталей, которые генерируют высокий гальванический потенциал, Ti гальванически совместим с углеродными волокнами

Кроме того, согласно анализу Global Market Insights, Китай и Япония способствовали более 60% мирового производства титанового сырья. Более того, из-за существующих геополитических проблем несколько стран Азиатско-Тихоокеанского региона увеличили свои оборонные расходы за последние годы. Так что регион, как ожидается, станет самым высоким потенциалом роста.

Также требование к облегчению корпусов и к конструкционной прочности в производстве военно-морских судов, вертолетов, ракет и брони обеспечит прибыльные возможности роста в ближайшие годы. Более того, сегмент производства военных самолетов покажет совокупный среднегодовой темп роста на более чем 5,5% до 2024.

Производство же коммерческих авиасудов продолжит доминировать, составляя приблизительно 60%. Ведущие коммерческие авиастроители Airbus и Boeing вносят значительный вклад в мировой коммерческий аэрокосмический сектор (более 80%) и относятся к числу известных потребителей губки титана. Так, для изготовления B737 и B777 (модель Boeing) требуется 20–50 тонн Ti, тогда как модель A320 (модель Airbus) требовала 12 тонн Ti. Модернизированные модели, такие как B787, A380 и A350 потребляют более 80 тонн Ti. Из этого факта аналитики делают вывод, что тенденция приведет к росту потребности титановой губки для авиакосмического и оборонного рынка.

10 >>

О новом законе замолвите слово

Оценщики будут саморегулироваться

10 января 2018 года главой государства подписан Закон Республики Казахстан «Об оценочной деятельности». Новый Закон предусматривает совершенствование законодательства в сфере оценочной деятельности, системы регулирования оценочной деятельности, обеспечивающей качественные услуги по оценке стоимости, и внедрение международных стандартов.

Евгения ТРЫШКОВА

Оценщики вправе осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой

Данный закон вступает в силу 13 июня 2018 года. Осуществляя перевод оценочной деятельности на саморегулирование, государство таким образом дает палатам оценщиков определенные полномочия по регулированию деятельности оценщика, которые разрабатываются, затем согласовываются и утверждаются уполномоченным органом.

Концептуальной нормой Закона является введение обязательного саморегулирования на базе палат оценщиков – некоммерческих организаций в сфере профессиональной деятельности.

Для упрощения и сокращения лицензионных процедур «вход» в профессию будет осуществляться через квалификационные комиссии, создаваемые при саморегулируемых организациях.

Кроме того, вводится внутренний и внешний контроль качества оценки и процедур экспертизы отчетов оценщиков. При этом устанавливается административная ответственность в отношении саморегулируемой организации, вплоть до исключения из Реестра саморегулируемых организаций.

«Оценщики вправе осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом с обязательным членством в палате оценщиков. Претендующие на осуществление оценочной деятельности будут проходить квалификационные экзамены в квалификационной комиссии палаты оценщиков», – резюмировали в Департаменте юстиции Алматы.

Один из пунктов принятого закона очень четко комментирует директор и партнёр Baker Tilly Kazakhstan Advisory **Рамина Назырова**: «Одно из главных изменений связано с отменой лицензирования юридических лиц. Если раньше специалисты получали бессрочную лицензию на право занятия оценочной деятельностью, то теперь физические лица будут получать свидетельства о присвоении квалификации «оценщик», и эти свидетельства будут действительны лишь на протяжении ограниченного периода времени, по истечении которого специалисты должны подтверждать свою квалификацию. При этом проведение квалификационного экзамена больше не входит в компетенцию Министерства юстиции, а переходит в ведение так называемых саморегулируемых организаций (палат оценщиков). Изменения в законодательстве будут способствовать сужению рынка: уйдут оценщики, которые раньше получали бессрочную лицензию, а теперь не смогут сдать квалификационный экзамен».

Вернемся к началу

Оценочная деятельность в Казахстане получила свое начало в 1995 году, когда в ряде областей были созданы первые неправительственные саморегулируемые организации оценщиков. С 1996 года по их инициативе была организована регулярная учеба методам оценки с помощью Центра рыночной экономики «Арман» и Российского Общества Оценщиков, с которыми было заключено двустороннее соглашение о сотрудничестве. В этом же году казахстанские оценщики впервые приняли участие в Международной конференции оценщиков в Варшаве.

В 1997 году Алматинское и Павлодарское Общество оценщиков и ряд других организаций создали и зарегистрировали КАО (Казахстанскую Ассоциацию Оценщиков).

Ее членами была разработана квалификационная характеристика для новой специальности «Оценщик (эксперт по оценке имущества)», которая 7 августа 1997 года была утверждена Министерством труда и социальной защиты. Разработан проект закона «Об оценочной деятельности в РК».

Принятым законом озадачена и преподаватель Университета «Нархоз», член экспертного совета Алматинской городской палаты оценщиков, признанный европейский оценщик **Гайша Шуленбаева**: «Ситуация пока не особо ясная. Но главное, первая «паника» среди оценщиков прошла. Я, как и большинство оценщиков, нахожусь в недоумении от многих пунктов нового Закона, но все профессиональное сообщество, так скажем, «учится жить дальше». До сих пор мне непонятна концепция множественности СРО с целью развить конкуренцию. О какой конкуренции может идти речь, если СРО призваны не только обеспечить работу оценщиков, но и проконтролировать ее и где надо принять меры «наказания».

Также, по мнению эксперта, рынок ждет большая чистка, непрофессионалам здесь делать нечего, выжить новым игрокам будет сложнее, ввиду отсутствия опыта и должного уровня квалификации. Сейчас казахстанская оценка вступает в новый этап своего развития, считает Гайша Руслановна, и положительные «плоды» нововведений оценщики будут пожинать уже в ближайшее время.

«К сожалению, – продолжает эксперт, – данный документ до сих пор носит лишь рекомендательный характер, ведь его принятие на официальном уровне было расценено как сговор и нечестная конкуренция, так как оценочная деятельность по старому ЗОД (Закон об оценочной деятельности) – это предпринимательская деятельность, то есть любая тарификация запрещена, а цены должны регулироваться законами рынка. В итоге остается демпинг, который наиболее заметен в тендерах. Все, что может сделать профессиональное сообщество на данный момент – написать жалобу в палату оценщика, которая – максимум – даст письмо с «порицанием», некоторые пишут жалобу в прокуратуру, финпол».

В свою очередь **Рамина Назырова** считает, что с приходом новых технологий, которые позволят проводить проверки без привлечения сторонних ресурсов, роль аудита уже не будет столь значительной, поэтому сейчас компания делает акцент на развитие линии налогового консалтинга, налогового структурирования. А также активно работает в направлении IT-аудита, всего, что связано с проверкой подлинности данных, безопасностью, оцифровкой процессов.

Выросло количество клиентов из горнорудной отрасли и телекома. Нам удалось привлечь несколько топовых игроков и отстоять полученные результаты перед международной аудиторией. Одна из компаний, работающих в аграрном секторе, благодаря совместно проделанной работе выросла в крупнейшего сельхозпроизводителя Алматинской области.

Оценочная деятельность на практике

Чаще всего объекты недвижимости оцениваются сравнительным методом на основе цен продаж или предложений аналогичных объектов на дату оценки. Оценщик собирает информацию из открытых источников по покупке или продаже объектов, аналогичных оцениваемому, не менее трёх.

Процесс оценивания недвижимости начинается с выезда оценщика на объект и сверки документов собственника на жильё (правоустанавливающий и техпаспорт) с фактическим его состоянием. В случае, если заказчик не предоставляет документы или другую необходимую информацию, специалист может отказать в оценке.

Когда с документами и техническим состоянием недвижимости все в порядке, между индивидуальным оценщиком или оценочной компанией и собственником заключается договор.

Как правило, при оценке банковских залогов аффилированные с БВУ оценочные компании ставят цену на 15–20% ниже рыночной. Важно знать, что заказчик вправе самостоятельно выбирать специалистов, а банк не имеет права не принять такую оценку.

После его исполнения и передачи отчета об оценке заказчику, производится 100%-ная оплата. При этом никаких авансов и предоплат быть не должно.

Ключ к успеху – в бумажнике инвестора

<< 1

Кроме того, все структуры должны быть ТОО. Это позволит выкупать инвесторам долю в бизнесе. «Биржа – это площадка для финансирования, и финансирование мы должны предоставлять всем. Сейчас в стране активно формируется инновационная среда для того, чтобы постоянно развивались новые направления в бизнесе. Новая площадка не стандартная для нас. Если на бирже все идет через брокеров, то здесь компании и инвесторы договариваются сами, и биржа выступает только посредником за счет своей платформы. Возможно, что будут проходить и расчеты через биржу. Но в идеале мы видим ситуацию, при которой эти компании снова к нам вернутся на IPO», – заявила председатель правления АО «Казахстанская фондовая биржа» **Алина Алдамберген**.

Казахстанский рынок стартап-проектов сегодня никто не возьмется оценить. Несмотря на то, что о поддержке предпринимателей новой волны говорят много лет, в стране до сих пор нет большого институционального инвестора, который бы специализировался на подобных проектах.

«Беда в том, что даже в России и Беларуси есть инфраструктурные институциональные инвесторы, которые занимаются финансированием только стартапов или только стартапов в электронной коммерции. У нас ситуация намного хуже, так как нет таких организаций. Есть несколько частных инвесторов, которые пытаются вкладывать деньги в новые проекты. В целом структура экономики Казахстана предполагает малое количество бизнеса и много государственных и квазигосударственных компаний», – говорит **Владимир Джабаров**, инвестор. Спикер в этом бизнесе работает 10 лет и он уверен, что кроме структурных проблем экономики отечественным стартаперам мешает узость рынка. «Размер нашего рынка не позволяет делать многие вещи, и это отражается на прибылях компаний. Многие казахстанские идеи просто не масштабируются. Посмотрите на Израиль, они сразу создают проекты для всей планеты. У нас этого нет, мы делаем маленькие, местечковые проекты», – отметил Владимир Джабаров.

Не играет на руку молодым компаниям и отечественное законодательство. Однако, по словам Алины Алдамберген, в настоящее время в закон «О венчурном» финансировании вносятся поправки.

«Это новая индустрия, и наше дело – создать возможность для того, чтобы бизнес мог найти финансирование. В скором времени, когда начнут работать новые поправки в законе, передача долевого участия упростится, и это положительно повлияет на рынок. Пока у стартап-компаний нет денег. Если будет очень большой спрос и большое количество предложений, тогда мы будем просить деньги, но это будет не скоро. Пока вход на площадку KASE Startup для всех бесплатный», – заключила глава KASE.

Безусловно, создание проекта, который не приносит прибыли Казахстанской фондовой бирже, делает честь ее руководителям и подчеркивает социальную ответственность KASE. Однако риторическим остается вопрос – почему здесь не создают новые финансовые инструменты, а уходят в проекты, которые в лучшем случае позитивно повлияют на рынок через 2-3 года?

SAP принимает активное участие в цифровизации РК

В столице 30 мая прошел SAP Форум Астана – крупнейшее ежегодное деловое мероприятие SAP в стране. Форум собрал рекордное количество участников, по сравнению с предыдущим годом их число выросло практически на треть.

Санжар АМЕРХАНОВ

В выставочной части Форума были продемонстрированы собственные и партнерские разработки, в том числе – обработка больших данных в финансах, логистике и энергетике, использование блокчейна в автостраховании и документообороте, прогнозная аналитика в управлении качеством и многие другие. Возможности применения этих и других цифровых сценариев уже обсуждается с ведущими компаниями страны. Своим опытом цифровой трансформации на основе решений SAP поделились «Газпромнефть», «Аэрофлот», КФК «Медсервис Плюс», «Норильский Никель», НЛМК, «Сбербанк», «КазЦинк», «Халык Банк» и другие ведущие компании Казахстана и СНГ.

Управляющий директор SAP в Казахстане **Максим Ламсков** в своем приветственном слове отметил: «Мы видим взрывной интерес со стороны наших заказчиков в Казахстане к инновационным сценариям на основе цифровых технологий. Уверен, что в перспективе нескольких лет, применяя глобальную технологическую экспертизу SAP и адаптируя опыт ведущих мировых компаний, мы вместе сможем заложить основу для развития цифровой экономики в стране».

Во время Форума также состоялась пресс-конференция, посвященная вопросам сотрудничества бизнеса и высших учебных заведений, а также успешным проектам использования программных продуктов SAP в крупнейших казахстанских компаниях различных секторов экономики.

Директор департамента поддержки решений SAP Halyk Bank **Азат Татинбеков** осветил стратегические результаты, которые были достигнуты банком в ходе трансформации с использованием решений SAP. «Полтора года назад банк решил строить процесс управления корпоративными данными. Мы обратились к компании SAP и с ее помощью стали применять machine learning. На текущий момент банк получил достаточно большой эффект от внедрения, и негативные инциденты с данными у нас значительно уменьшились. Улучшилась аналитика по клиентам, теперь мы можем более точечно предлагать нашим клиентам маркетинговые акции, продукты, именно те, в которых клиент нуждается на данный момент», – рассказал Азат Татинбеков.

Представитель компании «Медсервис Плюс» **Саида Ерденбекова** в свою очередь отметила: «Я хотела бы рассказать о внедрении ПО SAP именно на фармацевтическом рынке. Наша компания является одной из наиболее крупных фармацевтических компаний в Казахстане и имеет более 352 контрактов с ведущими западными производителями лекарственных препаратов. У нас было внедрено программное обеспечение SAP в 2010 году. Первым этапом мы внедрили SAP ERP – эта система позволяет объединить управленческий учет, бытовой учет, продажи и другие, ограничений в этом режиме нет. Однако в связи с ростом, в нашей компании возникла потребность в переходе на новый уровень SAP 4HANA. Данный продукт представляет конструктор, который объединяет в себе более расширенный функционал. На сегодняшний день нами запущена первая волна трансформации складских терминалов, и мы внедрили там систему SAP»

В 2018 году впервые в Казахстане пройдет конкурс SAP Кодер по разработке бизнес-приложений на базе SAP Cloud Platform. Принять в нем участие смогут стартап-проекты Казахстана, партнеры SAP и другие компании, интересующиеся инновациями и цифровыми технологиями, что должно стать дополнительным драйвером для внедрения цифровых технологий в экономике Казахстана.

«Цифровой двойник»: Как зазеркалье формирует реальность

Технология «Цифрового двойника» – модели деятельности того или иного оборудования, установленного на предприятии, на протяжении всего срока его «жизни» из области теории переходит в практическую ежедневную плоскость. «Цифровые двойники» отдельных видов оборудования позволяют сложить общую цифровую модель всего предприятия в целом: о возможностях этой технологии на SAP Forum Астана рассказал менеджер по решениям в области производства и управления промышленными активами московского офиса SAP CIS Евгений Душаков.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Компания SAP предлагает промышленным предприятиям моделировать свое будущее здесь и сейчас

«Цифровой двойник» является в настоящее время одним из основных трендов внедрения новейших информационных технологий в промышленность. Поскольку основывается на постоянном доступе и практическом использовании к собираемой с физического объекта информации для принятия наиболее эффективных и обоснованных решений. Идея «цифрового двойника» в интерпретации SAP состоит в постоянном сборе и управлении информацией, генерируемой огромным количеством бизнес-процессов, происходящих на той или иной производственной площадке, в единое целое. С подключением к этому единому целому еще и так называемого производственного «социума» данного предприятия: его контрагентов, поставщиков и потребителей, при наличии и необходимости – еще и проектных институтов, с которыми это предприятие, возможно, связано. То есть картина такого «цифрового зазеркалья» не замыкается на информационном потоке с самого предприятия, она охватывает еще и его внешнюю среду.

Как утверждает менеджер по решениям в области производства и управления промышленными активами московского офиса SAP CIS **Евгений Душаков**, фактически «цифровые двойники» существуют на многих предприятиях, в том числе – и казахстанских, поскольку везде, где есть автоматизированные системы учета информации, такой «двойник» формально уже существует. Принципиальное отличие решений компании SAP в данном случае состоит в том, как эту собираемую информацию использовать, а также в том, чтобы она, как уже говорилось выше, выходила за пределы предприятия, включая в себя еще и его внешние контакты.

«Мы рекомендуем использовать информационные технологии в управлении своей деятельностью. У нас есть физический объект, который когда-то кем-то был создан, у него появился определенный строительный ракурс, его сдали в эксплуатацию, он начал работать, вырабатывать, к примеру, электроэнергию и мощность. Он живет своей жизнью, ломается, какая-то сервисная организация его обслуживает. И концепция цифрового двойника состоит в том, чтобы создать некое единое хранилище информационного обмена между производителем, эксплуатирующей и сервисной организациями», – подчеркивает Душаков.

Помимо этого, такой «двойник» мог бы быть открыт для проектных институтов и государственных контролирующих органов – но это уже дело самого эксплуатанта «цифрового двойника», кого и зачем в него впускать, а кого нет. О плюсах допуска в такой «двойник» сервисных компаний SAP говорилось: они заранее получают информацию об объемах предстоящих работ, реконструкции и модернизации, и необходимости изготовления запчастей. Производитель данного оборудования также заинтересован в присутствии в таких системах, поскольку получает доступ к информации о том, как ведет себя его изделие в той или иной среде, при тех или иных условиях – и получает возможность на основе этой информации модернизировать и улучшать характеристики своей продукции. Наконец, эксплуатант «цифрового двойника» получает гарантию стабильной, спланированной на достаточно длительный срок будущей своей деятельности.

Будущее новой технологии эксперты видят в том, что постепенно «цифровые двойники» будут выстраиваться уже не для отдельного вида оборудования, а для всего предприятия целиком – для планирования его деятельности и ее оптимизации, для разработки различных сценариев этой деятельности. В настоящий момент уже существует разработка системы интегрированного бизнес-планирования предприятий, которая в последующем может быть связана с технологией «цифрового двойника» – и эта связка позволит создавать модель будущего того или иного предприятия в цифровом зазеркалье здесь и сейчас со всеми технологическими деталями и подробностями.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 346-84-41, m.kairbekov@kursiv.kz
Главный редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, d.shumayeva@kursiv.kz
Выпускающий редактор: Мадия ТОРЕБАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, m.torebaeva@kursiv.kz
Коммерческий директор: Аина ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz
Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ, r.bairamov@kursiv.kz
Редакция: Анна КУШНАРЕВА, Вячеслав ШЕКУНСКИХ, Елена ШТРИТЕР, Ирина ЛЕДОВСКИХ, Ольга КУДРЯШОВА
Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Фотограф: Олег СПИВАК, Аскар АХМЕТУЛЛИН, Офелия ЖАКАЕВА
Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ
Представительство в Астане: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, БЦ «Держава». По вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72
Руководитель представительства в Астане: Рустем АЛИЕВ Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz
Заместитель главного редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ Тел. +7 (7172) 22-82-72 astana@kursiv.kz
Редакция в Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ, Жанболат МАМЫШЕВ
Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 010 экз.

Дела сутяжные

7 июня 2018 года в Карагандинском областном суде должно состояться еще одно судебное заседание по делу, касающемуся длительного противостояния «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) со своим бывшим сотрудником – директором по трудовым ресурсам и трудовым отношениям железорудного департамента «Оркен», входящего в состав АТМ, Юрием Паламарем. «Къ» продолжает отслеживать судьбу участников этих процессов.

Андрей КУЗНЕЦОВ, Караганда

Elena Weber (RFE/RL)

Адом не уволена, АМТ оштрафован

30 мая в Карагандинском областном суде должно было состояться слушание дела в отношении бывшего директора по персоналу АМТ **Анны Адом** по задержке заработной платы Юрию Паламарю после восстановления его на прежнем рабочем месте. На заседании были только юристы, поэтому процесс был отложен до 7 июня 2018 года. Причина – Анна Адом находится на лечении в одной из европейских стран. Пока она лечится за пределами Казахстана, выяснилось, что, вопреки постановлению управления по инспекции труда, прямо указывающему, что Анна Адом должна быть уволена из «АрселорМиттал Темиртау» и не может там больше работать, руководство сталелитейного магната ее не уволило, а перевело на другую должность. Теперь бывший директор по персоналу заняла должность директора по социальным вопросам и развитию человеческого капитала. Этот маневр скрыть не удалось. В результате 31 мая административный суд за неисполнение выписал АМТ штраф в размере 500 МРП.

История продолжается

На том бы все и закончилось, если бы не четыре уголовных дела, которые были возбуждены в отношении бывшего сотрудника АМТ Юрия Паламаря. Три из них возбуждены по заявлениям уволенных в 2016 году сотрудников шахты «Западный Каражал» по ст. 152 УК РК «незаконное прекращение трудового договора». А четвертое – по факту продажи здания в Темиртау в 2007 году все тому же Паламарю. По четвертому делу уже состоялись слушания в Темиртау. Есть и решение суда, и даже решение по апелляции. Карагандинский областной суд поддержал первую инстанцию, которая удовлетворила иск «АрселорМиттал Темиртау» к Юрию Паламарю о признании недействительным договора от 22.08.2007 о безвозмездной передаче ему здания по адресу: г. Темиртау, ул. Димитрова, 13/2.

Юрист АМТ **Нина Перкина** в суде пояснила: «Паламарь являлся работником компании, имеющим доступ к печати организации. Наша сторона удверждала, что на самом деле договор о безвозмездной передаче здания и акт приема-передачи к нему не заключался, так как акт на отчуждение имущества не может быть подписан без решения совета директоров, которого попросту не было. Более того, компанией «АрселорМиттал Темиртау» производилась уплата налогов и коммунальных платежей за здание, которое якобы было передано безвозмездно передано другому лицу».

По словам Нины Перкиной, отсутствие на балансе здания было обнаружено в прошлом году, после чего было подано заявление в полицию.

Ю. Паламарь: «Я могу сейчас написать заявление «в связи со сроком давности», и дело прекратят, так как срок действительно прошел. Но я этого делать не буду. Потому что получится, что я признаю себя виновным»

Дьявол кроется в деталях

В материалах Темиртауского суда от 22 января 2018 года указано, что здание в г. Темиртау было нежилым и принадлежало ТОО «Окжетпес», а никак не «АрселорМиттал Темиртау». Да и земля под ним тоже была казенная. В комментариях **«Къ»** Юрий Паламарь пояснил: «Того здания, о котором говорится, его просто нет. Физически. А этот высотный дом построил я, он введен в эксплуатацию в 2015 году. Из-под того дома взята просто земля, она не была собственностью АМТ. Какое отношение к этому «АрселорМиттал» имеет – непонятно. И это еще не конец, у меня достаточно документов и фактов, подтверждающих мою правоту, и ничего еще не закончено».

В свою очередь юристы предприятия тоже настроены решительно и надеются, что в связи с решением суда в их пользу уголовное дело будет возобновлено.

Сообразили на троих

Не менее интересны и три других дела, которые, как было отмечено выше, были возбуждены по заявлениям уволенных в 2016 году сотрудников шахты «Западный Каражал».

В 2015 году одна из «дочек» АМТ – ТОО «Оркен», которое входит в рудный департамент, заключило договор с Украиной на поставку подъемного двигателя на шахту «Западный Каражал». Стоимость двигателя – чуть более $1 млн. И сначала все шло хорошо. В Украину отправились главный механик шахты, главный энергетик и начальник коммерческой службы. Посмотрели документацию, обсудили детали с местными специалистами и заключили контракт на… $3 млн.

В 2016 году Служба безопасности Украины провела проверку и задалась вопросом: почему контракт заключен на $3 млн, а налоговые отчисления поступили только с $1 млн? Украинцы начали копать и пришли к выводу, что пропавшие $2 млн были прокручены через английскую фирму-однодневку и осели в офшоре. В Казахстан полетели запросы, в которых главным подозреваемым прямо назывался бывший в тот момент генеральным директором ТОО «Оркен» **Мурари Мукерджи**. Разгорелся международный скандал, который усугубился еще и тем, что прибывший в Каражал двигатель из Украины оказался некондиционным.

Скооперировав все лучшие местные силы: службу охраны, кадровиков и финансистов, АМТ приступил к расследованию. Но концов найти так и не удалось, а специалисты ТОО «Оркен», участвовавшие в сделке, говорили: мол, нам была команда сверху на эту сделку, мы лишь делали, что велено.

В тот момент Юрий Паламарь как раз начал работать директором по трудовым ресурсам и трудовым отношениям железорудного департамента «Оркен», входящего в состав АО «АрселорМиттал Темиртау». По его словам, он получил письменное распоряжение уволить четырех сотрудников, якобы причастных к истории с двигателем: «Кроме нашего рудного департамента есть еще рудный департамент выше, который командует несколькими странами. Они выдергивают этих наших четверых специалистов вместе с директором рудника и говорят: либо вы пишете по собственному желанию, либо у вас будут серьезные проблемы. Они и написали мне заявления. Я тогда обратился к Мукерджи и говорю, что нужно решение суда и чтобы оно вступило в законную силу. Но когда босс говорит, что бурундук – птичка, значит, бурундук – птичка. Тем не менее я выдержал 20 дней, положенных по закону, за которые подавшие заявления по собственному желанию могут передумать и отозвать их. Все законные процедуры были соблюдены, я составил модельный приказ за подписью Мукерджи и отправил на рудник».

Всех четырех сотрудников уволили. А вскоре был вынужден уйти из АМТ и г-н Мукерджи. После его ухода уволенные сотрудники через суд Каражала добились отмены приказа об увольнении, областной суд это решение подтвердил. Казалось бы, дело закончилось.

Но вот эта история всплывает вновь. Впрочем, здесь есть интересная деталь: сроки давности по этому делу прошли. «Я могу сейчас написать заявление «в связи со сроком давности», и дело прекратят, так как срок действительно прошел. Но я этого делать не буду. Потому что получится, что я признаю себя виновным», – говорит г-н Паламарь.

Между тем на просьбу **«Къ»** прокомментировать ситуацию с бесконечными тяжбами представители АМТ ответили отказом. Только в частной беседе дали понять, что в администрации предприятия считают действия г-на Паламаря не чем иным, как юридическим экстремизмом. Мол, такие действия сотрудника сильно напоминают гринмейл – так называемый мягкий рейдерский захват, когда предприятие заваливают судебными исками, потихоньку «откусывая» от него энные суммы. Более того, в «АрселорМиттал Темиртау» предполагают, что, возможно, Паламарь действует не в одиночку, причем заказчик находится за пределами Казахстана. А тем временем дела сутяжные продолжаются.

МФЦА стремится в топ-20

Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) имеет все предпосылки для того, чтобы стать одним из 20 самых конкурентоспособных финансовых центров в ближайшие 10 лет. Таким мнением на Петербургском международном экономическом форуме поделился управляющий МФЦА Кайрат Келимбетов.

Жанболат МАМЫШЕВ

В МФЦА предоставлено два павильона по 40 тыс. квадратных метров, оставшихся после проведения в 2017 году международной специализированной выставки EXPO 2017, то есть совокупные площади центра составляют 80 тыс. квадратных метров.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Он отметил, что в настоящее время развернулась глобальная борьба за создание региональных и финансовых хабов и Казахстан также включился в этот процесс. Вместе с тем Кайрат Келимбетов признал, что только на одном континенте – в Азии – наблюдается очень жесткая конкуренция, поскольку в Китае действует до 5 финансовых хабов мирового уровня, в Японии – 3 финхаба, а также они есть в Таиланде, Малайзии, Сингапуре, Южной Корее и странах Ближнего Востока.

Однако, полагает управляющий МФЦА, Казахстану можно будет учесть все ошибки, которые допустили конкуренты при создании финцентров.

«Но перед теми, кто начал создавать финцентры с нуля, у нас есть замечательное преимущество: мы можем учитывать все ошибки, которые были сделаны в предыдущие годы в других финцентрах. Мы учитываем и все хорошие примеры – как английское общее право, отдельная юрисдикция, автономность суда и арбитражного центра», – сказал Кайрат Келимбетов.

Региональным преимуществом МФЦА, по его словам, будет то, что страны Центральной Азии и Евразийского экономического союза не сильно вовлечены в мировые финансовые процессы. Это дает шанс МФЦА занять свое место.

«Тем более что сейчас большой толчок в экономике будет и рост экономики Казахстана и ЕАЭС, который усиливается новой инициативой Китая «Один пояс, один путь». Это программа связанности китайской экономики или, в широком смысле, Азиатского континента с Европейским. Понятно, что в первую очередь будут соединяться рынки Западного, Северного Китая и восточноевропейских стран. Но если географически посмотреть, то мимо Казахстана не пройти», – полагает Кайрат Келимбетов.

Чуть ранее в кулуарах XV Евразийского медиафорума он также уточнил планируемые сроки по выпуску Министерством финансов РК на площадке МФЦА суверенных еврооблигаций, номинированных в тенге.

«Мы ожидаем, что во второй половине года будет активное размещение евробондов – облигаций Министерства финансов, деноминированных в тенге, размещение исламских облигаций – суверенных сукук. Такие планы есть у Министерства финансов», – сказал Кайрат Келимбетов.

Стоит отметить, что Министерство финансов действительно вынашивает планы по привлечению в этом году денег посредством выпуска еврооблигаций, а также дебютного выпуска суверенных исламских ценных бумаг сукук. Объемы размещения составят соответственно не менее $500 млн и $300 млн. Министерство лишь ждет удобного времени и условий.

«Мы смотрим на рынки. В целом такие возможности есть. Мы в прошлом году говорили, что исламские инструменты собираемся выпускать», – сообщал в конце апреля **«Къ»** министр финансов **Бахыт Султанов**.

Конкретные суммы привлечения будут зависеть от условий на рынках капиталов.

«Сумма по сукукам – порядка $300 млн, а по евробондам мы будем смотреть по ситуации. Понятно, что обычно минимальная сумма – это $500 млн. Это зависит от рынков», – отметил министр финансов.

Кстати, напомним, еще на встрече с депутатами мажилиса парламента, состоявшейся 26 февраля 2018 года, Кайрат Келимбетов заявлял, что размещение евробондов может пройти в мае-июне.

«Мы совместно с Министерством финансов работаем над тем, чтобы наши ценные бумаги – евробонды Министерства финансов, которые номинированы как в долларах, евро, так и в казахстанских тенге, к ним был доступ всех мировых инвесторов. Сейчас такого доступа через KASE (Казахстанская фондовая биржа. – **«Къ»**) нет, потому что технология не позволяет, законодательство не соответствует, а то законодательство и технологии, которые у нас, позволяют это делать. Мы планируем… что где-то в мае-июне первый евробонд Минфина, возможно, через нашу площадку пройдет. Мы планируем, что к сентябрю первые государственные ценные бумаги тоже будут (размещаться. – **«Къ»**) через нашу площадку с доступом Euroclear… Euroclear – это значит, что к нашим ценным бумагам будут иметь доступ все мировые инвесторы», – заявил тогда Кайрат Келимбетов.

Кроме того, управляющий МФЦА ожидает, что на данной площадке будут размещены и исламские облигации сукук. Вкупе с приватизируемыми пакетами акций нацкомпаний это, по его мнению, позволит бирже МФЦА достичь сопоставимого уровня с крупнейшими биржами постсоветского пространства.

МФЦА предоставлено два павильона по 40 тыс. квадратных метров, оставшихся после проведения в 2017 году международной специализированной выставки EXPO 2017, то есть совокупные площади центра составляют 80 тыс. квадратных метров. Текущий год, полагает Кайрат Келимбетов, будет посвящен освещению деятельности МФЦА и привлечению инвесторов.

«Все наши организации уже созданы и работают с 1 января. Мы начали работу в таком «холодном» режиме. Мы считаем, что этот год посвящен именно освещению деятельности МФЦА, привлечению внимания инвесторов к нам, и уже рассчитываем, что в ближайшие два-три года, конечно, центр заработает в полную силу. Это связано с теми процессами по приватизации, которые должны по нашей задумке пройти на новой бирже – бирже Международного финансового центра «Астана», – сказал он.

Глава МФЦА напомнил, что в этом году планируется провести приватизацию компаний «Казахтелеком», Air Astana, «Казатомпром».

«Для этого у нас есть все условия. Мы создали площадку, взяли технологию Nasdaq. Nasdaq – это вторая по капитализации фондовая биржа в мире после Нью-Йоркской. Нашим партнером также является Шанхайская фондовая биржа. И те и другие согласились стать нашими акционерами, живыми деньгами поддержать развитие международной биржи «Астана». Для нас это очень важно», – сказал Кайрат Келимбетов.

Партнерство с Nasdaq и Шанхайской биржей, по мнению г-на Келимбетова, должно привести к притоку американских и китайских инвесторов на биржу МФЦА.

В настоящее время порядка 40 компаний уже зарегистрировались либо заканчивают регистрационные процедуры на МФЦА. До конца текущего года ожидается регистрация 100 компаний на площадке МФЦА, а к 2020 году их количество может достичь 500.

Председатель правления МФЦА **Нурлан Кусаинов** сообщил 18 апреля на 9-м Центрально-Азиатском горнопромышленном форуме «MINEX-2018 Центральная Азия», что МФЦА уже готов к проведению размещений.

«Сегодня мы готовы выпускать долговые инструменты. Мы надеемся, что в ближайшее время суверенный евробонд Министерство финансов сможет выпустить на нашей бирже. Затем, мы надеемся, за Министерством финансов пойдут квазисуверенные институты, которые входят в группу компаний «Самрук» и «Байтерек». Для выпуска бондов все готово», – сказал он.

По его словам, МФЦА – самая высокотехнологичная биржа для финансовых инструментов на постсоветском пространстве.

История развития пенсионной системы Казахстана

Казахстан первым на территории СНГ провел реформу пенсионного обеспечения населения. Мировой практикой доказано, что сбалансированно функционировать пенсионная система, основанная на солидарности поколений, может при соотношении как минимум 4 к 1, то есть когда на одного пенсионера приходится 4 работающих.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Реформа пенсионного обеспечения была осознанной необходимостью, поскольку в конце 90-х годов прошлого века молодое государство столкнулось, с одной стороны, с демографической проблемой старения населения, с другой – с экономическими проблемами того времени.

«В конце 90-х стало окончательно понятно, что от солидарной системы пора отказываться и как от статьи бюджетных расходов, и как от определенного архаизма. Накопительная система, сдобренная на начальном этапе международным опытом и консультантами (в лице, например, USAID), интегрировалась в солидарную, и в стране фактически появился институт частных пенсионных фондов, который дал сильный толчок развитию рынка корпоративного долга – компании начали активно получать статус эмитента и выпускать облигации», – объяснил **Павел Афанасьев**, директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана.

Между пенсионными фондами появилась конкуренция, в то время как эмитенты ценных бумаг могли рассчитывать на целый круг институциональных инвесторов с соответствующими длинными деньгами. Накопленные к середине первого десятилетия этого века пенсионными фондами средства были доступны на длительный срок, в тенге, то есть могли стать реальным фундаментом для диверсификации и модернизации экономики.

«В недалеком прошлом наша пенсионная система признавалась одной из самых прогрессивных в мире и была гордостью Казахстана, и это отнюдь не было преувеличением. Наличие индивидуальных пенсионных счетов и значительных по меркам нашей достаточно небольшой экономики (до 4% от ВВП, самый высокий показатель в СНГ) активов было большим достижением и с точки зрения социальной справедливости, и с точки зрения создания прозрачной цивилизованной экономики», – поделился мнением эксперт **Аскар Елемесов**.

Фото: Олег СПИВАК

К сожалению, то, как эти деньги были использованы частными компаниями, получившими их от частных же пенсионных фондов и их управляющих активами, до сих пор вызывает много вопросов. Поэтому в 2013 году на базе ГНПФ был образован Единый накопительный пенсионный фонд.

«При объединении всех пенсионных накоплений в руках государства были решены такие важные вопросы, как обеспечение сохранности по сути частных средств граждан в целом по стране, снижены социальные риски. И это был несомненный положительный результат», – говорит Аскар Елемесов.

Сегодня топ-менеджмент ЕНПФ сконцентрирован сразу на нескольких задачах: возврат долгов, которые достались в наследство от частных пенсионных фондов, и работа с населением.

«Лишь нынешнее руководство ЕНПФ начало в этом году активный процесс поиска пропавших средств, что делает им честь, и добилось определенных успехов (например, выиграло иск против акционеров «Казахстан Кагазы»)… Механизм, в котором ЕНПФ оставит за собой работу с физическими лицами (где есть эффект экономии на масштабе), а ликвидные денежные средства будут размещать Национальный банк и несколько крупных управляющих компаний (в соответствии с лучшей мировой практикой), был бы лучшим решением на данный момент», – пояснил г-н Елемесов.

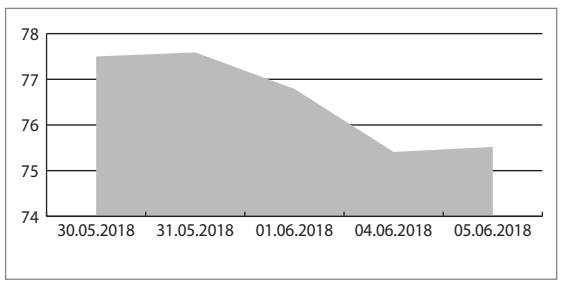
Именно в этом направлении и двигается Единый накопительный пенсионный фонд.

«В настоящий момент я вижу, что ЕНПФ меняет свои подходы по многим аспектам: по внутренним процессам, в законодательном поле, уделяет внимание своему фронт-офису. Хочется, чтобы эти тенденции продолжались с учетом лучших профессиональных практик, но не без оглядки на специфику рынка и нашей экономики», – поделился мнением Павел Афанасьев.

Одна из проблем, которую пытается решить ЕНПФ совместно с различными госорганами, – это вовлечение самозанятого населения в пенсионную систему. Доля таких людей достаточно существенна в нашей экономике. Согласно официальным данным, свыше 2 млн человек, или 24% (в 2004 году их доля составляла 38%), относятся к самостоятельно занятым. Внедрение Единого социального платежа (ЕСП) для отдельной категории граждан, который объединит индивидуальный подоходный налог (ИПН), обязательные пенсионные взносы (ОПВ), отчисления в Государственный фонд социального страхования (ГФСС) и в Фонд социального медицинского страхования (ФСМС), может изменить ситуацию, считают эксперты.

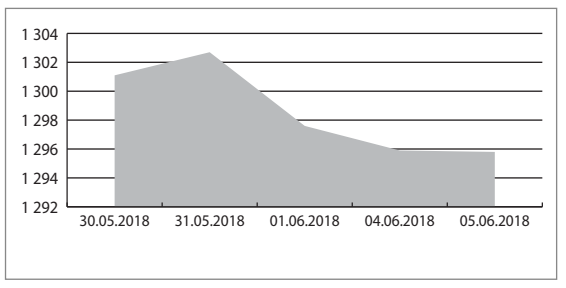
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (30.05 – 05.06)



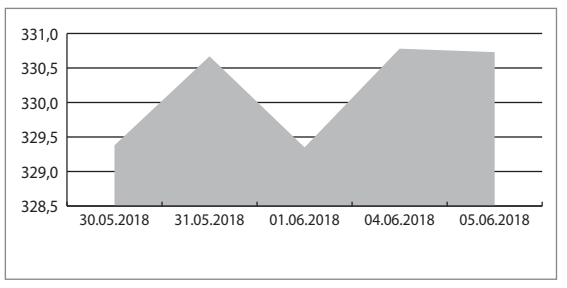
Падение стоимости нефти эталонных марок усилилось, инвесторы следят за ситуацией с нефтедобычей в США и странах ОПЕК+.

GOLD (30.05 – 05.06)



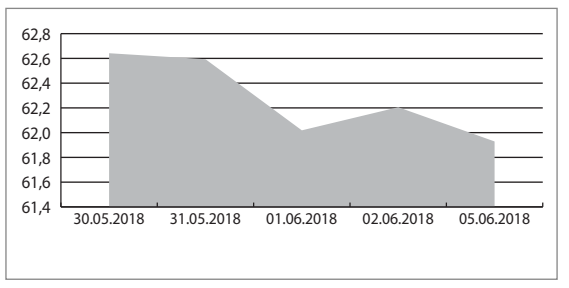
Цена на золото продолжает снижаться на ожидании повышения ставки ФРС США.

USD/KZT (30.05 – 05.06)



Курс тенге колеблется на фоне роста стоимости нефти на прошлой неделе и ожиданий инвесторами новых санкций в отношении России.

USD/Rub (30.05 – 05.06)



Рубль подорожал, отражая динамику Форекса и поддержку экспортных продаж российской нефти по рекордным майским ценам.

Валютный обзор

Доллар достиг предела

Анастасия ИГНАТЕНКО, ведущий аналитик ГК TeleTrade

Самым ярким событием прошедшей недели стало достижение индексом доллара DXY уровней октября 2017 года. Технически все говорит о том, что пока доллар достиг своего локального предела и будет плавно отступать. Первым таким тревожным показателем стала пятничная статистика (от 1 июня 2018 г.) по рынку труда Америки и безработице за май, которая оказалась более позитивной, чем прогнозировали эксперты. Но это не помогло американской валюте удержать преимущество, и неделя была закрыта просадкой в 0,86%, на уровне 94,17 пункта.

EUR/USD

Наиболее радикально за минувшую неделю изменилась техническая картина в паре EUR/USD, так как после критического падения курса евро на фоне обострившихся политических рисков Италии, когда курс почти достигал уровня в $1,15, паре удалось к настоящему моменту отыграть порядка 200 пунктов наверх. В моменте рост достигал уровня $1,1745.

Надо отметить, что часть вышедшей на минувшей неделе статистики по еврозоне действительно оказала положительный эффект для курса. Плюс техника, безусловно, оказалась на стороне покупателей, так как вблизи уровня $1,15 проходит 16-месячный тренд на повышение. Именно его удержание позволило единой европейской валюте после шести недель падения взять тайм-аут.

На дневном формате сигнал к локальной смене настроений был получен 30 мая, однако чтобы коррекционный рост получился более внушительным, необходимо подтверждение на старшем интервале времени.

Если текущая неделя будет закрыта выше отметки $1,1760, тогда мы будем иметь разворот и на недельном масштабе.

Подтолкнуть к такому сценарию евро могут комментарии Марио Драги и публикация данных по ВВП еврозоны за II квартал в этот четверг. Прогноз – 0,4%.

GBP/USD

Менее агрессивным, но все же неплохим вышел отскок и в паре GBP/USD. От локального минимума в $1,3204 пара отыгралась до уровня $1,3398. Однако если евро продолжает удерживать эту разницу в 200 пунктов, то фунт стерлингов уже отступает назад.

Чтобы игра на повышение в британской валюте продолжилась, текущую неделю желательно закрывать выше зоны $1,3450–1,3470, но для такого результата фунту нужно будет сильно постараться.

Пожалуй, самой интересной статистикой недели может стать информация по ожиданиям потребителей Великобритании по инфляции, которая выйдет в пятницу.

USD/JPY

Пара USD/JPY вернулась на прежние рельсы, а доллар США вновь находится выше уровня 109,50 иены. Локальное снижение до уровня 108,11 иены стало отличной возможностью для покупателей доллара, которые среднесрочно продолжают смотреть наверх по этой паре.

Безусловно, японская иена остается в почете у инвесторов в периоды высокой напряженности и политического накала. Но при этом тренд от середины марта в данной паре все-таки остается растущим.

И если важное сопротивление на уровне 110,70 JPY будет в ближайшее время взято, то доллар продолжит повышение до следующего значимого уровня, который указывает на значение 112 JPY.

По Японии на этой неделе выйдет много показателей: заработная плата за апрель, прогноз – 1,4 против 2% месяцем ранее; индекс опережающих экономических индикаторов за апрель, прогноз – 105,6 против 104,4%; финальные данные ВВП Японии за I квартал, ожидается рост до 2,2%.

В зависимости от того, насколько будут оправданны положительные ожидания по японской экономике, изменится и техническая картина по паре USD/JPY. Только в случае четкого снижения ниже уровня 108 JPY тренд по доллару может смениться на коррекционный.

USD/RUB

После роста до 62,90 рубля давление на российскую валюту спало. Тем не менее я считаю, что расслабляться рано, текущее снижение в диапазон 61,90–62 рубля может быть временной коррекцией, после которой ожидаю новой волны укрепления доллара.

В первую очередь серьезную угрозу в себе несет начавшаяся коррекция на нефтяном рынке. Ее потенциал еще не реализован и может вернуть котировки нефти Brent в район $70,50–71 за баррель. В случае если такое снижение произойдет в рамках ближайших двух недель, то с высокой вероятностью рубль ослабнет до значения 64–65.

Также не стоит забывать, что и сам график пары выглядит как фигура продолжения «треугольник», где сценарий роста может стать превалирующим при взятии верхней границы, а это район 63,15–63,20 рубля.

Обзор сырьевого рынка

Спреды по нефти увеличиваются, цена на золото не растет

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

В течение прошедшей недели цены на сырьевые товары снизились из-за ситуации в энергетической сфере, в то время как в секторах ценных металлов и сельскохозяйственного сырья тенденции были смешанными. Как прямое, так и косвенное влияние на цены сырьевых товаров оказывали усугубляющийся политический кризис в Испании и Италии, а также решение Дональда Трампа ввести пошлины на импорт стали и алюминия из стран, являющихся союзниками США. При этом американский президент также готовится к установлению ряда тарифов на товары из Китая.

Эти события спровоцировали увеличение волатильности на фондовом рынке, при этом доходность по основным облигациям падала, а доллар укреплялся. На этом фоне также усилились опасения по поводу динамики глобального роста, так как здесь уже наблюдаются признаки замедления.

Нефть

Цены на сырую нефть, в основном марки Brent, немного восстановились после резкого спада, который последовал за сделанным на прошлой неделе Россией и Саудовской Аравией заявлением о возможном увеличении добычи. Помимо Саудовской Аравии и России только Кувейт и ОАЭ могут в настоящее время нарастить добычу, и этот вопрос, возможно, будет активно обсуждаться на встрече в Вене 22 июня 2018 года, в частности, странами, которые сегодня не способны увеличить объем добычи.

Недавнее решение об увеличении добычи было принято после того, как первые признаки повышения цен на нефть стали оказывать потенциально негативное влияние на уровень спроса. Согласно публикуемому МЭА ежемесячному отчету по нефтяному рынку за май, во второй половине 2018 года произойдет замедление роста мирового спроса преимущественно из-за повышения цен на нефть. Отрицательное влияние увеличения цен на нефть на темп роста спроса может помочь убедить другие страны ОПЕК и страны, не входящие в него, в необходимости наращивания добычи в ходе встречи в Вене 23 июня.

В ожидании возможного решения может установиться определенный диапазон цен на нефть, при этом разрыв между ценами на нефть марок Brent и WTI продолжает увеличиваться. В настоящий момент разница между двумя международными ценовыми ориентирами уже превышает $10 за баррель, что является самым высоким показателем за последние более чем три года. Увеличение добычи американской нефти, объем которой к настоящему моменту вырос на 1,4 млн баррелей в сутки в годовом исчислении, достиг рекордного показателя в 10,8 млн баррелей.

Увеличение разрыва между ценами на нефть марок WTI и Brent в сочетании с возможным наращиванием добычи, вероятно, будет сдерживать рост цен до проведения встречи между странами – членами ОПЕК и государствами, не входящими в ОПЕК. Главной темой будет вопрос поставок, особенно с учетом влияния американских санкций на экспорт Ирана, которое пока невозможно оценить в количественном выражении. Однако не стоит игнорировать тот факт, что уровень спроса также зависит и от замедления темпа мирового роста.

Металлы

Цены на золото и серебро сохранились на уровне $1300 и 16,5 за унцию соответственно, поскольку вышеуказанные события в целом пока не влияют на динамику двух металлов.

Повышение политических рисков в Европе, напряженность в мировой торговле, вялость на фондовом рынке и снижение доходности по облигациям, которые ранее были факторами поддержки, не привели к повышению цен на драгоценные металлы на фоне продолжающегося укрепления доллара.

Сумма длинных нетто-позиций хеджевых фондов по фьючерсам на золото на бирже COMEX уменьшилась до 10-месячного минимума, при этом сумма открытых позиций составляет пятимесячный минимум. Оба наблюдения свидетельствуют о том, что рынку в настоящее время уделяется ограниченное внимание на фоне тенденции выжидания, обусловленной необходимостью понять, как рынок отреагирует на преодоление уровня поддержки на уровне $1286 за унцию или сопротивления в размере $1308 за унцию.

Продукты

В секторе продовольственных продуктов также произошли значительные изменения на фоне засухи в Техасе и последствий первого в сезоне атлантического урагана, в результате чего цены на хлопок выросли до четырехлетнего максимума и остановились в связи с опасениями, что торговая война с Китаем может негативно повлиять на объемы американского экспорта. Длительный рост цен на какао, сохранявшийся в течение нескольких месяцев, прекратился на фоне тенденции к реализации спекулятивных длинных позиций после уменьшения опасений по поводу дефицита поставок от производителей.

Цены на зерновые смогли отыграть некоторые сильные позиции, что было обусловлено усилением напряжения в мировой торговле, которое может негативно отразиться на экспорте. Мексика и Китай являются крупнейшими покупателями американских соевых бобов и зерна. Неблагоприятная засушливая погода в основных сельскохозяйственных регионах от Австралии до России, Европы и особенно США, вероятно, будет одним из поддерживающих факторов.

Лидеры роста и падения (30.05 – 05.06)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
ForteBank	29,41%	РД КазМунайГаз	-6,71%
Газпром	4,29%	Банк ВТБ	-2,33%
Магнит	3,71%	КазТрансОйл	-2,06%
Казахтелеком	3,61%	Народный банк	-1,92%
Bank of America	2,53%	KAZ Minerals	-1,12%
Сбербанк	2,30%	Kcell	-0,61%
Аэрофлот	1,05%	KEGOC	-0,44%
Банк Астаны	0,96%	Банк ЦентрКредит	-0,34%
Актюбинский завод металлоконструкций	0,23%	БАСТ	-0,04%

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Merck&Co	6,20%	General Electric	-3,31%
DuPont	4,99%	Verizon	-0,79%
Nike	4,10%	Caterpillar	-0,73%
Microsoft	3,73%	McDonald's	-0,25%
Walmart	3,67%	Procter&Gamble	0,18%
Home Depot	3,44%	Walt Disney	0,55%
Exxon Mobil	3,25%	Chevron	0,72%
Intel	2,73%	United Technologies	0,94%
3M	2,72%	UnitedHealth	1,02%
Visa	2,61%	The Travelers	1,18%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
American Electric	117,53%	Clearside Biomedical	-34,92%
Anavex Life Sciences	45,95%	AC Immune	-23,07%
Aslan Pharma ADR	42,77%	Ascent Capital	-20,83%
CohBar	39,68%	Canadian Solar Inc	-20,22%
Applied Opt	31,44%	Alliance MMA	-18,18%
Champions Oncology	27,48%	Carver	-17,17%
Co-Diagnostics	25,42%	Aduro Biotech Inc	-14,88%
Akers Biosciences	25,32%	Charles&Colvard	-14,75%
Cavco	23,79%	China Intertner Financial	-14,56%
Alder Bioph	20,95%	Abeona Therapeutics	-13,27%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Johnson Matthey	11,90%	National Grid	-4,52%
Intu Properties	5,63%	Shire	-3,62%
CRH	5,58%	Marks & Spencer	-3,39%
Anglo American	5,38%	Royal Mail	-3,37%
Burberry Group	4,84%	Mediclinic Int	-3,14%
Hikma Pharmaceuticals	4,61%	Reckitt Benckiser	-2,53%
Informa	4,39%	Fresnillo	-1,72%
Babcock International	4,10%	Paddy Power	-1,48%
AstraZeneca	4,08%	Capita	-1,26%
Tui	3,68%	Lloyds Banking	-1,09%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
Ростелеком	6,02%	Банк ВТБ	-8,38%
Полюс	4,93%	Safmar Fin	-6,13%
Яндекс	4,06%	X5 Retail Group	-3,75%
Аэрофлот	3,98%	НМТП ОАО	-3,14%
Юнипро	3,93%	РУСАЛ	-1,82%
НЛМК ОАО	3,72%	Транснефть (прив.)	-1,46%
Интер РАО ЕЭС ОАО	3,61%	Мечел	-1,10%
ФСК ЕЭС ОАО	3,37%	АК АЛРОСА	-0,97%
Сургутнефтегаз	3,08%	Татнефть	-0,81%
Норильский никель	2,96%	Детский мир	-0,42%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Olympus Corp.	11,37%	Furukawa Electric	-6,29%
Showa Denko K.K.	6,79%	Tokyo Electric Power Co., .	-5,57%
Tokai Carbon	6,66%	Takeda Pharmaceutical	-4,87%
Taiyo Yuden	6,40%	Ube Industries	-4,50%
Daiichi Sankyo	5,99%	Pioneer Corp.	-3,73%
Yokogawa Electric Corp.	5,96%	Nisshinbo Holdings Inc.	-3,56%
Toyota Motor	5,50%	IHI Corp.	-3,42%
Pacific Metals	5,35%	Komatsu	-3,31%
TDK	5,22%	Nichirei Corp.	-3,11%
Fukuoka Financial Group, I.	5,04%	Osaka Gas	-3,10%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Intesa	6,09%	BNP Paribas	-5,47%
CRH	4,37%	SocGen	-3,52%
Enel	4,13%	Deutsche Bank	-2,88%
Bayer	3,93%	Danone	-2,48%
ENI	3,31%	Vivendi	-1,66%
Santander	3,29%	Daimler	-1,63%
Total	3,20%	Fresenius SE	-1,19%
Iberdrola	3,15%	Unilever NV DRC	-0,66%
BBVA	3,05%	E.ON	-0,46%
Anheuser Busch Inbev	2,76%	BASF	-0,30%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
General Motors	17,12%	Dollar Tree	-14,43%
TripAdvisor	12,55%	Michael Kors	-11,23%
AMD	11,15%	Concho Resources	-7,33%
Under Armour C	10,23%	Newell Brands	-6,48%
Under Armour A	9,92%	Baker Hughes A	-6,31%
DXC Technology	8,29%	Cimarex Energy	-6,23%
International Paper	8,18%	Micron	-5,62%
Alphabet A	7,96%	Wynn Resorts	-5,46%
Ross Stores	7,64%	Dollar General	-5,44%
Alphabet Inc C	7,45%	Helmerich&Payne	-4,70%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Borse	4,60%	Deutsche Bank	-2,88%
Bayer	3,93%	Henkel	-1,86%
Commerzbank	2,74%	Daimler	-1,63%
Linde 1	2,66%	Fresenius SE	-1,19%
Covestro AG	2,61%	Fresenius Medical	-1,11%
SAP	2,58%	Lufthansa	-0,99%
Vonovia	2,04%	Beiersdorf	-0,87%
Heidelbergcement	1,70%	E.ON	-0,46%
RWE	1,50%	BASF	-0,30%
Adidas	1,40%	Merck	-0,23%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
BanBao	17,03%	Jien Nickel	-40,95%
Great-Sun Foods	16,95%	Aurora Optoelectronics	-25,88%
Anhui Yingjia Distillery	14,08%	Hangzhou First PV Material	-21,22%
Inner Mongolia Yili	13,27%	Hebei Hengshui Laobaigan	-20,50%
Foshan Haitian Food	10,51%	Anhui Andeli Department St.	-19,56%
Future Land	9,64%	China Shipbuilding Group	-17,38%
Autobio Diagnostics	9,60%	Jiangsu Linyang Energy	-16,99%
Jinhui Liquor	9,01%	Clenergy Xiamen	-15,72%
Jiangsu Hengrui	8,95%	Jiangsu Phoenix Property	-14,31%
Chongqing Wanli New Energy	8,93%	China Jialing Industrial	-13,86%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
MAGAZ LUIZA ON NM	19,00%	PETROBRAS ON	-10,16%
B2W VAREJO ON NM	17,66%	Petroleo Brasileiro SA Pet.	-9,17%
Companhia Siderurgica Naci.	16,58%	WEG ON EJ NM	-3,28%
BRF-Brasil Foods SA	15,05%	JBS ON NM	-1,86%
ELETROBRAS PNB N1	13,86%	SABESP	-0,62%
ESTACIO PART ON NM	13,72%	Braskem SA	-0,56%
Centrais Eletricas Brasile.	13,71%	MARFRIG ON NM	0,12%
NATURA ON NM	12,64%	COSAN ON NM	0,42%
RAIADROGASIL ON NM	10,94%	CYRELA REALT ON NM	0,42%
VIAVAREJO UNT N2	10,88%	MRV ON NM	1,26%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
China Res. Land	9,70%	Henderson Land	-9,54%
Country Garden Holdings	7,74%	Galaxy Entertainment Group	-5,52%
China Overseas	6,41%	Sands China	-5,47%
Hengan	5,81%	China Resources Power	-2,66%
China Mengniu Dairy Co.	5,68%	WH Group Ltd	-2,39%
CNOOC	5,40%	China Unicom Hong Kong	-0,83%
Sino Land	5,08%	CK Infrastructure	-0,25%
Link Reit	4,60%	HKEx	-0,19%
China Life Insurance	4,23%	Sunny Optical Tech	-0,13%
China Petrol & Chemical H	4,00%	AAC Technologies	-0,08%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	-0,92%
Dow Jones	1,86%
FTSE 100	1,42%
NASDAQ	2,84%
Nikkei 225	0,64%
S&P 500	2,12%
Euro Stoxx 50	1,26%
Hang Seng	1,85%
MCX	1,12%
IBOVESPA	3,32%

Сырье

	изм.%
Light	0,54%
Natural Gas	-0,31%
Алюминий	-0,22%
Медь	-0,19%
Никель	-0,58%
Олово	0,00%
Палладий	-0,79%
Платина	-0,53%
Серебро	-0,07%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,04%
Eur/Jpy	0,01%
Eur/Kzt	-0,05%
Eur/Rub	-0,13%
Eur/Usd	-0,05%
Usd/Chf	0,10%
Usd/Jpy	0,06%
Usd/Kzt	-0,02%
Usd/Rub	-0,15%

Инвестидея

Облигации «Фридом Финанс»: фиксированная доходность в долларах США

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают покупать облигации своей компании, торги которыми стартовали на Казахстанской фондовой бирже 4 июня. Облигации выпущены в тенге, однако привязаны к курсу доллара США. Купонная ставка – 8%, срок до погашения – 3 года.

– Что это за облигации?

– Данные облигации дают возможность получить купонную доходность в 8% годовых в долларах США, до 2021 года предусмотрено 6 полугодовых купонных выплат. Заранее известные денежные потоки по облигациям в виде купонов и погашения основной суммы делают облигации менее рисковым и более консервативным инструментом с доходностью, отражающей возможные колебания курса USD/KZT.

Облигации погашаются по индексированной номинальной стоимости облигаций в тенге с одновременной выплатой последнего купонного вознаграждения в течение 15 календарных дней с даты, следующей за последним днем обращения облигаций, путем перевода денег на текущие счета держателей облигаций, зарегистрированных в реестре держателей облигаций на дату фиксации.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– С 2013 года компания «Фридом Финанс» успешно развивает бизнес-модель розничного брокериджа, обладая филиалами во всех регионах Казахстана, что на фоне клиентской базы в 70 тыс. клиентов позволяет развивать рынок первичных размещений на рынках капитала для МСБ.

В 2015–2017 годах компания организовала размещения акций

медно-никелевого проекта БАСТ, Актюбинского завода металлических конструкций и розничного Банка Астаны, привлекла для этих компаний более 11,5 млрд тенге. Суммарные активы по состоянию на конец 2017 года составили 62,7 млрд тенге.

Компания имеет филиалы в 16 городах Казахстана и один филиал в городе Бишкеке (Кыргызская Республика), что позволяет предлагать инвестиционные продукты широким слоям не охваченного инвестиционными услугами городского населения. Компания занимает 1-е место в рэнкинге активности членов KASE в секторе акций и обладает рейтингом кредитоспособности «А» от «Эксперт РА Казахстан».

Компания является частью международного инвестиционного холдинга с представительствами в России, Украине, Кыргызстане, Казахстане и США с собственным капиталом в $85,5 млн (на конец 2017 года) и банком «Фридом Финанс» с капиталом в 268 млн рублей в составе группы (на конец 2017 года).

– Каковы финансовые показатели компании?

– Выбранная стратегия отражается в стабильном приросте операционной прибыли – EBIT «Фридом Финанс» возросла с убытка –430 млн тенге в 2014 году до 8,9 млрд тенге прибыли по итогам 2017 года. Текущей операционной прибыли достаточно для 3-кратного покрытия процентных расходов. Активы компании возросли с 703 млн до 62,7 млрд тенге. При этом собственный капитал вырос более чем в 24 раза, с 667 млн до 16 млрд тенге.

Процедура покупки данных облигаций является стандартной. Заключение брокерского договора осуществляется при наличии единственного документа – удостоверения личности. После открытия брокерского счета и зачисления на него денежных средств инвестор может подавать приказ на покупку ценных бумаг. Облигации можно будет продать на открытом рынке по текущей цене на момент продажи.

Средства от размещения облигаций будут инвестированы в новые перспективные проекты компании, направленные на развитие фондового рынка Казахстана, привлечение розничных инвесторов на биржу, андеррайтинг, развитие технологий, выход на смежные рынки в финансовой сфере.

«Возобновляемая энергетика в Казахстане – это стартап»

Казахстану необходима диверсификация источников энергии. Эксперты утверждают, что массовое использование ВИЭ поможет решить эту проблему. По словам генерального директора Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана (АВЭК) Армана Кашкинбекова, республика обладает огромным потенциалом в области производства возобновляемых источников энергии.

Арман БУРХАНОВ

Арман КАШКИНБЕКОВ,
генеральный директор Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана

Дата рождения: 25.03.1977, г. Караганда.

Владение языками: казахский, русский, английский.

Образование: Карагандинский государственный университет им. Букетова (1998), специальность – экономист; Университет Вандербилт США (2000), магистр экономики.

Опыт работы:

1998–1999 – научный сотрудник Института общественной политики Вандербилт;

2000–2004 – менеджер департамента внешнеэкономических связей, главный менеджер департамента корпоративного финансирования ННК «Казахойл»;

Директор секретариата совета иностранных инвесторов при Президенте РК (2004–2005);

2005–2006 – директор по развитию бизнеса, связям с правительством и общественностью ConocoPhillips;

2007 – Исполнительный директор ОЮЛ «KazEnergy»;

2007–2008 – президент Казахстанской ассоциации венчурного капитала и прямых инвестиций Kazventure;

2008–2009 – директор департамента международного сотрудничества АО «ФНБ «Самрук-Казына»;

2009 – директор по координации работы с правительством АО «АрселорМиттал Темиртау».

В последние годы возглавляет Ассоциацию возобновляемой энергетики Казахстана.

– Арман, расскажите, каковы ключевые проблемы и перспективы возобновляемой энергетики в Казахстане?

– Таковых несколько. Во-первых, стабильность регулирующего законодательства. Система фиксированных тарифов просуществовала 3-4 года, сейчас вводится новый подход к аукционам на новые проекты. Желательно, прежде всего для привлечения стратегических инвесторов и поддержки казахстанского бизнеса, установление стабильности лет на 10+.

Во-вторых, вопрос широкомасштабного финансирования в национальной валюте – тенге. Банки второго уровня (БВУ) – основной игрок финансового рынка – не заинтересованы пока в ВИЭ. Европейский Банк реконструкции и развития (ЕБРР), Евразийский банк развития (ЕАБР), Банк развития Казахстана (БРК) пока являются основными институтами, осуществляющими кредитование новых проектов в тенге под достаточно невысокие проценты. Для системного развития отрасли, в том числе малой генерации на уровне домохозяйств, необходима государственная финансовая программа, которая бы на уровне страны определила доступные ресурсы, финансовые институты развития, систему стимулов для БВУ, для их активного участия. Тут велосипед изобретать не стоит, все уже давно в мире разработано и воплощено на практике. Цель – взять из этого опыта лучшее и наложить на казахстанские реалии.

Другие важные вопросы, такие, как устранение валютного риска, реформирование соглашения по покупке электроэнергии (PPA), обеспечение финансовой устойчивости расчетно-финансового центра по поддержке возобновляемых источников энергии, находятся в проработке со стороны уполномоченного органа – Министерства энергетики РК.

Перспективы же развития отрасли возобновляемой энергетики в Казахстане большие. Неисчерпанный и неиссякаемый потенциал солнечной, ветровой, водной и биоэнергии измеряется в ТераВатт часах. По итогам прошлого 2017 года, доля ВИЭ составила около 1%, значит, наша страна находится в состоянии стартапа, что дает и свои преимущества перед внешним миром, в частности, возможность избежать ошибок других стран и выбрать свой успешный путь развития.

– В прошлом году, в рамках VII Центрально-Азиатского торгового форума, были заявлены большие планы относительно развития ВИЭ в Казахстане.

– Действительно, работа предстоит большая и важная, я вижу этот предстоящий рост, как один из реальных примеров казахстанской success story. Согласно утвержденной главой государства концепции по переходу к «зеленой» экономике, Казахстан поставил своей целью достижение 3% доли ВИЭ в общем объеме вырабатываемой электроэнергии к 2020 году, 10% – к 2030, и 50% – к 2050 году.

Не стоит также забывать, что сейчас у нас 75% всей вырабатываемой электроэнергии производится на старых угольных энергостанциях, которые и сами подлежат немедленной модернизации и обновлению, чего пока не происходит из-за поддержания искусственно низких, инвестиционно-непривлекательных тарифов. Тут также может помочь передовой международный опыт других стран, которые уже прошли этот путь.

– Как вы считаете, действительно ли ВИЭ может решить все энергетические проблемы страны?

– Казахстан ставит своей целью вхождение в число 30 самых развитых стран мира, и для этого необходимо обновить энергетику страны, локомотива нашего экономического роста. Но возобновляемые источники энергии – не манна небесная, они пока не могут решить всех наших энергетических проблем, но могут помочь создать энергетику будущего и обеспечить энергетическую безопасность страны.

– Дайте вашу экспертную оценку тем результатам работы, что делаются в нашей стране различными субъектами рынка для перехода к «зеленой» экономике?

– Стоит сказать, что в Казахстане уже создана необходимая законодательная база для развития крупных проектов в сфере «зеленой» энергетики и экономики. Пилотные проекты уже запущены и успешно функционируют:

– солнечная станция на 50 МВт в п. Бурном, Жамбылской области;

– ветропарк на 45 МВт в Ерейментау, Акмолинской области;

– солнечная станция на 2,5 МВт в Капшагае, Алматинской области;

– завод по производству солнечных панелей Astana Solar в столице;

– 2 МВт – солнечная станция в Мангистауской области,

– 21 МВт – ветропарк на Кордае, Жамбылской области и другие.

Практика их эксплуатации показала успешность и техническую беспроблемность их работы, за почти три года работы не зафиксировано никаких серьезных ошибок и аварий, что, в свою очередь, показывает совершенство новой энергетики.

Следующая задача, на мой взгляд, состоит в развитии малой генерации на уровне домохозяйств и поддержки казахстанского содержания в крупных проектах. Под малой генерацией мы подразумеваем выработку электроэнергии индивидуальными пользователями с возможностью продавать излишки в сеть, которая выполняет также функции батареи, то есть хранения и передачи производимой электроэнергии. Таким образом у большой части населения появится возможность дополнительного заработка и приобщения к новым технологиям, инноваторству. Этот путь прошли многие ведущие страны, а нам пока только предстоит его пройти.

Большая работа также проводится страной по решению экологических проблем, в том числе по началу исполнения принятых обязательств согласно Парижскому договору. Запускается система торговли квотами на выбросы CO_2 в атмосферу. Многие наши предприятия начинают всерьез задумываться об «озеленении» своих производств. В Европейском Союзе с 2020 года начинает работать программа карбонового следа, когда будет отслеживаться экологически чистое происхождение товаров, услуг и работ. Нашему бизнесу к этому надо быть готовым, чтобы не потерять своей конкурентоспособности на мировых рынках.

– Насколько, на ваш взгляд, эффективно реализуются проекты в данной сфере, на которые, если я не ошибаюсь, выделяются значительные государственные инвестиции?

– На текущий момент нам еще только предстоит разработать государственную широкомасштабную программу развития отрасли, включающую в себя технологические, финансовые, административные и иные необходимые для отрасли ресурсы. Финансируют пилотные проекты международные и местные финансовые институты (МФИ), уже упомянутые ЕБРР, ЕАБР и БРК. Стоит отметить, что у них имеются свои собственные максимально жесткие процедуры отбора и оценки проектов, единые стандарты по всему миру, поэтому и контроль за использованием предоставляемых средств там тоже на самом высоком уровне.

Конечно, реализовывать пилотные проекты всегда тяжелее и дороже, чем идти по проторенной дорожке. В Казахстане, как и во всем мире, мы уже наблюдаем значительное снижение стоимости запуска под ключ новых объектов возобновляемой энергетики – почти в 1,6-1,7 раза дешевле, чем первых проектов. И это только начало, себестоимость солнечных панелей, ветровых генераторов и другого необходимого электрического оборудования падает стремительно с каждым годом.

А. Кашкинбеков: «Нам необходима государственная программа развития ВИЭ и обновления основных фондов в энергетике, иначе рано или поздно нас ждет технологическая катастрофа»

Пока отрасль развивается за счет МФИ и национальных компаний. Как профильная бизнес-ассоциация мы ставим своей целью создание необходимых условий для развития малого и среднего бизнеса. ВИЭ, как и fintech, blockchain, IT, robotics, является, на мой взгляд, прорывной отраслью и предоставляет огромные возможности для молодого поколения казахстанцев.

– Многие ли страны используют возобновляемые источники энергии?

– Доля ВИЭ в Германии уже составляет порядка 30% от общего объема вырабатываемой электроэнергии. Дания поставила своей целью достижение 100%-ной доли ВИЭ в общем энергобалансе страны. Китай уже стал мировым лидером в отрасли. В США количество домов с установленными солнечными панелями на крышах уже перевалило за миллион, в Бразилии доля ВИЭ составляет 80%, арабские страны взяли курс на «зеленую» энергетику.

Из конкретных примеров уже построенных и функционирующих проектов ВИЭ в мире стоит отметить геотермальный комплекс станций The Geysers в США мощностью 1,5 ГВт, ветропарк на 781 МВт в Техасе, США, крупнейшую в мире биоэнергетическую станцию в Тилбери, Великобритания, мощностью 750 МВт, оффшорный ветропарк в Кумбрии, Великобритания, 367 МВт, солнечную станцию в Калифорнии, США, 354 МВт и другие.

– Каковы ключевые задачи в рамках развития альтернативной энергетики в нашей стране на текущий год?

– В текущем году главная задача – успешный запуск новой системы аукционных торгов по новым объектам ВИЭ. Первый раунд ожидается в начале июня, и второй – осенью. На первом этапе будут выставлены малые проекты, на втором – крупные. Сейчас уполномоченный орган в лице Министерства энергетики РК проводит необходимую работу в данном направлении.

– В Астане уже завтра, 8 июня, состоится второй Саммит по возобновляемым источникам энергии. Помогут ли идеи, которые там будут озвучены, решению поставленных перед страной задач в рамках развития альтернативных источников энергии?

– На саммите мы ожидаем важную для всех инвесторов и отрасли информацию из первых рук, от МЭ РК, по результатам первого раунда аукционов. Также мы будем обсуждать предлагаемые пути решения финансирования отрасли ВИЭ, изучать лучший международный опыт. Кроме того, будут представлены итоги совместного казахстанско-немецкого исследования «Перспективы развития возобновляемой энергетики Казахстана глазами немецких студентов». Ожидаются и выступления нобелевских лауреатов, и светил новой энергетики. По итогам саммита будет принята декларация с нашими конкретными предложениями по дальнейшему развитию отрасли.

– Первый саммит АВЭК организовывала в 2016 году. Что изменилось за эти два года?

– Можно сказать, что сейчас ситуация выглядит более определенной и многообещающей. По результатам работы первого саммита была принята итоговая декларация, которая была представлена в правительство и МЭ РК. На ее основе была сформирована совместная рабочая группа, где все девелоперы и инвесторы имели полное право отстаивать свои бизнес-интересы, что в итоге и привело к улучшению регулятивных норм в ВИЭ. На этом работа не заканчивается, она нам только предстоит, поэтому все самое важное еще впереди, что мы и намерены делать вместе со всеми членами АВЭК и всеми stakeholders.

– Что интересного запланировано на втором саммите?

– Спикеры второго саммита расскажут нам о лучшем мировом опыте, ожидается выступление всемирно известного энергетического и финансового агентства BLOOMBERG. Также участников ждут выступления двух нобелевских лауреатов, которым всегда есть что сказать, несмотря на местные реалии и разный менталитет. Кроме того, будут выступления с презентациями лидеров ВИЭ из разных частей света. Все они поделятся своим опытом реализации проектов по «зеленой» энергетике. Не менее важными будут секции про местный опыт реализации проектов и решения вопросов финансирования отрасли. Ну и что может быть интересней, чем отчет по совместному исследованию международных студентов про будущее новой энергии в Казахстане?

– Понятно. А кто примет участие в мероприятии в качестве делегатов, какие компании будут представлены?

– В работе саммита примут участие более 500 делегатов со всех стран мира. Подтвердили свое участие лучшие умы современности, бизнесмены, на практике реализовавшие лучшие проекты возобновляемой энергетики, мировые светила и гуру. Самая главная их цель – выработка совместных рекомендаций для дальнейшего развития «зеленой» энергетики в Казахстане, налаживание деловых бизнес-контактов с местными партнерами, и в итоге – совместная реализация проектов на территории страны.

– Планируете ли вы сами выступить с докладом? Полагаю, вам тоже есть что сказать…

– Да, я планирую короткое выступление. В своем докладе я расскажу про нашу работу в АВЭК и о наших планах на будущее.

– Есть ли проблемы, возникающие при реализации проектов по ВИЭ при взаимодействии с государственными органами и квазигосударственным сектором?

– Больших проблем нет. Местные и центральные исполнительные органы оказывают необходимую поддержку для девелоперов по реализации их проектов и запуска их технологий. С разработкой и запуском предлагаемой нами государственной программы реализации отрасли возобновляемой энергетики ведущая роль будет как раз отведена местным исполнительным органам. Они уже и сами понимают, что запуск объектов новой энергетики – в их собственных интересах.

Что касается квазигосударственного сектора, то здесь хотелось бы особо отметить создание нового правительственного международного центра «зеленых» технологий и инвестиционных проектов, который будет работать по оказанию необходимых услуг для бизнеса по принципу одного окна, с целью реализации проектов и коммерциализации технологий. Центр призван объединить усилия квазигосударственного сектора в отрасли «зеленой» экономики и энергетики.

– В Алматы и Астане остро стоит вопрос угольных ТЭЦ. Планируется ли их перевод на более экологичные технологии?

– Везде по стране стоят старые угольные энергостанции. Их технический ресурс службы составляет порядка 40–45 лет, и многие уже его исчерпали. Более 40% всех станций нуждаются в модернизации и обновлении. Здесь необходима государственная программа модернизации и обновления основных фондов в энергетике, иначе рано или поздно нас ждет технологическая катастрофа. Решением тут является установление инвестиционно-привлекательных тарифов для традиционной энергетики, что должно решить задачу привлечения инвестиций и новейших технологий, а значит, обеспечить энергетическую безопасность страны на долгие годы вперед.

– Предполагается, что сфера ВИЭ – дело ближайшего будущего. Стоит ли молодым людям при поступлении в ВУЗы принимать это во внимание?

– Я считаю отрасль ВИЭ и возобновляемой энергетики одной из прорывных в мире и в нашей стране, стоящей в одном ряду с информационными технологиями, blockchain, fintech и робототехникой. В новой энергетике зарождаются самые передовые технологии и идеи, способные перевернуть наши представления об энергетическом укладе. Не открою секрета, если скажу, что энергетика – самый главный двигатель экономического роста в любой стране мира. Казахстан, который является крупным глобальным игроком на сырьевых рынках – не исключение.

Кроме того, у нас отрасль ВИЭ только начинает становиться на ноги, поэтому для молодежи открываются уникальные возможности внести свой вклад, запустить свой «зеленый» проект, придумать и коммерциализировать свои новейшие технологии. К слову, многие ВУЗы Казахстана уже запустили «зеленые» курсы для бакалавров и магистрантов. Я уверен, уже совсем скоро специальность «зеленая» энергетика» станет одной из самых востребованных.

– Для стимулирования перехода на «зеленую» экономику необходимы благоприятные условия для МСБ. Являются ли проекты по ВИЭ эффективными для бизнеса? Речь идет об уровне рисков и окупаемости.

– Абсолютно верно. Возобновляемую энергетику можно развивать за счет МСБ. Именно наш малый и средний бизнес должен стать основной опорой развития отрасли. Казахстан – девятая страна в мире по территории, города и аулы раскиданы на сотни, и порой тысячи километров друг от друга. Для роста таких отдаленных территорий ВИЭ подходит наилучшим образом, в силу своей экономичности, производительности и применения новейших технологий.

В государственную программу развития отрасли мы предлагаем обязательно включить блок по поддержке местного – казахстанского – содержания и создания необходимых условий для МСБ. Именно благодаря нашим предложениям МЭ РК включило в свой план развития отрасли и аукционных торгов малые – до 10 МВт – проекты. Вообще нашей целью является успешное развитие возобновляемой энергетики, прежде всего, за счет роста МСБ и производств Made in Kazakhstan.

ТЕНДЕНЦИИ

География отпуска

Где и за сколько отдыхают казахстанцы?

Падение доходов населения в валюте сильно повлияло на предпочтения казахстанцев, поездки в дальнее зарубежье пользуются спросом все меньше.

Фото: Shutterstock.com

Из-за роста стоимости иностранной валюты отпуск за бугром стал значительно дороже. Стабилизация курса способствовала небольшому увеличению внешнего туризма среди казахстанцев в прошлом году относительно 2016 года, однако додевальвационного потока выезжающих за границу пока не наблюдается. В то же время число отдыхающих внутри страны за последние годы заметно подросло.

Айгуль ИБРАЕВА

Отпуск за границей

Согласно данным Пограничной службы КНБ РК, в 2017 году количество выезжавших за границу казахстанцев составило 10,26 млн человек*, что на 5,2% больше, чем годом ранее (9,76 млн человек). Пик заграничных поездок за последние пять лет пришелся на 2015 год, тогда число резидентов РК, выехавших за рубеж, достигло 11,3 млн.

Падение доходов населения в валюте сильно повлияло на предпочтения казахстанцев: поездки в дальнее зарубежье пользуются спросом все меньше. Так, в 2012 году в страны вне СНГ выехало 1,23 млн казахстанцев, а в 2016 году их численность сократилась уже до 796,65 тыс. человек (на 35,3%). При этом доля выезжающих в страны Содружества в совокупном потоке выезжающих за рубеж за пять лет выросла с 86,4 до 91,8%. Правда, в 2017 году число выезжающих в дальнее зарубежье снова выросло до 1 млн человек.

Согласно официальной статистике, в Российскую Федерацию за 2016 год выехало 4,61 млн человек, что соответствует 47,3% общего объема посетителей выездного туризма. За последние несколько лет Россия стала менее привлекательной в плане туризма для казахстанцев. Так, по сравнению с 2015 годом количество выезжающих в соседнюю страну сократилось на 15,7%, или на 861,44 тыс. человек. В то же время Федеральная служба государственной статистики РФ зафиксировала 3,56 млн въездных туристских поездок иностранных граждан в Россию из Казахстана за 2016 год, по сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 1,15 млн поездок. В 2017 году количество отдыхающих казахстанцев в РФ составило уже 3,49 млн человек, поток уменьшился еще на 79,2 тыс. туристов.

Вторым популярным направлением среди отечественных туристов является Кыргызстан, куда за 2016 год отправилось 2,81 млн человек, по сравнению с предыдущим годом показатель сократился на 19,3%. В Узбекистан, напротив, поток отдыхающих увеличился на 9,2%, в 2016 году зафиксировано 1,43 млн туристов по данному направлению.

Среди направлений вне СНГ самым популярным стал Китай – в 2016 году страну посетило 217,9 тыс. человек, что на 5,6% меньше, чем в предыдущем году. Значительно сократился поток туристов в Турцию, за 2016 год здесь побывало 207,81 тыс. казахстанцев, по сравнению с предыдущим годом количество отдыхающих уменьшилось на 84,6%. Число выезжающих в Объединенные Арабские Эмираты остается неизменным, за 2016 год страну посетило 117,61 тыс. казахстанцев.

В пятерку популярных направлений вне Содружества в 2016 году также попали Германия – 45,89 тыс. человек и Таиланд – 38,54 тыс. человек. Поток отдыхающих по данным направлениям несколько уменьшился по сравнению с предыдущими годами. Грузию в 2016 году посетило 33,02 тыс. человек, число поездок по данному направлению за год выросло на 38,2%. Поток отечественных туристов в Южную Корею за аналогичный период вырос на 12,7%, в страну «утренней свежести» в 2016 году съездило 30,07 тыс. казахстанцев.

Сколько мы тратим на международные поездки?

По данным официальной статистики платежного баланса Национального банка РК, объем услуг, полученных Казахстаном в 2017 году от нерезидентов по статье «Международные поездки», составил $1,79 млрд, по сравнению с предыдущим годом импорт услуг вырос на 8% в долларовом выражении.

Казахстанские туристы стали тратить на международные поездки немного больше. К примеру, по расчетам Kursiv Research, в 2017 году казахстанские туристы потратили в среднем $174,51 на человека за поездку, тогда как в 2016 году средние расходы составляли $169,93.

Курс доллара к тенге в прошлом году был относительно стабильным, поэтому больших изменений в стоимости поездок в 2017 году в связи со скачками обменного курса, что наблюдалось в предыдущие годы, не произошло.

Больше всего казахстанцы во время зарубежных поездок в прошлом году оставили в Российской Федерации – $845,62 млн, что соответствует 47,2% совокупного объема импорта услуг РК за 2017 год. На втором месте по расходам на поездки оказался Кыргызстан, импорт услуг в данном направлении составил $217,24 млн, что на 3,4% меньше, чем годом ранее.

Судя по расходам на поездки, восстанавливается туристический поток отдыхающих в Турцию, где в 2017 году отечественные туристы оставили $181,3 млн, что на 54,7% больше, чем в 2016 году и немного меньше, чем в 2015-м. Выросли расходы на поездки в Узбекистан – до $178,34 млн, что на 24,3% больше, чем в предыдущем году. В десятку стран по импорту услуг вошли Китай, Германия, ОАЭ, Таиланд, Азербайджан и Нидерланды. Причем расходы Казахстана на поездки в Объединенные Арабские Эмираты и Таиланд сократились в 2017 году относительно данных за 2016 год на 61,5% и 35,8% соответственно, тогда как импорт поездок из Азербайджана вырос в 2,4 раза.

В среднем казахстанцы тратят на зарубежную поездку от 200 тыс. тенге, говорит доцент кафедры «Туризм и сервис» Университета Нархоз **Озихан Устенова**. Самые дешевые направления, по словам эксперта, – Египет, Турция, Индия, Шри Ланка, Таиланд. Самые дорогие направления – США, Королевство Марокко, Гавайские, Сейшельские и Канарские острова, Французская Ривьера, Карибский бассейн, Мальдивы и Мексика.

Средняя стоимость тура на одного человека в пятизвездочный отель на 10 ночей составляет $1200–1300, указывает директор по продажам Kaztour **Балжан Билялова**. «Казахстанцы почти всегда бронируют пятизвездочные отели, которые, в свою очередь, делятся на сегменты: эконом, средний и лакшери. Наиболее бюджетным направлением является Египет. Доступными также остаются Турция и ОАЭ. К наиболее дорогим относятся туры в Европу, Юго-Восточную Азию, на Мальдивы и Бали», – отмечает турагент.

Отпуск в Казахстане

Внутренний туризм стал более доступным, чем отдых за рубежом. Количество обслуженных туристов на территории республики по официальной статистике достигло 6,83 млн человек, из них 5,28 млн остановились в гостиницах разного типа, 288,15 тыс. человек отдохнули в санаториях и 1,26 тыс. туристов посетили особо охраняемые природные территории. В совокупности количество внутренних туристов за 2013–2017 годы выросло на 52,2%. За рассматриваемый период наблюдается рост посещаемости гостиниц на 59,6% и природных заповедников на 50,1%, при этом популярность санаторно-курортных организаций упала на 15,3%.

В прошлом году казахстанцы чаще посещали в качестве туриста Акмолинскую область (1,12 млн человек), город Алматы (1,02 млн человек), город Астану (989,21 тыс. человек), Алматинскую область (911,58 тыс. человек) и ВКО (590,91 тыс. человек). Наиболее популярными направлениями внутреннего туризма по курортным зонам в 2017 году стали Щучинско-Боровская (850,55 тыс. человек), Алматинская (614,62 тыс. человек), Баянаульская (176,43 тыс. человек) и Алакольская курортная зона (95,5 тыс. человек).

«Внутренний туризм сейчас может быть популярным только среди отдельных сегментов потребителей, – отмечает Озихан Устенова. – Это прежде всего пенсионеры, семьи более чем с двумя детьми, а также потребители, у которых доходы ниже средних». Причем часто – это самостоятельный туризм, когда потребители не обращаются в турагентства, а выезжают в различные уголки Казахстана к своим родственникам, знакомым, в места отдыха, где уже неоднократно были, подчеркивает ученый.

Для остальных потребителей внутренний туризм не будет популярным до тех пор, пока отсутствует разнообразие предложений как по формам отдыха, так и по уровню сервиса и цене, и не будет доведена до соответствующего уровня инфраструктура, считает эксперт.

«К сожалению, ценовые предложения местных туристских объектов завышены, при имеющемся уровне сервиса, поэтому многие казахстанцы отдают предпочтение зарубежным поездкам. Большая перспектива для внутреннего туризма – это развитие детско-юношеского туризма по соответствующим ценам, при размещении на базе хостелов, но сейчас по этому направлению существует масса правовых запретов. Важно проработать безопасность, здесь опять-таки встает вопрос безопасности на дорогах, качество которых оставляет желать лучшего», – указывает Озинхан Устенова.

По словам эксперта, государству надо последовательно и планомерно разрабатывать программы и инвестировать в развитие внутреннего туризма, параллельно решая вопросы правового характера, вопросы безопасности, ценовой политики, предоставления налоговых преференций для начинающих предпринимателей в туризме, транспорте, вопросы контроля за качеством и уровнем сервиса – лишь тогда мы можем надеяться, что внутренний туризм будет широко востребованным.

Согласно общегосударственному выборочному статистическому наблюдению домашних хозяйств по расходам на поездки Комитета по статистике МНЭ РК, в среднем на поездку внутри страны казахстанцы в 2017 году потратили 30,64 тыс. тенге. При этом на личные поездки было потрачено 29,54 тыс. тенге на человека, на деловые – 41,46 тыс.тенге. По сравнению с предыдущим годом расходы на поездки на территории страны снизились на 6,7%.

Куда поехать этим летом?

Трендовым направлением в Казахстане остается пляжный туризм, что связано с его ограниченным предложением внутри страны и предпочтениями отечественных туристов, которые любят пассивные формы отдыха, указывает Озихан Устенова. Это известные направления: Египет, Турция, Индия, Таиланд, Греция.

Предпочтения наших туристов не изменились, 90% людей по-прежнему выбирают отдых на море, отмечают в Kaztour. Казахстанцы предпочитают ездить на отдых всей семьей, поэтому самыми важными аспектами высококлассного отдыха неизменно являются хороший отель, качественное питание, песчаный пляж, пологий вход в море, а также развлечения и удобства для детей. Самыми популярными направлениями для туристов в 2018 году будут Турция и Египет. И если Турция – страна массового туризма уже очень долгое время, то Египет набрал особую популярность только в последние годы.

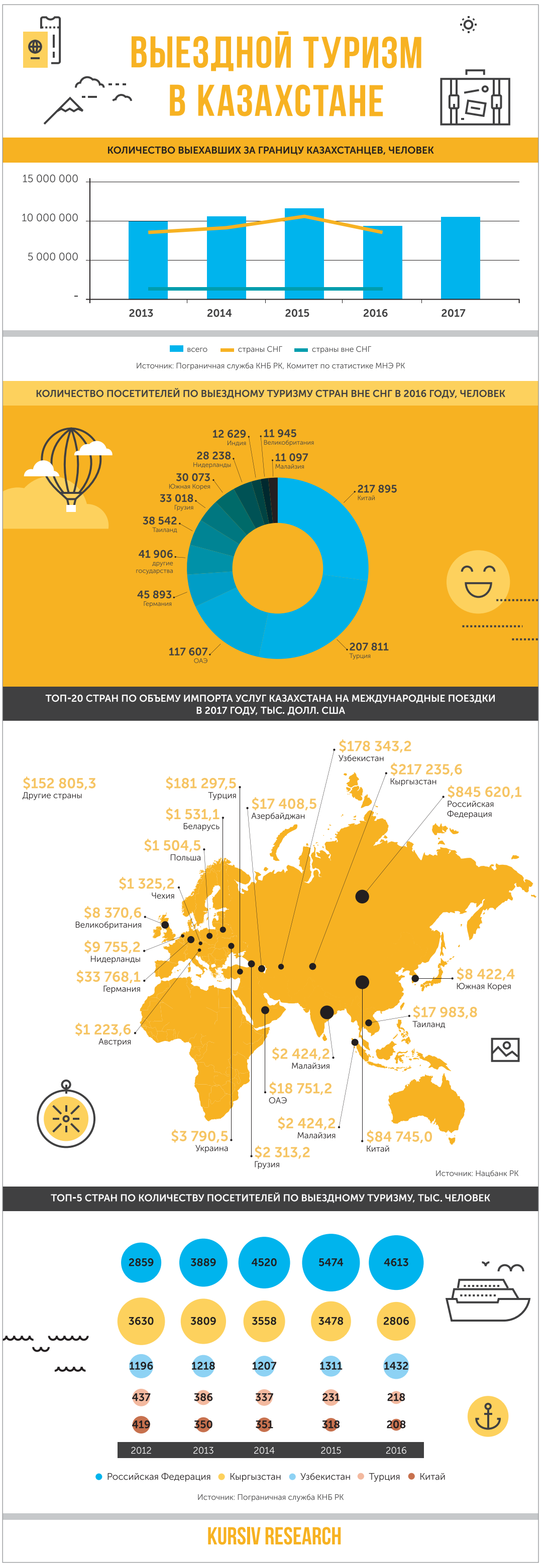
В этом году казахстанцам стал доступен новый курорт Египта – Хургада, который славится своими песчаными пляжами и богатой отельной базой. Концепция питания в Египте all inclusive и ultra all inclusive, что очень напоминает Турцию, однако туры по данному направлению намного дешевле. Помимо цены популярным направление делают экскурсии, которые привлекают туристов как своей исторической значимостью, так и низкой стоимостью. В Египте можно не только отдохнуть на берегу моря, но и увидеть культурные памятники: пирамиды, Луксор, Александрию и многое другое.

Менее популярными и востребованными остаются краткосрочные поездки на объекты природных и культурно-исторических достопримечательностей. Также в этом году у путешествующих без детей популярен отдых в Европе. Самыми востребованными направлениями среди казахстанцев стали Италия, Испания, Франция, Чехия и Грузия. К тому же турфирмы отмечают появившийся спрос по таким экзотическим для Казахстана направлениям, как Африка, Австралия, Япония.

Казахстан в сфере туризма развивается по тем же направлениям, что и другие страны. В настоящее время происходят структурные изменения в предпочтениях туристов, говорит Озихан Устенова.

«Наблюдается переход к более активным формам отдыха с элементами спорта, пока это только начинающийся тренд. В последнее время мы замечаем, что устойчиво выделяется второй высокий сезон – это зимнее время: декабрь-февраль. Кроме того, увеличивается спрос на образовательные туры (в основном это молодежь), MICE-туризм (область индустрии делового туризма, связанная с организацией и проведением различных корпоративных мероприятий – Прим. ред.), экологические и культурно-познавательные туры», – отмечает эксперт.

**Статистические данные КС МНЭ РК не учитывают граждан, выехавших на постоянное место жительства.*



Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 22 (746), ЧЕТВЕРГ, 7 ИЮНЯ 2018 г.

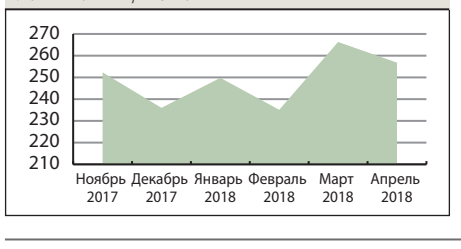
РЕГИОНЫ: НОВАЯ ЖИЗНЬ СТАРЫХ ТРАМВАЕВ 09

РЕГИОНЫ: ПЛАЧУ НАЛОГИ – ЗНАЧИТ, СУЩЕСТВУЮ 09

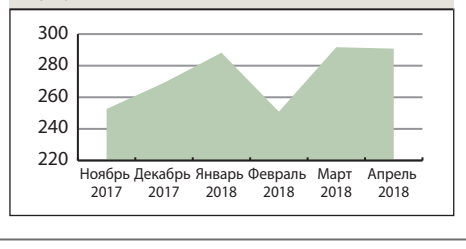
КОЛЕСО: КОМУ НУЖНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АВТОБУСЫ? 11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: ЗЕМЛЯ ВЕРНЕТСЯ В ЭРУ ДИНОЗАВРОВ 12

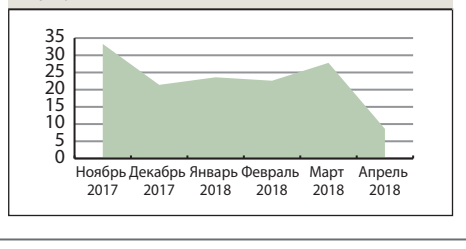
Кокс и полукокс из угля каменного, лигнита или торфа; уголь ретортный, тыс. тонн



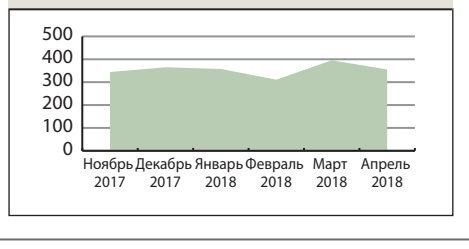
Топливо моторное (бензин, в том числе авиационный), тыс. тонн



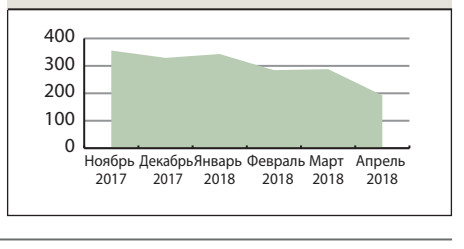
Керосин, включая топливо реактивное типа керосина, тыс. тонн



Газойли (топливо дизельное), тыс. тонн



Мазут топочный, тыс. тонн



И у темного пива есть светлая сторона...

Исследование: что происходит на казахстанском рынке пивоварения

У казахстанского пивоварения нет многовековых традиций, которыми могут похвастать европейские пивовары, однако сегодня пивоварение в Казахстане – это динамично развивающийся бизнес, интересный для международных игроков. Какие компании задают тон в отечественном пивоварении, какие тренды определяют предпочтения казахстанских потребителей пива, что интересного происходит в области государственного регулирования – все это и многое другое в нашем сегодняшнем материале.

Марина ГРЕБЕНЮК

Ключевые итоги I квартала 2018 года для казахстанского рынка пива

Специфика казахстанского рынка пива в том, что его львиную долю, порядка 75%, занимают два основных игрока – компании Carlsberg Kazakhstan и Efes. Помимо них на отечественном рынке также работают небольшие локальные компании, такие как Caspian Beverage Holding (CBH), «Арасан», Рудный, «Шымкентпиво». Причем многие из них ведут свою историю еще со времен Союза. Кроме того, с 2012 года в Казахстане развивает свой бизнес серьезный российский игрок, занимающий сейчас четвертую позицию на рынке – Московская пивоваренная компания, доля которой составляла на конец 2017 года порядка 6%.

Если говорить в целом о казахстанском пивоваренном рынке, то стоит отметить, что он растет на протяжении нескольких лет благодаря ряду факторов, в том числе довольно взвешанной государственной политике по регулированию рынка пива и крепкого алкоголя, цель которой – изменить структуру потребления казахстанцами алкоголя в сторону более легких напитков, что является общемировой прогрессивной практикой. В 2017 году объем казахстанского рынка пива составил более 500 млн литров при годовом потреблении на душу населения около 30 литров (для сравнения, потребление пива в современной Чехии – более 130 литров на душу населения).

Акцизный вопрос

Как отмечают эксперты рынка, начиная с 2017 года акцизы на пиво в Казахстане растут. «Здесь радует, что когда принималось это решение, позиция бизнеса была услышана. Рост акцизов происходит сейчас поэтапно, в рамках составляемого на три года проекта государственного бюджета. Это позволяет производителям заранее планировать свои расходы в среднесрочном периоде», – говорит президент компании Carlsberg Kazakhstan **Виктор Семак**. Однако при этом он отмечает, что налоговая нагрузка в целом на пивоваренную отрасль Казахстана растет в связи с прочими отчислениями. Так, помимо акцизов, в десятки раз была повышена ставка НДПИ на подземную воду, которую многие компании используют для производства продукции, также широко обсуждается введение расширенной ответственности производителей в отношении упаковки и соответствующего экологического сбора.

По мнению пивоваров, чтобы быть успешным в настоящий момент, производителю мало выпускать качественный продукт, нужно максимально персонализировать его, выделив из общей массы аналогичного товара.

Что касается регулирования пивоваренной отрасли, как и в целом всей деятельности по производству и продаже алкоголя, то в Казахстане оно продолжает оставаться довольно жестким. Производители не раз сетовали на запрет рекламы пива, а также продажи его на стадионах, культурно-массовых объектах.

По словам г-на Семака, еще одним из довольно спорных требований национального законодательства является запрет не только на розлив безалкогольных напитков на тех же линиях, на которых разливаются алкогольные, но даже запрет на хранение алкогольной и безалкогольной продукции на одном складе. «Это не позволяет казахстанским пивоварам расширить свой ассортимент безалкогольной продукцией, например квасом натурального брожения, – говорит глава Carlsberg Kazakhstan. – Сюда же можно отнести не всегда логичные ограничения по рецептуре пива, допустимым и недопустимым ингредиентам, которые прописаны в национальных законодательствах и обсуждаемом уже несколько лет в рамках Таможенного союза Техническом регламенте о безопасности алкогольной продукции. Вы удивитесь, но пиво можно варить не только из ячменного солода, но и из кукурузы, риса, картофеля и даже бананов. На наш взгляд, требования к качеству продукта, четкие стандарты качества безусловно необходимы. Но они не должны затрагивать вкусовых характеристик пива, которые могут быть очень разнообразны, в зависимости от используемых при варке ингредиентов».

Крафтовое или лагер?

По мнению пивоваров, потребители становятся более разборчивыми – сейчас это характерный общемировой тренд. Чтобы быть успешным в настоящий момент, производителю мало выпускать качественный продукт, нужно максимально персонализировать его, выделив из общей массы аналогичного товара.

Если говорить о локальных вкусовых трендах, то казахстанцы (порядка 70% потребителей) предпочитают лагер – светлое легкопиткое пиво, неплотное, с пониженным содержанием алкоголя, без ярко выраженной хмелевой горчинки. Довольно популярно в Казахстане импортное пиво из-за присущего нашему потребителю недоверия к качеству отечественного продукта.

Еще один знаковый пивной тренд – и за рубежом, и в соседней России растет интерес к крафтовому пиву, когда пивовары варят пиво по авторским рецептам, небольшими партиями на малых пивоварнях. «Сейчас этот тренд пришел и в Казахстан. Все большую популярность набирают бары с большим ассортиментом крафтовых сортов, способных удовлетворить вкусовые предпочтения самых искушенных потребителей пива», – рассказал Виктор Семак.

Каковы прогнозы?

По прогнозам экспертов, казахстанский рынок пива имеет благоприятные перспективы развития при условии сохранения осторожной ценовой и налоговой политики и при отсутствии серьезных макроэкономических потрясений. Основная масса казахстанских потребителей довольно чувствительна к фактору стоимости продукта, поэтому при ощутимом повышении цен на пиво объем рынка может сократиться.

Кроме того, рост отечественного рынка пива ограничивают такие факторы, как тренд здорового образа жизни, с каждым годом набирающий популярность у казахстанской молодежи, а также религиозные запреты на потребление алкоголя в целом и пива в частности.

Рынок дата-центров в Казахстане

Сегодня мировые тренды говорят о том, что основное количество центров обработки данных сконцентрировано в корпоративном сегменте, но с 2030 года ситуация начнет кардинально меняться в пользу коммерческих дата-центров, а в ближайшее время пойдет процесс трансформации структуры рынка.

Александр ГАЛИЕВ

Емкость казахстанского рынка дата-центров – $18 млн, и он в 87 раз меньше российского.

Фото www.dcforum.kz

В целом, рынок центров обработки данных в Казахстане в iKS-Consulting оценивают примерно в 6 млрд тенге ($18,1 млн). Динамика довольно хорошая – темпы двузначные (в 2016 году объем рынка вырос на 21%, а в 2017-м – на 16%).

Текущая ситуация на предприятиях Казахстана такова: порядка 67% опрошенных в рамках исследования iKS-Consulting используют необлачную инфраструктуру на собственной площадке, 13% развернули облака на собственной площадке, 11% используют необлачную структуру в коммерческих ЦОДах, наконец, лишь 4% пользуются частными облаками в коммерческих дата-центрах. Данные показывают, что ситуация эволюционирует – если в 2015 году в 28% компаний не было сформировано отношение к облакам, то в 2016-м таковых стало существенно меньше – 15%. Хорошая динамика заметна в выборках «скорее привлекательны» (+3%) и «очень привлекательны» (+4%).

Если рассматривать ситуацию в коммерческих дата-центрах с точки зрения доходов, то 68% из их формируют банки и финансовые организации, далее с большим отрывом (13%) – государственные структуры, 11% – телекоммуникационные компании, наконец, 8% – это ритейл.

В качестве стимулирующих факторов спроса на услуги коммерческих ЦОДов эксперты, участвовавшие в конференции «ЦОД-2018: модели, сервисы, инфраструктура», называют: цифровизацию и рост объема генерируемых данных; осознание преимуществ, которые несут облачные технологии; совершенствование систем продаж услуг коммерческими дата-центрами, например, создание порталов самообслуживания; рост доверия к коммерческим ЦОДам. Есть и сдерживающие факторы. Например, желание ИТ-руководителей контролировать бюджеты, низкая вовлеченность руководителей в процесс трансформации и цифровизации. Наконец, на облака просто пока не сформировалась «мода». Да и низкая конкуренция, которая уже упоминалась ранее, не особо способствует цифровизации – зачем, если все есть и так – «по умолчанию».

По словам **Виктора Солодовникова**, управляющего директора Uptime Institute в России и странах СНГ, тренды в мире без неожиданностей – количество центров обработки данных растет. По прогнозам эксперта, их количество превысит 4,6 млн к 2020 году. С другой стороны, довольно сильно меняется упомянутая структура: кардинально сократится доля ведомственных дата-центров в пользу коммерческих – к 2023 году их станет меньше почти на 600 тыс. Еще один тренд, который упоминает Виктор Солодовников, – рост площадей в дата-центрах. Здесь тенденции схожи – рост площадей в коммерческих дата-центрах за счет снижения в корпоративных. Впрочем, к 2023 году рост площадей и в коммерческих ЦОДах тоже остановится.

По мнению некоторых экспертов, у Казахстана есть очень сильное преимущество – опыт, накопленный в других странах. Это значит, при строительстве ЦОДов можно избежать ошибок, используя наиболее продвинутые подходы. Например, модульность. С другой стороны, емкость рынка ограничена. Глава представительства iKS-Consulting в Казахстане **Светлана Черненко** считает, что в стране не будет места для большого количества частных ЦОДов – для этого нет условий, однако оживление на этом рынке уже состоявшийся факт. Государство, кстати, может стать активным популяризатором, предлагая разнообразные облачные сервисы для граждан, например, в той же модели электронного правительства. Эксперты абсолютно уверены в том, что в какой-то момент почти все границы для светлого облачного будущего будут все-таки стерты.

Колумнист

Выявление неугодий

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

По данным Минсельхоза РФ, в Казахстане на 1 тыс. га пашни приходится 6,4 трактора и 2,8 комбайнов. Это выше, чем в России, где эти показатели составляют 2 трактора и 1,6 комбайнов, но значительно ниже, чем в развитых западных экономиках. Например, в Германии на 1 тыс. га пашни приходится 65 тракторов и 11,5 комбайнов, а в США – 25,9 и 17,9 соответственно.

Впрочем, чтобы повысить эффективность земледелия, нужна не только сельхозтехника. В наши дни, когда задан курс на цифровизацию отраслей, требуются инновационные инструменты. Среди них заметный интерес вызывает компьютерное зрение, которое может помочь повысить урожайность за счет более точного мониторинга посевов. Под компьютерным зрением обычно понимают технологию, с помощью которой машины «видят» объекты – то есть обнаруживают их, определяют и классифицируют, анализируя полученные данные. Компьютерное зрение в сельском хозяйстве применяется в разных сферах, и если говорить конкретно о растениеводстве, оно может помочь распознать заболевания сельхозкультур, определить границы распространения вредителей, а также выявить неугодия с высокой неоднородностью полей.

То, что не по силам человеческому глазу, не представляет сложностей для компьютерного зрения. Как это работает: в течение сезона ежедневно делаются спутниковые снимки полей с разрешением 250 м, 5 раз в месяц – с разрешением 30 м и 3 раза в месяц – с разрешением 10 м. В результате по каждому полю за сезон получается около 200 снимков. После их анализа выделяются пять групп неоднородности – в первую включаются поля с очень слабой неоднородностью, в пятую – с предельно высокой неоднородностью, а группы 2–4 включают поля со слабой, умеренной и повышенной неоднородностью. Потом по каждой из этих групп принимаются соответствующие меры.

Анализ спутниковых снимков позволит:

– сократить потери урожая;

– сэкономить удобрения, СЗР и ГСМ при одновременном повышении эффективности обработки;

– выявить границы участков со стабильно пониженной урожайностью, а затем определить причины;

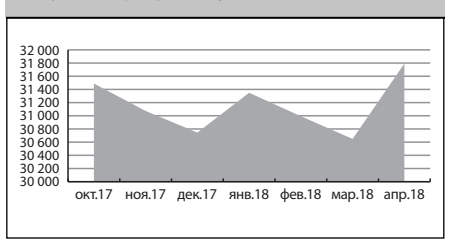
– снизить загрязнение почв химикатами;

– выявить сорта и гибриды, дающие стабильно неравномерные всходы и др.

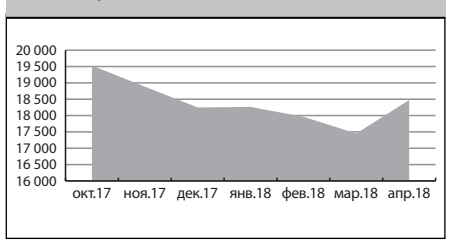
Технологии, способные «увидеть» проблему, проанализировать связанные с ней данные и помочь найти оптимальные варианты решения, уже существуют, и в интересах казахстанских аграриев взять их на вооружение как можно раньше. Они помогут повысить контроль над полями и урожайность на десятки процентов уже в ближайшие годы.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

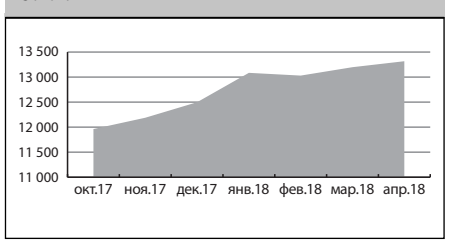
Валовые международные резервы



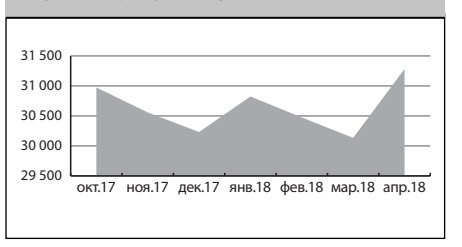
Активы в СКВ



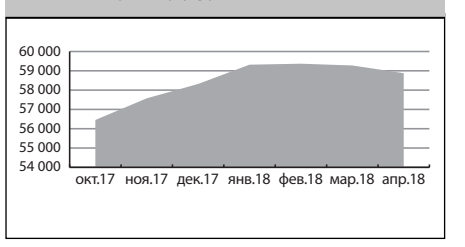
Золото



Чистые международные резервы



Активы Национального фонда РК



Развитию фондового рынка мешают разногласия его участников

На прошлой неделе состоялось годовое собрание акционеров Казахстанской фондовой биржи. О проблемах и трудностях отечественного фондового рынка «Къ» поговорил с самым крупным частным инвестором KASE, председателем совета директоров АО «Сентрас» Ельдаром Абдразаковым.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Е. Абдразаков: «Национальный банк по-отечески заботится обо всех – спускает инструкцию за инструкцией. И вот ты сидишь и думаешь: мне что-то свое создавать против рисков или отбиваться от новых инструкций и инспекций?»
Фото: Олег СПИВАК

– Вы были крупным акционером Казахстанской фондовой биржи. По-прежнему ли придерживаетесь тех идей, которые были шесть лет назад?

– Наша группа закономерно в кризис растет. Во-первых, мы делаем ставки не на спекулятивный, а на органический рост. Во-вторых, большую часть времени мы занимаемся тем, что привлекаем капитал в нашу страну. Мы понимаем и чувствуем, когда капитал приходит, а когда уходит. С точки зрения инвестиционного подхода мы всегда идем в противовес, видим, когда стоит заходить, а когда надо выйти.

Поэтому в 2012 году мы пришли к выводу, что настало время более агрессивного поведения на рынке. Казахстанская фондовая биржа – это системный институт, работающий с большой базой, и фондовый рынок должен расти, он имеет все предпосылки для этого. По этой причине было решено увеличить свою долю на бирже до 18%. Я зашел к председателю Национального банка Григорию Александровичу Марченко, сообщил, что мы намерены долгосрочно работать над развитием рынка. К сожалению, он не воспринял эту информацию позитивно, расценил увеличение доли инвестора как посягательство частного сектора на территорию государственных интересов.

Через год вышел закон, согласно которому в институтах финансовой инфраструктуры Национальный банк должен владеть долей акционерного капитала не менее 50% плюс одна акция. В 2014 году фактически произошла национализация Казахстанской фондовой биржи.

Сейчас мы являемся крупнейшим частным инвестором на бирже. Да, у нас есть списанные инвестиции и были неудачные инвестиции.

К сожалению, видение Национального банка, как развивать рынок, заставило нас скорректировать долгосрочные цели. В какой-то момент мы поняли, что не хотим быть самой большой компанией на маленьком рынке.

– Как вы оцениваете нынешнюю ситуацию на рынке и почему она не меняется или меняется, но очень медленно?

– Последние годы на рынке можно наблюдать три основных движения. Есть Национальный банк со своим видением ситуации, целями и регулированием, появился МФЦА. Это два разных взгляда на рынок. А еще есть сам рынок, который хотел бы развиваться в другом направлении, но, к сожалению, идет в противоречие как с Нацбанком, так и с МФЦА.

Национальный банк по-прежнему сфокусирован на микрорегулировании деятельности и запаздывает с либерализацией рынка, по этой причине рынок развивается слабо. МФЦА уходит слишком вперед и не смотрит на существующее состояние рынка, не учитывает профессиональную базу, институциональную базу.

В стране из года в год допускаются одни и те же системные ошибки. В 2006 году был РФЦА, 2016 год – уже МФЦА. Нам легче заново что-то запустить, чем понять, почему не была реализована предыдущая инициатива.

Почему в Казахстане, по большому счету, молодежь не видит перспектив? Хронические проблемы не решаются. Они есть сейчас, были они и 20 лет назад.

У нас в стране катастрофически мало системных руководителей. Мы решаем точечные проблемы: был РФЦА, а теперь лучше, будет МФЦА и английское законодательство. Но проблема гораздо больше. Почему-то никто не задумывается, почему у нас нет эмитентов, инвесторов.

– С чем это связано?

– В Казахстане пока не удалось запустить эффективные рыночные механизмы. Наши амбиции побуждают нас к агрессивным подходам. Мы привлекаем лучшую экспертизу, но иностранные консультанты дают советы, базирующиеся на операционной среде развитых стран. Слабая подготовленность рыночных операторов и академичность подходов policy-makers (лиц, ответственных за разработку политики. – **«Къ»**) создают программные разрывы.

– Проблема в системе государственного управления?

– К сожалению, у системы, которая досталась Казахстану и России, лучший продукт – это а-ля Путин! Он грамотный, сильный, волевой, но вся система держится на личности. Эта система централизованного управления четко отстала от вызовов времени, она не готова к быстрым изменениям. Она хорошо работает, когда изменений практически нет. Изменения и инновации – это всегда экспериментирование, то есть разрушение, но созидательное. И государственная система не готова к быстрым изменениям, но к этому готов бизнес. Бизнес быстро меняется, ищет неординарные таланты, выстраивает внутренние институты, и, скорее всего, новые модели изменений придут именно отсюда.

– Финансисты никогда не бывают довольны регулятором.

– Приведу пример. В 1997 году для развития фондового рынка было принято решение создать новое законодательство об акционерных обществах. Как сделали? Взяли закон США об акционерных обществах и перенесли регуляторные нормы развитого государства на казахстанские реалии. Появилось требование о создании службы внутреннего аудита. В этой ситуации советская контрольно-ревизионная служба была переименована во внутренний аудит. Отлично! Ревизоры прописали свои обязанности, которые стали нормативами Национального банка. Служба заработала, но в 2008–2009 годах у нас разразился кризис. Естественно, регулятор вводит антикризисные меры – это комплаенс-контролеры и анализ рисков. Теперь у нас уже аудиторы-ревизоры, комплаенс-контролеры, риск-менеджеры. Так создается надстройка, но кризисы продолжают сотрясать рынок.

Национальный банк по-отечески заботится обо всех – спускает инструкцию за инструкцией. И вот ты сидишь и думаешь: мне что-то свое создавать против рисков или отбиваться от новых инструкций и инспекций? И, конечно, бизнес выбирает большее зло. В итоге все ресурсы уходят на то, чтобы писать, объяснять и передавать документы мегарегулятору.

– «Сентрас» будет присутствовать на бирже МФЦА? Вы верите в этот проект?

– Мы будем работать с МФЦА, и в бизнесе нет вопросов верю – не верю. У МФЦА есть ряд очень хороших преимуществ: меньшее регулирование, новая технологичная платформа и английское законодательство. Хотя мы ожидаем, что со временем регулирование будет и в МФЦА нарастать. Насколько велика вероятность создания регионального финансового хаба в Астане? Это сложный и комплексный вопрос. На мой взгляд, сейчас самая большая проблема МФЦА – это высокие ожидания его сотрудников.

Повторить Силиконовую долину или сделать криптодолину ни в Алматы, ни в Астане невозможно. У нас нет такого количества талантов, нет организаций, которые бы могли эксплуатировать эти таланты.

– Национальный банк нанял внешнего управляющего для части активов ЕНПФ. Местным казахстанским компаниям не предлагали доли для управления пенсионными активами?

– Национальный банк, как и любая государственная структура, живет по принципу «не допустить ошибок». Конечно, самый легкий выбор – это найти суперрейтинговую компанию, западную, именитую. Раньше у айтишников был принцип «тебя никогда не уволят за IBM». Если покупать это оборудование, то даже если оно не будет работать, тебя за это не уволят. У наших госорганов тот же подход. А если они выберут местную компанию, то у них столько проблем будет. Причем не могу сказать, что местные компании очень стремятся за пенсионными деньгами. Столько было седых волос, и за столькими приходили люди в погонах.

– В группу «Сентрас» входят страховые компании. На каком рынке сложнее работать?

– На мой взгляд, фондовый рынок в очень плохом состоянии. Ужесточение регулирования банков сразу распространяется и на money market (денежный рынок. – **«Къ»**), и брокерским компаниям намного сложнее сегодня, чем страховым.

– С фондового рынка группа «Сентрас» перенесла фокус внимания?

– Четыре года назад мы поняли, что везде, где присутствует наша группа, мы чрезмерно зависим от действий и политики одного регулятора. После чего наши приоритеты изменились. Нам надо переходить на другой уровень. К сожалению, финансовые продукты мы не можем быстро создавать, так как они завязаны на регулировании. При этом у нас есть большие возможности и инфраструктура. Больше 200 человек занимаются только операционной деятельностью в группе, у нас две огромные системы. Мы можем создавать что-то другое. Цифровизация сегодня позволяет создавать новые продукты. «Сентрас» сегодня больше известен за рубежом, чем внутри страны, поэтому наша миссия – попробовать профессионализировать рынки и принести что-то новое в Казахстан.

В настоящее время внутри группы мы создали свои стартапы. У нас три направления. Первое – рынок мобильности. Есть прогноз, что через пять лет машины будут без водителей. Соответственно, рынок автострахования будет снижаться и уходить. О вашем автомобиле страховые компании знают больше, чем вы сами. И у нас очень большая база данных.

Второй рынок – это здоровье. Сегодня система здравоохранения очень сильном меняется. Пока система строится на больных людях. Нам хотелось бы работать на предупреждение. В прошлом году только департаментом здравоохранения США было зарегистрировано более 500 устройств, которые проводят диагностику и контролируют процесс лечения. Мы пытаемся привезти в нашу страну оборудование, настроенное на предупреждение болезней, а не на лечение.

Третье направление касается людей. Мы внимательно изучаем, как люди живут и работают. Мы думаем, как заставить машины взаимодействовать с людьми быстрее.

Это большие тренды, которые будут меняться в течение 5–10 лет.

– Как вы работаете в группе?

– Я сфокусирован на развитии бизнеса. В компании работаю с семью непосредственными операционными руководителями. Но у нас есть руководители, в подчинении у которых находится 500 человек. Это люди, которые быстро улавливают мысли, могут их трансформировать и доносить до других намного лучше, чем я. Это люди, у которых совсем другой темперамент, они не искрят идеями, а больше заботятся о подготовке и мотивации сотрудников.

– «Сентрас» принимает на работу выпускников?

– Мы любим технические вузы и ребят из регионов. Они более эффективны в работе. Престижный международный вуз – это краткосрочное преимущество. На длинных дистанциях показывают хорошие результаты сотрудники, у которых есть внутренняя мотивация и дисциплина. У нас работали выпускники престижных университетов. Их основная проблема заключается в том, что они перестают стремиться к изучению нового. В итоге люди останавливаются в развитии. Замотивированные выпускники за шесть месяцев их нагоняют, а через пять лет становятся профессионалами в своей области.

Снижение на повышение

Объем депозитной базы в банках будет продолжать расти, несмотря на снижение ставок. Аналитики не прогнозируют развитие других способов инвестирования, однако отмечают, что рост депозитов в тенге, в свою очередь, будет способствовать дальнейшему снижению долларизации и укреплению нацвалюты.

Ольга КУДРЯШОВА

Доля инвесторов в фининструменты

По сообщению Казахстанского фонда гарантирования депозитов, с 1 июля 2018 года рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения по вновь привлекаемым депозитам физических лиц в тенге снижается до 12% годовых. Несмотря на продолжающееся снижение по ставкам, депозиты в нацвалюте выросли за январь – март на 2,9%. Общий объем депозитов на конец марта составил 16,8 трлн тенге. При этом объем вкладов в нацвалюте вырос до 9,4 трлн тенге (2,9%) на фоне снижения депозитов в инвалюте до 7,4 трлн (– 11,4%).

Ослабления не будет

По данным экспертов аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК), растет и приток депозитной базы. Если к началу 2016 года срочные вклады населения в тенге у БВУ составляли 1,02 трлн тенге, то к началу 2017 года сумма возросла до 2,41 трлн тенге, а к началу апреля текущего года увеличилась до 3,49 трлн тенге. Вклады в иностранной валюте за тот же период сократились с 5,24 трлн до 3,76 трлн тенге.

Таким образом, несмотря на то что снижение ставок по депозитам делает их менее привлекательными, этот вид инвестирования не относится к рисковым, что обеспечивает интерес к ним, отмечает эксперт аналитического центра АФК **Рамазан Досов**.

«Можно с определенной уверенностью сказать, что доверие к депозитам как к инструменту носит системный характер. Во многом это связано с отсутствием оптимальных альтернатив с точки зрения риска, доходности и ликвидности. Особенно в отношении депозитов в тенге. При этом если ставки вознаграждения в иностранной валюте неконкурентны (в среднем 1% годовых), то ставки в национальной валюте в среднем составляют 11–12% годовых у большинства казахстанских банков, что с учетом минимального риска является довольно привлекательным предложением», – считает г-н Досов.

Директор финансового департамента Банка ВТБ (Казахстан) **Юрий Миронов** подтверждает, что тенденции к снижению по депозитам не наблюдается. В зависимости от потребности банка в средствах физлиц условия по депозитным продуктам могут изменяться, что будет приводить к изменению объема таких пассивов.

«Снижение ставок снижает спрос на депозиты, однако в условиях отсутствия/низкой доступности альтернативных вариантов для инвестиций депозиты в банках (с учетом того, что они застрахованы государством) являются доминирующим консервативным инструментом для сбережения», – отмечает директор по финансовым организациям Fitch Ratings **Дмитрий Васильев**.

Несмотря на намечающийся тренд по развитию финансовой грамотности, развитию культуры инвестирования среди населения, именно вложение средств в депозиты у граждан пока будет оставаться в приоритете. Это связано с тем, что физлица традиционно более склонны к пассивным инвестиционным стратегиям, нежели к активным, к которым, к примеру, относится инвестирование на фондовом рынке, говорят эксперты.

«В большинстве стран постсоветского пространства в результате череды экономических потрясений население традиционно консервативно относится к сбережению накоплений и предпочитает держать их на депозите (в том числе в валюте, принимая на себя валютный риск) либо инвестировать в «вечные» ценности: недвижимость, драгоценности», – говорит Юрий Миронов.

Для сравнения: доля инвесторов в фининструменты в развитых экономиках составляет 40–60% от общего числа физлиц старше 18 лет (США – более 50%, Япония – порядка 40%), в России эта цифра чуть выше 1%.

Невзирая на то, что в Казахстане идут процессы развития фондового рынка, даже в условиях падающей ставки говорить об инвестировании в различные инструменты как о существенном конкуренте банковскому депозиту пока не приходится, слишком много перемен еще должно произойти, считает г-н Миронов.

В этой связи аналитики прогнозируют дальнейший рост депозитов. По словам специалиста Fitch Ratings Дмитрия Васильева, рост будет примерно соответствовать росту номинальных доходов населения (5–7% в год) при условии стабильности курсов валют и банковской системы.

Дальнейший рост

Эксперт АФК Рамазан Досов напомнил, что государство гарантирует возврат средств (до 10 млн в тенге и до 5 млн тенге в иностранной валюте), поэтому интерес к вкладам в банках будет более-менее стабильным и в определенной степени системным.

«Если говорить о депозитах в национальной валюте, считаю, что существуют предпосылки для дальнейшего роста вкладов. Так, уровень долларизации снижается, а реальные доходы населения больше не показывают отрицательную динамику впервые за последние несколько лет. По итогам марта индекс реальных денежных доходов вырос на 5,1%, в феврале – на 3,3% и в январе – на 2,6%. При сохранении указанной тенденции логично ожидать роста сбережений и инвестиций», – предполагает он.

Долларизация под вопросом

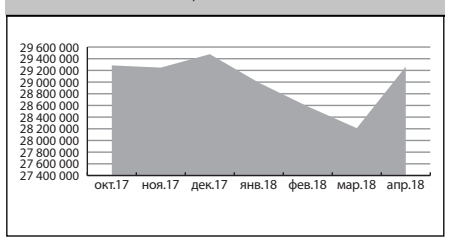
Заместитель председателя Национального банка Казахстана **Олег Смоляков** ранее отмечал, что уровень долларизации депозитов достиг в марте 44%, что является минимальным значением за последние 4 года.

Эксперты также прогнозируют ее дальнейшее снижение. «Мы полагаем, что она (долларизация. – **«Къ»**) продолжит снижаться, так как чем дольше курс национальной валюты демонстрирует стабильность, тем больше население готово сберегать в нацвалюте. Последние несколько лет долларизация снижалась из-за того, что курс был стабилен, и эта тенденция сохранится в ближайшее время», – считает Дмитрий Васильев.

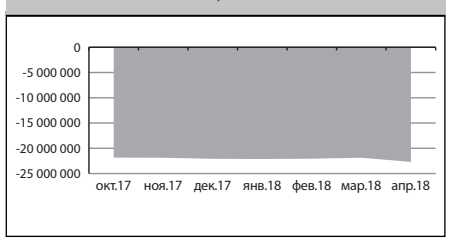
В АФК добавили, что наблюдаемый с конца 2015 года тренд на дедолларизацию позитивно сказывается на курсе национальной валюты через увеличение спроса на тенге. При этом дальнейшая динамика курса национальной валюты будет зависеть от совокупного влияния ряда факторов, в том числе от ожиданий населения, изменения курсов валют торговых партнеров и динамики цен на углеводороды. «Опрошенные АФК эксперты, к примеру, ожидают, что к концу года курс тенге к доллару США покажет незначительное ослабление. Хочу отметить, в Казахстане происходит улучшение макроэкономической ситуации (умеренный рост ВВП, выравнивание платежного баланса, замедление инфляции, рост кредитования), что, безусловно, оказывает поддержку национальной валюте», – резюмировал Рамазан Досов.

РЕГИОНЫ

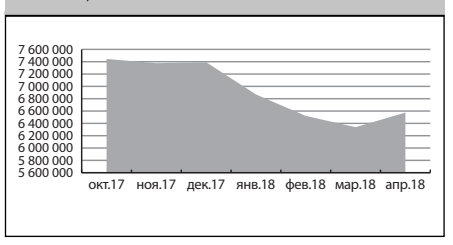
Чистые внешние активы, млн тенге



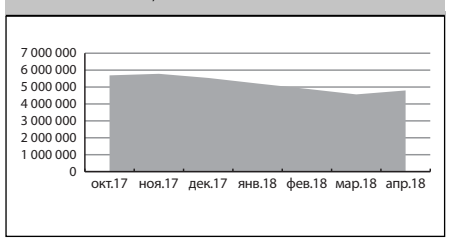
Чистые внутренние активы, млн тенге



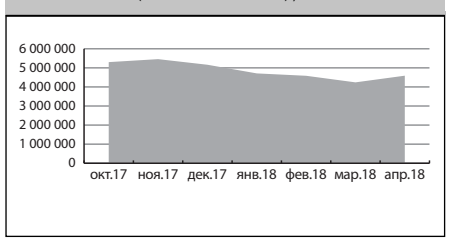
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Усть-Каменогорск

Новая жизнь старых трамваев

Новые старые трамваи еще не готовы к эксплуатации.

Фото автора

Возможно, в ближайшее время в Усть-Каменогорске завершится эпопея с трамвайным парком, длившаяся не один год. На сегодня ясно одно: трамваи – как один из дешевых и экологичных видов транспорта – в городе останутся. Вопрос в другом: когда полностью наладится их движение?

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Почти год судьба рельсового транспорта в Усть-Каменогорске находилась в подвешенном состоянии, а несколько лет – в полной неопределенности и самого трамвайного парка. И вот в марте этого года ситуация изменилась. Частный парк стал государственным, новое руководство принялось внедрять новшества, пытаясь решить и старые проблемы.

Под угрозой ликвидации

Напомним, страсти вокруг трамвайного парка накалялись давно, но этой зимой обострились так, что из-за многомиллионных долгов за электроэнергию в Усть-Каменогорске обесточили подвижной состав. Сначала движение трамваев ограничили и вагоны не выходили из депо весь рабочий день, а после и вовсе перестали выезжать.

Всю зиму устькаменогорцы были как на иголках, а 20 марта стало известно, что на торги выставлена часть имущества трамвайного парка. При оценочной стоимости в 853 млн тенге оно было куплено СПК «Ертіс» за 443,5 млн тенге.

Тогда председатель правления СПК «Ертіс» **Антон Крамаренко** говорил, что впереди много работы и нерешенных проблем, начиная от юридического оформления предприятия и заканчивая выплатой долга перед коллективом по заработной плате, который, кстати, на тот момент составлял более 80 млн тенге. Однако возобновить трамвайное сообщение он планировал уже к лету.

«В наших планах – постепенная замена действующих вагонов на новые. Также планируется капитальный ремонт и реконструкция депо, – говорил Антон Крамаренко. – Самая большая проблема – это рельсы и шпалы. Их состояние вызывает озабоченность, и постепенно мы также будем их менять. Другая серьезная проблема – замена линий электропередачи. Для трамвайных линий используются кабели, отвечающие особым техническим характеристикам. Их производят далеко не везде».

В общем, хозяйство досталось хлопотное, хотя в свое время Трамвайное управление города Усть-Каменогорска было одним из самых устойчивых предприятий областного центра.

«Горожане еще отлично помнят, как в 80-е годы прошлого века на маршруты города из 66 выходило 48 трамваев, сетевой интервал движения на одном из участков составлял менее 45 секунд, – рассказывает директор ТОО «Центр управления пассажирскими перевозками города Усть-Каменогорска» **Владимир Панков**. – Трамвайный парк в те времена перевозил около 20% пассажиров города. Трамвайное управление располагалось на территории площадью около пяти гектаров, там размещались ремонтно-строительный участок, механизированные мастерские, кстати, 70% запчастей для вагонов мы изготавливали самостоятельно, я тогда работал там главным инженером. Сегодня трамвайный парк – это 10 старых вагонов, способных выйти на линии, распроданные цеха и земля, огромные долги».

Новое дыхание

По мнению Антона Крамаренко, приобретение государством трамвайного парка – мера необходимая, более того – единственный способ сохранить трамвайное сообщение в Усть-Каменогорске. Ведь из госказны на приобретение имущества парка с торгов и покупку трамваев в Алматы было потрачено 622,5 млн тенге, в дальнейшем предстоит вложить еще немалую сумму.

«Говорить о 100 процентах дотационности однозначно не приходится, – уверен Антон Крамаренко. – Долг ТОО «Усть-Каменогорский трамвайный парк» перед кредиторами, в том числе энергетиками и налоговыми службами, был больше полумиллиарда тенге. Но это предприятие, которое получает доход. Я уверен, что парк в состоянии обеспечить свои текущие расходы. А вот реконструкция зданий, обновление подвижного состава, ремонт трамвайных путей и линий электропередачи потребует капитальных вложений».

Но изменения уже начались, и начались они с покупки «новых» трамваев. За 118 млн тенге в Алматы были приобретены 13 вагонов. Сейчас их уже доставили в Усть-Каменогорск, они проходят необходимый осмотр и ремонт. Да, они не новые – произведены в середине-конце 1980-х. Но специалисты утверждают, что их состояние лучше усть-каменогорских трамваев.

По словам Владимира Панкова, алматинские трамваи экономичнее в части потребления электроэнергии до 20%.

«Приобретенные трамваи отличаются от трамваев модели 71-605, которые эксплуатировались в нашем городе, – рассказывает Владимир Панков. – Эта модель – КТ4D – произведена в Чехии для Германии. Освещение, механизмы дверей и многие другие системы более современные. Также трамваи КТ4D оснащены электронными системами распределения мощности. Они намного эстетичнее, уютнее тех, что были у нас».

Хозяйские хлопоты

Оценкой алматинских вагонов Владимир Панков занимался вовсе не случайно. Теперь он будет заведовать трамвайными перевозками в Усть-Каменогорске, возглавив недавно созданное ТОО «Транспортная компания г. Усть-Каменогорска».

«Трамваи городу нужны, я в этом уверен, – сказал Владимир Панков. – Этот вид транспорта не исчезнет в Усть-Каменогорске, но вот сказать точно, когда по городу пойдут трамваи, не могу».

Чтобы обозначить точно эти сроки, необходимо решить множество проблем. По оценке специалистов, более 5 км трамвайных путей находятся в аварийном состоянии. В удручающем состоянии находится и само здание трамвайного парка. Например, недавно порывом ветра с одной из подстанций сорвало кровлю…

Однако уже на прошлой неделе после перерыва в несколько месяцев в Усть-Каменогорске возобновилось движение трамваев. Правда, в город вышли старые вагоны, новые еще готовят к эксплуатации.

Все начинания поддерживает аким ВКО **Даниал Ахметов**. Он посетил трамвайный парк, осмотрел вагоны и пообещал помочь.

«Интенсивность движения и его качество мы должны поднять как минимум в три раза с точки зрения обеспечения возможностей для пассажиров, – сказал он. – Мы позже определим источники финансирования, но, по предварительным подсчетам, необходимо 2,2 млрд тенге. Поэтапно все решим».

Однозначно, трамвайный парк в Усть-Каменогорске получил шанс не только на существование, но и на развитие.

Тараз

Трудовые резервы

Северу нужны механизаторы и учителя

Фото: Екатерина ГУЛЯЕВА

Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы привлекает все больше участников. Одним из ее направлений является содействие переселению граждан из южных регионов в северные. Людям обещают помочь не только с жильем и оплатой комуслуг, но и с трудоустройством.

Людмила МЕЛЬНИК

Определиться с решением о переезде жамбылцам можно было и на прошедшей недавно ярмарке вакансий, состоявшейся в Таразе с участием работодателей из Восточно-Казахстанской, Павлодарской и Костанайской областей.

По информации Управления координации занятости и социальных программ акимата Жамбылской области, на реализацию программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства в этом году из республиканского и местных бюджетов предусмотрено 10,4 млрд тенге с охватом 15 762 человек. По состоянию на 1 мая текущего года активными мерами занятости охвачено 11 116 человек. Из них 3682 трудоустроены на вакантные рабочие места, 1011 человек получили направление на социальные рабочие места, на молодежную практику направлены выпускники вузов и колледжей области – 1131 человек. Более 3 тыс. безработных привлечены к оплачиваемым общественным работам.

В Жамбылской области работу найти трудно – это не секрет. В этом можно убедиться, ознакомившись с перечнем вакансий в центрах занятости населения. Выбирать практически не из чего. Количество зарегистрированных безработных составляет около 100 тыс. человек. Лишь некоторые из них соглашаются пройти краткосрочные курсы, чтобы получить востребованную на местном рынке труда профессию. С начала года новые профессии освоили 1652 человека, а 595 жамбылцев обучились основам ведения бизнеса в рамках проекта «Бастау Бизнес».

Улучшить свое благосостояние гражданам предлагают также в рамках раздела «Повышение мобильности трудовых ресурсов» программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства. Однако не все жамбылцы согласны переехать с теплого юга на север и восток страны. За весь период действия программы из нашей области в другие регионы переселились всего 34 семьи. Понятно, что привлечь людей могут только выгодные условия, в том числе жилищные, и наличие хорошо оплачиваемой работы.

Что же предложили жамбылцам представители других областей? К примеру, в перечне вакансий, составленном гостями из ВКО, значатся такие профессии, как механизаторы, разнорабочие, швеи, строители.

«Нам нужны специалисты сельскохозяйственной сферы. В том числе пчеловоды, ветеринары, агрономы», – говорит исполняющий обязанности директора Центра занятости Глубоковского района Восточно-Казахстанской области **Вячеслав Рачковский**.

Жительница областного центра **Анар Исраилова** готова переехать из Тараза в ВКО. Ей 47 лет, по специальности она повар-кондитер, в ближайшее время должна получить сертификат об окончании курсов кройки и шитья.

«Я оставила свое резюме работодателям из Восточно-Казахстанской области. Думаю, что кто-нибудь из них откликнется», – сказала женщина.

Представители центров занятости Костанайской области надеются привлечь учителей изобразительного искусства и черчения, труда. Также им нужны врачи и ветеринары. В межрегиональной ярмарке костанайцы принимают участие уже в третий раз. Но припомнить, сколько человек откликнулось на их вакансии, не смогли.

Немного людей оказалось и рядом со списком вакансий, представленных павлодарцами.

«У нас дефицит учителей английского языка, математики, химики. Мы остро нуждаемся в специалистах сельскохозяйственной сферы. В этой ярмарке приняли участие впервые и надеемся, что кто-нибудь решится приехать к нам. Тем более что готовы принять всех желающих, предоставим землю и оборудование», – говорит руководитель отдела занятости и социальных программ Железинского района Павлодарской области **Кайрат Ибрагимов**.

В общем, мероприятие состоялось. Участников ярмарки оказалось много, но сколько человек в результате определились со своими намерениями, трудно сказать. Ведь переезд – дело ответственное, даже судьбоносное, и нужно продумать все нюансы, чтобы потом не жалеть о принятом решении.

Павлодар

Плачу налоги – значит, существую

В Павлодарской области примеряют к действительности законопроект, ликвидирующий теневой рынок труда. Активно обсуждаемый в начале года почин Министерства труда и социальной защиты о вовлечении всех трудящихся в экономику страны перерос в законодательную фазу и, видимо, в ближайшее время станет частью жизни казахстанцев.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Подсчитали, удивились

Пока предложения изучают в высших эшелонах власти, в регионах акиматы лихорадочно устанавливают безработных, сотрудников предприятий без договоров и пенсионных отчислений, а также так называемых самозанятых жителей, чтобы вписать их в новую реальность прозрачных заработков. Используя методы подворового обхода, анкетирования и тщательно изучив электронные базы данных, в не самой дефицитной на рабочие места промышленной Павлодарской области чиновники выявили десятки тысяч граждан с неопределенным трудовым статусом! Последние цифры озвучили депутатам областного маслихата на очередной комиссии.

«На сегодняшний день число физических лиц с неактуализированными статусами составляет 93 тыс. 688 человек. В начале года таких граждан было 121 тыс. 512», – заявил руководитель Управления координации занятости и социальных программ Павлодарской области **Кайрат Нурмагамбетов**.

По его мнению, подвижки в вопросе значительные, так как работа ведется активно. В регионе разработали дорожную карту мероприятий – не карательных, а направленных на разъяснение жителям плюсов легального труда и участия в системе налогообложения. О том, что от этого зависит обеспеченность в старости и возможность получать медицинскую помощь, рассказывают через СМИ, социальную рекламу, социальные сети и в личных беседах. Направляют тысячи уведомлений о необходимости самоопределения. Сейчас почти до нуля сократилось число незарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Но число граждан, работающих без обязательных пенсионных выплат, велико – таких в регионе более 57 тыс., не участвующих в налоговой системе самозанятых – 16 тыс.

«Имеются проблемы при актуализации статусов граждан, работающих без пенсионных выплат, так как проверки на предприятиях возможны, если имеются жалобы на нарушение трудового законодательства. Также тяжело определить статусы тех, кто трудится на личных подворьях, подсобных хозяйствах. Они фактически имеют доход выше прожиточного минимума, не желают трудоустраиваться и формально числятся непродуктивно самозанятыми (имеющими доходы ниже прожиточного минимума. – **«Къ»**). Аналогичная проблема с оказывающими услуги – нянями, сиделками и другими», – говорит руководитель управления.

По его словам, пока не все граждане решаются добровольно раскрывать информацию о доходах, но толчком послужит усовершенствование законодательства. Опубликованный на сайте Министерства соцзащиты проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам формализации занятости населения» госорганы в регионе уже изучили и остались довольны его концепцией и постулатами.

Откажешься – хуже будет!

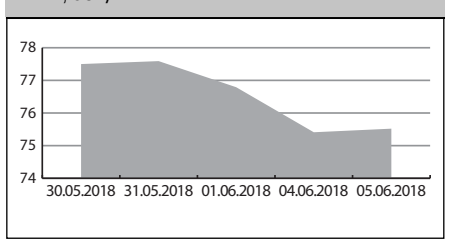
В проекте прописаны изменения, которые планируется внести в Трудовой кодекс, в Кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», в законы «Об обязательном социальном страховании», «О пенсионном обеспечении», «Об обязательном социальном медицинском страховании». В нормативных правовых актах прописано создание автоматизированной системы для учета сведений о занятости населения, даны четкие определения статусов работоспособного населения, предусмотрена более строгая отчетность работодателей перед госорганами о кадровых изменениях и обязательных пенсионных выплатах. И, что важно, в них нашлось место для самозанятых. Существенная часть корректировок адресована им, не вовлеченным в экономику страны. Если они вступят в силу, то обяжут обитателей теневого трудового рынка платить подоходный налог и производить соцотчисления. А заодно сделают их полноценными членами общества. Что будет особенно актуальным, когда наступит эра медицинского страхования. Ведь право на медицинскую помощь будут иметь те, кто платил взносы в фонд не менее трех месяцев до обращения в поликлинику. Выплаты необходимо самостоятельно производить и в пенсионный фонд, и в фонд социального страхования. Чтобы не отпугивать самозанятых граждан дополнительными сложностями, учитывая разницу в их доходах, разработчики проекта предложили ввести Единый совокупный платеж (ЕСП). И определились с его размером: 1 МРП в городах и 0,5 МРП в сельских населенных пунктах, то есть 2405 и 1202,5 тенге в месяц соответственно. Облегчили и задачу по учету – специально обращаться в государственные органы этой категории граждан не придется. С перечислением единого платежа автоматически произойдет регистрация участника системы социального и медицинского страхования. Осталось определиться со статусом плательщика Единого совокупного платежа. Это «физические лица, уплатившие единый совокупный платеж, получающие заработок и (или) получающие доходы без оформления письменного договора. Также плательщиком ЕСП может быть признано лицо, если оно осуществляет индивидуальную предпринимательскую деятельность без государственной регистрации, но при этом не использует труд наемных работников, выполняет работы, оказывает услуги физическим лицам, реализует сельскохозяйственную продукцию (кроме подакцизной продукции), полученную от эксплуатации личного подсобного хозяйства для потребления физическим лицам», уточняется в проекте.

Если верить официальным данным, опубликованным на сайте Министерства труда и социальной защиты, в настоящее время число самостоятельно занятых лиц в нашей стране составляет в целом 2,1 млн человек. Из них 70% самостоятельно занятого населения, или 1,5 млн, занимаются официальной предпринимательской деятельностью, зарегистрированной в установленном законодательством порядке. Они являются плательщиками налогов, охвачены системами пенсионного обеспечения, социального и медицинского страхования. Также значительно число самостоятельно занятых лиц, занимающихся частной практикой или являющихся учредителями коммерческих юридических лиц, получающих доходы от деятельности собственных предприятий. Остальные 30% и есть то самое самостоятельно занятое население, в том числе порядка 217 тыс. граждан, относящихся к непродуктивным, но самостоятельно занятым. Они занимаются личным подсобным хозяйством, являются работниками семейных предприятий, кооперативов и осуществляют незарегистрированную индивидуальную предпринимательскую деятельность или имеют доходы ниже уровня прожиточного минимума.

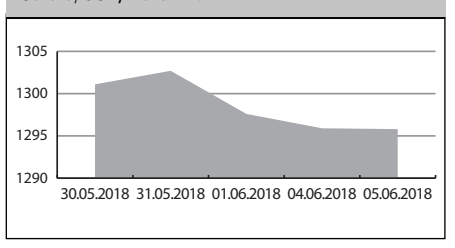
По мнению павлодарских чиновников, изменения, разъяснения и увещевания в конечном итоге окажут положительное влияние и эти люди наконец выйдут в свет. Почему они не сделали этого раньше и до сих пор не очень-то доверяют государству – вопрос к самому государству.

ИНДУСТРИЯ

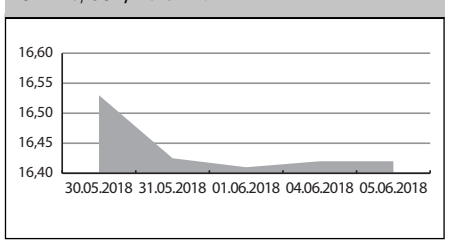
Brent, USD/баррель



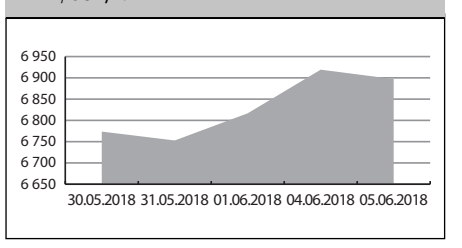
Золото, USD/тройская унция



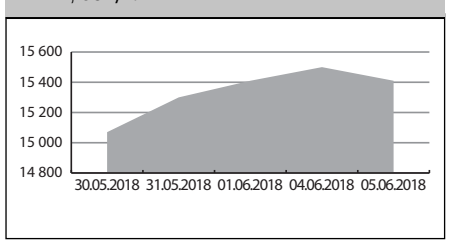
Серебро, USD/тройская унция



Медь, USD/тонна



Никель, USD/тонна



«Казгеология» может попасть в одни руки

Госкомпанию «Казгеология» правительство собирается приватизировать, передав ее в доверительное управление с правом последующей покупки. Предположительно, новым собственником станет казахстанская ERG (экс-ENRC). В этом случае ему перейдут контракты, по которым заключили соглашения с «Казгеологией» зарубежные компании.

Ирина ДОРОХОВА

В «Казгеологии» заверили, что приватизация госкомпании никоим образом не отразится на дальнейшей реализации действующих проектов и присутствии зарубежных инвесторов в Казахстане.
Фото: www.qazgeology.kz

«На сегодняшний день Рабочей группой по выработке предложений по вопросам приватизации крупных организаций республиканской собственности, подлежащих приватизации в приоритетном порядке предлагается передать государственный пакет акций АО «НГК «Казгеология» в доверительное управление с правом последующего выкупа» (здесь и далее орфография и пунктуация оригинала сохранены), – говорится в документе, где изложена позиция Министерства по инвестициям и развитию РК (МИР) по приватизации подведомственных организаций.

Министерство не сформулировало прямо свою позицию по возможному IPO, но намекнуло, что «для осуществления приватизации АО «НГК «Казгеология» через вывод акций на фондовый рынок необходимо осуществление ряда подготовительных мероприятий, таких как получение рейтинга корпоративного управления, проведение due diligence (комплексная оценка бизнеса, финансового состояния компании), включение эмитента акций в официальный список зарубежной фондовой биржи, рекламная кампания (Road show) и многие другие, реализация которых займет порядка полутора лет».

В следующем же абзаце МИР пояснило, что «в послании народу Казахстана… Президент Республики Казахстан **Н. А. Назарбаев** поручил ускорить реализацию Комплексного плана приватизации на 2016–2020 годы и завершить приватизацию предприятий до конца 2018 года».

Сопоставление двух абзацев дает возможность предположить, что МИР не рекомендует проводить IPO: процедуры, предшествующие размещению, не позволят приватизировать компанию до конца 2018 года.

Позиция министерства вызвала недоумение: «Что это за форма приватизации такая: отдавать в управление достаточно ликвидный актив с последующим выкупом? Почему подобная компания «Самрук-Казыны», «Тау-Кен Самрук», будет продаваться с аукциона в открытом конкурсе, а «Казгеология» достанется по непонятной процедуре одной компании? Второй вопрос: а почему непременно надо успевать до конца 2018 года? Посмотрите, сколько раз откладывалось IPO «Эйр Астаны». Надо же смотреть, в какой момент выставить, какая рыночная ситуация, чтобы спрос был на акции», – отметил экс-председатель совета директоров «Казгеологии» **Альберт Рау**.

По его словам, потенциал компании еще не раскрыт: ей принадлежат доли в нескольких разведочных проектах, поэтому именно IPO на двух биржах – зарубежной и казахстанской – предпочтительная форма приватизации. Если разведка окажется успешной, то цена акций таких компаний на публичном рынке взлетит. «По какой цене компания будет выкупаться? По цене стоимости офиса и оборудования? Но это неправильно, ни одна геологоразведочная компания так не оценивается, надо смотреть на ее проекты», – пояснил господин Рау.

Руководство самой «Казгеологии» также выступает за IPO. Предправления «Казгеологии» **Галым Нуржанов** в беседе с **«Къ»** подтвердил, что это была бы оптимальная форма приватизации. Провести первичное размещение лучше через три года: «К 2020 году будут получены результаты по отдельным инвестиционным проектам по недропользованию. До этого момента финансирование проектов обеспечивается нашими стратегическими партнерами. А после 2020 года на тех объектах, где будет нужно провести доразведку, «Казгеология» должна обеспечить софинансирование. И именно тогда потребуются внешние инвестиции, в том числе будет рассмотрен вариант привлечений денег через IPO», – отметил господин Нуржанов.

Два источника независимо друг от друга подтвердили **«Къ»**, что предполагаемым управляющим «Казгеологии», обладающим правом ее выкупа, может быть группа ERG. В этом случае именно она окажется совладельцем прав недропользования в проектах с зарубежными компаниями. «Казегеология» за последние годы заключила соглашения с Rio Tinto (Великобритания), Iluka Resources (Австралия), Glencore (Швейцария), Yildirim Group (Турция), Persian Ghadir (Иран), Ulmus Fund (Германия), Полиметалл (Россия), а также местным «Казахмысом».

Если «Казгеологию» выкупит ERG, качество партнерства изменится. Вместо госкомпании, которая могла вести прямые переговоры по предоставлению прав недропользования, зарубежные компании станут партнерами одной из коммерческих промышленных групп.

Rio Tinto и Iluka Resources от комментариев о перспективах работы с возможным собственником отказались.

ERG свой комментарий на момент сдачи номера предоставить не успела.

В «Казгеологии», впрочем, заверили, что «приватизация АО «Казгеология» никоим образом не отразится на дальнейшей реализации действующих проектов и присутствии зарубежных инвесторов в Казахстане. Вместе с тем в некоторых соглашениях, заключенных после 2017 года, по желанию партнеров предусмотрены различные опции в случае приватизации Казгеологии, в частности, выкуп партнером доли Казгеологии в совместном проекте на рыночных условиях».

Если компания будет передана в управление с последующим выкупом в 2018 году, это будет также означать, что управляющий получит доступ, а затем и права на разведочные проекты, куда до 2020 года, по существующим соглашениям, он может не вкладывать собственные деньги.

Окончательное решение о форме и сроках приватизации будет принимать Госкомиссия по вопросам модернизации экономики РК.

Экспортные трудности

Эксперты полагают, что основной сложностью экспорта казахстанского продовольствия в Китай являются разные стандарты качества в двух странах. В ходе круглого стола по поставкам продукции агропромышленного комплекса с участием представителей обеих стран были также озвучены меры по увеличению объема торговли.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Китай инвестирует $200 млн в сельское хозяйство Казахстана.
Фото: Аскар Ахметуллин

По словам президента Китайско-Казахстанской ассоциации предпринимателей продовольственной индустрии **Кемелхана Абилекова**, при экспорте продукции в Китай отечественные бизнесмены сталкиваются с проблемой отличия казахстанских стандартов качества от стандартов Поднебесной.

«Сложность в том, что стандарты на продукцию в Казахстане и в Китае отличаются. В качестве примера я могу привести сафлор и цветы сафлора. Это частный пример, но таких примеров у нас накопилось уже множество. Сейчас идет кропотливая работа по унификации», – рассказал Кемелхан Абилеков в ходе круглого стола по реализации программы «Один пояс – один путь» с участием казахстанской и китайской сторон.

Как сообщил спикер, первые договора по поставке в Китай пшеницы, масличных культур, растительного масла, красного мяса и рыбной продукции были подписаны президентом РК **Нурсултаном Назарбаевым** и представителями Министерства сельского хозяйства РК еще в октябре прошлого года. Это говорит о том, что рынок Китая для казахстанских предпринимателей уже открыт.

Это подтвердила и генеральный секретарь Китайского института зерна и масличных культур **Ван Лирон**. По ее словам, Китай намерен увеличить поставки из Казахстана пшеницы, подсолнечного и рапсового масел.

«Основной целью нашего визита в Казахстан является экспозиция нашей ассоциации. Мы также хотели бы внести свой посильный вклад в развитие взаимоотношений между нашими странами именно в сфере продовольствия и агропромышленного комплекса, чтобы товары сферы АПК могли беспрепятственно проходить в двустороннем направлении, циркулировать между нашими странами. В особенности мы бы хотели увеличить импорт в Китай из Казахстана таких известных казахстанских продуктов, как пшеница, подсолнечное и рапсовое масла», – отметила спикер.

Ранее, в ходе встречи министра сельского хозяйства РК **Омирзака Шукеева** с вице-администратором Национальной администрации по зерну КНР **Ли Инь Цзэн**, глава минсельхоза предложил китайской стороне увеличить квоту казахстанского импортируемого зерна в Поднебесную до 500 тыс. тонн в следующем году и до 1 млн тонн в 2020 году.

Отметим, по данным Министерства сельского хозяйства РК, в 2017 году объем экспорта казахстанской пшеницы в Китай составил 306,9 тыс. тонн, а годом раннее – 281 тыс. тонн. При этом не упоминается, какое количество пшеницы было экспортировано в рамках вышеупомянутой квоты.

Помимо этого, Омирзак Шукеев предложил распределить данную квоту между другими игроками зернового рынка Китая, тогда как на сегодняшний день порядка 95% квотируемого зерна распределяется компанией COFCO.

Обсуждая данный вопрос, Кемелхан Абилеков рассказал, что подобное развитие событий сделало бы казахстанское зерно более конкурентоспособным на китайском рынке, ведь квотируемое зерно закупается по определенной цене. А если же экспортировать продукцию вне квоты, то и стоимость составит на порядок больше. Таким образом потенциальные экспортеры из Казахстана теряют конкурентные преимущества перед другими игроками зернового рынка.

Разъясняя позицию Китая по данному вопросу, вице-администратор Национальной администрации по зерну КНР Ли Инь Цзэн выразила уверенность в постепенном росте поставок пшеницы из Казахстана в Китай, несмотря на данную квоту. «В Китае в политике распределения квот нет курса на какую-то определенную страну. То есть мы смотрим на качество продукции и на ее цену. Я знаю, что казахстанская пшеница отличается высоким качеством и думаю, что мы, помимо этих квот, можем увеличивать объемы закупа данной продукции», – подчеркнула она.

В кулуарах прошедшего круглого стола Кемелхан Абилеков рассказал журналистам, что еще в прошлом году в рамках программы «Один пояс – один путь» Китай инвестировал в казахстанское сельское хозяйство $200 млн. По словам спикера, деньги выделяются из специальных фондов, а сами инвестиции ожидаются уже в этом году.

«Эти $200 млн будут направлены на создание учебных центров по подготовке сельхозкадров, которые могли бы работать на современных китайских машинах. Также мы продвигаем путем лизинга поставки в Казахстан современных образцов китайской техники. Потому что, к сожалению, в сознании наших отечественных товаропроизводителей укоренилось мнение, что «сделано в Китае» – это плохо», – рассказал спикер.

Как отметил Кемелхан Абилеков, он неоднократно посетил китайские заводы и убедился в их высоком уровне. «Кроме того, проекты затрагивают не только сельхозпереработку, а все отечественное сельское хозяйство в целом», – сказал он.

А на днях пресс-служба акимата Северо-Казахстанской области сообщила, что регион будет экспортировать соевые бобы в Поднебесную. В ходе встречи акима СКО **Кумара Аксакалова** с Ли Инь Цзэн глава области заверил в готовности местных сельхозпроизводителей поставить в Китай 100 тыс. тонн соевых бобов. Всего в этом году планируется поставка 150 тыс. тонн, а в дальнейшем эта цифра будет только расти.

В свою очередь Ли Инь Цзэн рассказала, что закуп продукции из Казахстана является лучшим вариантом из возможных. «По дороге на встречу мы просмотрели всю территорию СКО, и очень заметно – именно в Северо-Казахстанской области имеются огромные плодородные земли. Мы готовы импортировать в Китай соевые бобы и жмых, выращенные на богатой земле Северного Казахстана. Сейчас Китай импортирует соевые бобы из Аргентины и Бразилии. Поэтому для нас импорт североказахстанской продукции будет самым оптимальным вариантом».

Битвы титанов

<< 1

Предполагается, что США будут доминировать на мировом рынке аэрокосмической и оборонной промышленности потребителей титановой губки в течение следующих семи лет. В соответствии с самыми высокими расходами на аэрокосмическую и оборонную деятельность во всем мире, а также наличием основных брендов аэрокосмического сектора, которые включают Boeing и Lockheed Martin, ожидается, что в ближайшие годы в регионе будет наблюдаться стабильный спрос на этот материал. Кроме того, использование таких материалов для корпусов кораблей военно-морского флота, боеприпасов и ракетной брони будет представлять благоприятный ландшафт роста в течение прогнозируемого периода.

С другой стороны, аналитики полагают, что препятствием к более интенсивному росту может служить широкая доступность альтернативы сырью в виде лома, который реализуется по относительно низким ценам. Более того, попытки «размазать» рынок уже предпринимаются. Так, пару лет назад в СМИ появлялись сообщения о французском проекте Eco Titanium, который «призван ослабить зависимость от импорта авиационного титана», заключающемся в производстве по переработке титановой стружки. Одним из учредителей выступила компания UKAD – совместное предприятие французской Aubert & Duval (входит в состав французской же добывающей и металлургической корпорации Eramet) и казахстанского Усть-Каменогорского титано-магниевого комбината.

Транснациональный кризис

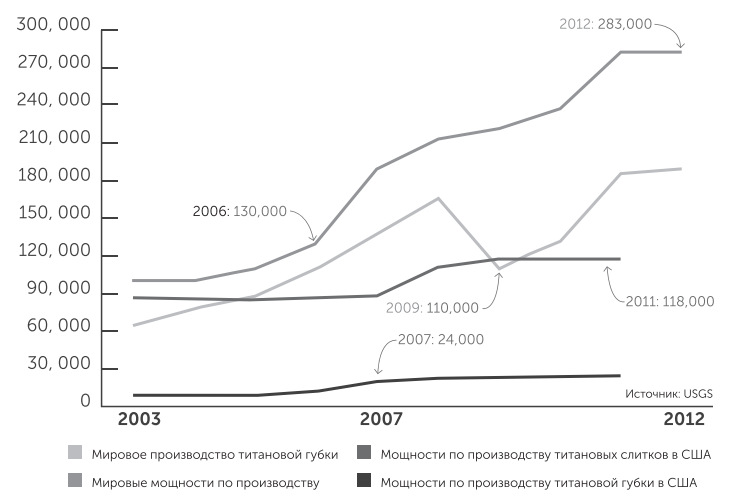
Подписанный **Владимиром Путиным** закон «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств» подразумевает, в частности, что по решению главы государства, правительство РФ может инициировать прекращение или приостановление международного сотрудничества российских юридических лиц с организациями США в отрасли авиастроения.

Между тем, когда законопроект об антисанкциях еще находился в госдуме РФ, крупнейший в мире производитель титана – российская корпорация «ВСМПО-Ависма» – предупредила российских законодателей о последствиях предложенных ими санкций против США для страны, Урала и самой компании.

К слову компания контролируется бывшим специалистом по работе с «мягкими валютами» в «Рособоронэкспорте» **Михаилом Шелковым**, отмечают российские издания. Он занимает 89 место в рейтинге издания «200 богатейших бизнесменов России» за 2018 год с состоянием в $1,2 млрд.

На сайте компании есть интервью 2006 года с ее прежним совладельцем и генеральным директором **Владимиром Тетюхиным**, который рассказал: «К концу 80-х годов функционировал мощный титановый комплекс из четырех заводов. Три титано-магниевых комбината (Запорожский, Усть-Каменогорский и Березниковский) производили губку, обеспечивая работой интенсивно развивающиеся производственные мощности ВСМПО. Украинский завод, в 90-х полностью прекративший свою работу, сейчас медленно возрождается. Усть-Каменогорский по сей день находится в хорошем состоянии, правда, работает вполовину своих мощностей – ровно настолько, насколько того требует рынок».

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ И ПРОИЗВОДСТВО ТИТАНА
(в тоннах)



Судя по этому, противостояние западных и российских политиков, может обернуться для казахстанской титановой (и не только) промышленности золотым периодом.

Кому нужны отечественные автобусы?

В 2018 году планируется выпустить 180 автобусов семейского производства

В Семее обслуживают маршруты общественного транспорта несколько компаний-перевозчиков, однако до недавнего времени никто из них не мог похвастать абсолютно новой техникой. Чтобы исправить ситуацию, была разработана программа обновления общественного транспорта в Усть-Каменогорске и Семее.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

Новые автобусы были представлены горожанам на Центральной площади в День единства народа Казахстана. Фото автора

Большой заказ

В ТОО «Dewoo bus Kazakhstan» в этом году наступили горячие дни: со всех сторон на предприятие посыпались золотым дождем заказы на сборку автобусов самого разного класса.

«В этом году мы ожидаем крупный заказ Семея. Уже готовимся к сборке 180 автобусов для работы на маршрутных линиях общественного транспорта. Из них – 40 автобусов большого класса, 80 – среднего и 60 – малого класса. Это первый крупный заказ на новые автобусы от перевозчиков Семея и местной исполнительной власти», – отметил генеральный директор ТОО «Dewoo bus Kazakhstan» **Асемкан Дускужанов**.

Кроме того, предприятие получило заказ из Атырау на поставку ста автобусов на городские маршруты. Еще 60 автобусов пригородного типа были отгружены в 2018 году в различные регионы Казахстана. Они будут использоваться для подвоза сотрудников крупных промышленных предприятий и национальных компаний нашей страны.

Автосборочный завод в настоящее время ведет переговоры с Азербайджаном для поставки автобусов среднего класса. Еще пять единиц техники общественного транспорта семейского производства были отгружены на Дальний Восток (РФ).

Как отметил аким Восточно-Казахстанской области **Даниал Ахметов** в ходе своего посещения производственных цехов автосборочного завода, в ВКО принята программа по обновлению подвижного состава городского общественного транспорта в Усть-Каменогорске и Семее. Причем Усть-Каменогорск планирует реализовать ее совместно с Европейским банком реконструкции и развития, а Семей – с АО «Банк развития Казахстана-Лизинг».

«Сейчас город ведет активные переговоры с Банком развития Казахстана о заключении договора приобретения в лизинг 180 автобусов разного класса на общую сумму свыше 5 млрд тенге, – разъяснил аким Семея **Ермак Салимов**. – По условиям договора, город должен будет сделать предоплату в 15% от стоимости всей партии автобусов. Эти средства будут выделены из областного бюджета. И как только мы получим эти автобусы, будем объявлять конкурс среди перевозчиков на приобретение нового подвижного состава».

Срок кредита составляет семь лет. По словам акима, пока разрабатываются разные варианты схемы погашения кредита перевозчиками. Возможно, что обновление транспорта повлияет на небольшое увеличение тарифа за проезд (сейчас он составляет 80 тенге). Другой вариант – частичное субсидирование нескольких социально значимых маршрутов городского общественного транспорта за счет местного бюджета.

Научный подход

«На текущий момент на маршрутные линии Семея ежедневно выходит примерно 427 автобусов. Автобусы самых разных марок используются семейскими перевозчиками. Есть и «китайцы», и особо малый класс, и большой класс. При этом 215 единиц представлены особо малым классом – это «ГАЗели», которые по стандартам и техническим регламентам запрещены для эксплуатации в качестве общественного транспорта», – отметил заместитель директора НИИ транспорта и коммуникаций **Байболат Байманбетов**.

Результаты обследования показали, что доля собственного маршрутного транспорта шести предприятий, занимающихся пассажирскими перевозками в Семее, составляет… 16%! Все остальное – это так называемый привлеченный транспорт со стороны. При этом и собственный, и привлеченный транспорт имеет весьма солидный возраст: до семи лет насчитывается 403 единицы, от семи до 12 лет – 230 единиц. А есть и еще старше.

Новый игрок

Тем временем, накануне Нового 2018 года в Семее появился совершенно новый автобусный парк, который для обслуживания двух городских маршрутов приобрел сразу 20 автобусов среднего класса китайского производства. А в День единства народа Казахстана в Семее на Центральной площади выстроились в цепочку 15 новых автобусов большого класса. На этот раз – отечественного производителя. По специальному заказу ТОО «Автобусный парк» в ТОО «Dewoo bus Kazakhstan» были собраны для Семея 15 первых новых автобусов.

Астана пересаживается на Iveco

Столица Казахстана активно обновляет свой автобусный парк одной маркой автобусов – итальянскими Iveco. Первая партия этих машин начала заменять примелькавшиеся уже было в Астане «MANы» еще в 2014 году – тогда на пробу были поставлены 358 единиц Iveco Citelis, собранных во Франции, а к 2016 году Iveco Citelis стал уже казахстанским.

Дмитрий ПОКИДАЕВ, Астана

К концу 2017 года автобусный парк Астаны уже более чем наполовину состоял из «итальянцев» с французско-казахстанскими корнями: в декабре 2017 года по столичным улицам «бегало» уже 738 автобусов этой марки при том, что весь автобусный парк столицы насчитывал тогда 1140 единиц. Активно эксплуатировавшиеся в середине «нулевых» годов в столице Daewoo BS 090 были сосланы на «окраинные» маршруты, закрепиться в центре города сумели только несколько более свежие «MANы», однако процесс их окончательного вытеснения казахстанскими «итальянцами», учитывая локализацию сборки в Костанае, это вопрос ближайшего будущего.

Чем Iveco подкупает столичные автопарки и почему не оставляет шансов своим предшественникам на городских линиях – Daewoo и MAN, в принципе, очевидно. Помимо претворения в жизнь лозунга «Покупай казахстанское!», низкопольные «итальянцы» костанайского происхождения комфортнее и «корейцев», и «немцев». При этом по вместительности они дают фору укороченным Daewoo и сопоставимы с «MANами»: один Iveco Citelis стандартной сборки способен вместить в себя 96 человек, имея при этом 31 посадочное место, средний MAN Lion Classic способен «набить» в свой салон до 100 человек, количество посадочных мест в нем колеблется от 37-ми до 40. При этом в салоне последних моделей Iveco появились откидные кресла, позволяющие нивелировать эту разницу в количестве посадочных мест.

Для Астаны, власти которой для решения проблем с пассажирским трафиком в часы пик всерьез задумываются о переводе большинства маршрутов на обслуживание сочлененными автобусами-«гармошками», такое сочетание преимущества в качестве и практическое равенство в вопросах наполняемости салона и стало основным доводом в пользу Iveco в его споре с «MANом» за ареал обитания в столице Казахстана. При этом, в отличие от Daewoo, салоны которых примерно после года эксплуатации насквозь пропитываются запахом солярки, Iveco Citelis и последующие модификации итальянского бренда пассажиров едкими запахами не вытравливают. А наличие мощных печек и кондиционера выгодно отличает «итальянца» от автобусов MAN, в которых в астанинские зимы, мягко говоря, слишком свежо – и пассажиры в часы пик в них больше греются друг об друга, нежели от печки.

Естественно, за все – и за комфорт, и за интеллектуальную экономию топлива, и за экологию, надо платить: в связи с постоянным обновлением и наращиванием автопарка перевозчики столицы ставят вопрос об увеличении стоимости проезда с нынешних 90 тенге до 200 тенге (при этом существует мнение, что наиболее приемлемой с точки зрения экономики перевозок была бы цена в 301 тенге с пассажира). Впрочем, здесь связь стоимости новых Iveco и намерений перевозчиков поднять цену является величиной относительной: средняя стоимость одного Iveco Urbanway с зимним пакетом составляет порядка 285 тыс. евро, что, кстати, на 2 тыс. евро меньше нового MAN Lion Citi (мелочь, но опять же преимущество), на 13 тыс. евро меньше, чем у аналога, изготавливаемого немецким «Мерседесом», но на 80 тыс. евро дороже российского ЛиАЗа-5292 и на 75 тыс. евро дороже китайского Yutong. То есть, если бы Астана осталась приверженной «MANам» или пересела бы на «мерсы», давление на тариф было бы еще большим.

ЛиАЗы же и Yutong уже продемонстрировали справедливость пословицы «Скупой платит дважды»: китайские автобусы массированно закупались в Алматы в 2013–2014 годах, то есть примерно в те же сроки, что и первые Iveco Citelis в Астане. К настоящему времени из 650 машин, закупленных тогда южной столицей по цене около $175 тыс. за единицу, около половины уже списано.

К автобусам казахстанской сборки пока интереса нет

Прервать «экспансию» китайских автобусов в Алматы производителям из Семея отчасти удалось только в январе 2016 года. Но ненадолго.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ, Алматы

Впервые собранные в Семее автобусы модели Daewoo BS 090 образца 2002 года вместе с произведенными в Китае Hyundai Aero City появились в марте 2007 года. В рамках объявленной «Программы по снижению транспортной нагрузки на магистрали Алматы» они должны были заменить малогабаритные автобусы вроде китайских Mudan или FAW, которые выполняли большую часть пассажирских перевозок в крупнейшем городе Казахстана. И поскольку в 2007–2009 годах автопарками Алматы было закуплено около 400 единиц одних только «семазовских» Daewoo BS 090 по цене $64 тыс., уже к началу 2010 года стало понятно, что эра многочисленных «маршруток» минула раз и навсегда.

Казалось бы, что отечественные производители автобусов из Семея, предложив новые разработки, в последующем закрепят свой успех в Алматы. Однако на деле этого не произошло. В октябре 2010 года городской акимат подписывает с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) договор о предоставлении инвестиционного кредита суммой в $35,2 млн для приобретения 200 автобусов большой вместимости ($176 тыс. за единицу – «Къ»), работающих на компримированном природном газе. Выбор акимата Алматы, объявившего о создании первого муниципального автопарка, падает на китайские автобусы Yutong модели ZK-6120HGM, на фоне которых среднеразмерные «казахстанские корейцы» Daewoo BS 090 выглядят, мягко говоря, непрезентабельно. Соответственно, с этого момента в Алматы началась эпоха «Ютонгов». К концу 2014 года их число в трех коммунальных автобусных парках выросло до 600 – из 1620 автобусов в целом обслуживающих городские маршруты различными автоперевозчиками. Любопытная деталь: по договору акимата Алматы с ЕБРР, заключенному в январе 2013 года, на покупку еще 200 автобусов из Чжэнчжоу было выделено уже $39,3 млн, или $196,5 тыс. за единицу.

Прервать «экспансию» китайских автобусов в Алматы производителям из Семея отчасти удалось только в январе 2016 года. Тогда было объявлено о приобретении коммунальным автопарком №2, взятым в доверительное управление компанией Greenbus, 35 новых работающих на газе автобусов модели Daewoo CDW 6126 за 1,2 млрд тенге. Поскольку курс доллара практически весь декабрь 2015 года, когда предположительно заключался договор о поставке, составлял 337,8 тенге, выходит, что за один новый низкопольный автобус большой вместимости от Daewoo Bus Kazakhstan в Алматы заплатили грубо $101 500.

Впрочем, несмотря на явное преимущество в цене автобусов из Семея перед аналогами из Китая, больше их поставок в Алматы не было. Судя по публикациям в специализированных автомобильных изданиях, автоперевозчикам явно не понравилось отсутствие в новых автобусах заявленных кондиционеров и очень смутило, что точно такой же Daewoo CDW 6126 китайский завод в городе Гуйлинь Гуанси-Чжуанского автономного района в зависимости от комплектации продает по цене от $60 тыс. до $90 тыс. за единицу. Как итог, в рамках проводимой в Алматы транспортной реформы, которая предусматривает приобретение в общей сложности 642 новых автобусов, коммунальные и частные автопарки отдали предпочтение четырем моделям российских ЛиАЗов, цены на которые начинаются от $100 тыс., а также среднеразмерным китайским автобусам Yutong по цене в среднем $108 тыс. за единицу. Кстати, не стали покупать алматинские перевозчики и продукцию Костанайского автозавода, где с 2016 года начали собирать автобусы JAC Ankai, стоимость которых начинается от 26 млн тенге, что эквивалентно $78 571 по текущему курсу на день подготовки материала в печать.

Будут субсидии – будут автобусы

На городских маршрутах нефтяной столицы Казахстана работают изношенные автобусы. Перевозчик, обслуживающий маршруты по основным направлениям в лице ТОО «АйсТрансХолдинг», чтобы решить острую нехватку транспорта в этом году, закупил 20 старых автобусов в Алматы.

Елена СОКОЛОВА, Атырау

В автопарке предприятия имеются автобусы марки Isuzu. За три года эксплуатации их износ составил 100%. Учредитель предприятия привлек 100 млн тенге. На 50 млн закуплены старые автобусы. Остальные средства направлены на погашение существующих задолженностей предприятия.

В настоящее время ТОО «АйсТрансХолдинг» обслуживает 15 городских маршрутов. На балансе предприятия числится 90 автобусов, на ходу чуть больше половины. Имеющимся автотранспортом предприятие не в состоянии покрыть все графики работы общественных автобусов, поэтому вынуждено привлекать на обслуживание городских маршрутов частников, работающих на ПАЗах и «ГАЗелях».

Причину своего бедственного положения атырауский перевозчик видит в отсутствии дотаций от городских властей и действии льгот на проезд для некоторых категорий граждан. Так, для школьников в учебное время проезд бесплатный. Пенсионеры и другие льготные пассажиры оплачивают лишь половину стоимости проезда, которая в Атырау сегодня равняется 80 тенге.

«Примерно 50% всего пассажирского потока составляют дети, и я считаю, что принятое в свое время решение властей было популистским. После неоднократной девальвации тенге. Все сейчас возмущены, что старые автобусы появились в городе. Извините, на новые у меня нет денег», – сообщил на недавно прошедшем в Палате предпринимателей Атырауской области заседании, посвященном пассажирским перевозкам, учредитель ТОО «АйсТрансХолдинг» **Абзал Дуйсембаев**.

Решение сложившейся ситуации в «АйсТрансХолдинге» видят в выделении предприятиям пассажирских перевозок дотаций. Еще весной в акимат города Атырау было направлено письмо о субсидировании убытков перевозчиков за счет местного бюджета. В случае выделения дотаций в «АйсТрансХолдинге» планировали закуп 200 новых автобусов у семипалатинского автобусного завода.

Предполагалось, что часть полученных средств в виде дотаций пойдет на оплату первоначального взноса за новые автобусы. Оставшуюся часть предприятие планировало погасить за счет финансирования фонда «Даму» по льготной ставке в 7% годовых с рассрочкой на пять-семь лет.

К слову, официальный ответ городских властей был лаконичен: средства будут выделены, но только после внедрения электронной системы оплаты проезда. В настоящее время в атырауских автобусах действует формальное бумажное билетирование пассажиров, что не позволяет должным образом учитывать пассажиропоток действующих перевозчиков.

Похоже, проблема с общественным транспортом в Атырау остается открытой.

Мы ездим на «мерседесах»

Так о себе может сказать любой костанаец, который пользуется общественным транспортом. По улицам областного центра граждан возят в основном надежные «немцы» – «мерсы» и «сетры», еще популярны турецкие «маны». Подавляющее большинство их – подержанные, но ухоженные.

Жанара АХМЕТ, Костанай

В Костанае нет муниципального пассажирского транспорта. Акимат автобусные маршруты разыгрывает на тендерах. Сейчас горожане пользуются услугами девяти перевозчиков, платят за проезд 80 тенге. Полгода назад оплата была 60 тенге, и поднимали ее при негативной реакции жителей, после нескольких заседаний общественного совета. Дело в том, что транспортники запрашивали тариф вдвое выше исходного, аргументируя это тем, что постоянно дорожает дизельное топливо, запасные части, а цена проезда не менялась уже три года. Никаких дотаций из бюджета автобусники не имеют. Тем не менее, тариф им позволили поднять лишь на 20 тенге.

«Мы еще и запрашивали скромно. Чтобы мы могли ставить на линии новые машины, нам нужно, чтобы сейчас проезд стоил 160–180 тенге, – сказал корреспонденту **«Къ»** директор ТОО «Жарык Жол-1» **Виктор Мущинский**, – обновляем тем, что по средствам. В Германии отличные машины. При аккуратной эксплуатации по хорошим немецким дорогам 15-летний «мерседес» имеет реальный износ как пятилетний. И стоит он там недорого. Берем и ездим. Капитальные ремонты делаем на своей базе, на совесть. На новые «мерседесы», конечно, и не замахиваемся».

По словам перевозчика, который обслуживает несколько популярных маршрутов в Костанае, автобусы Iveco, которые собирают на местном заводе ТОО «СарыаркаАвтоПром», для него слишком дороги, около $280 тыс. за машину он выложить не готов. Судя по тому, что на костанайских маршрутах нет ни одного автобуса этой марки, коллеги с г-ном Мущинским солидарны, хотя на экскурсии по автозаводу с демонстрацией техники бывали.

Отечественные автобусы в Костанае перевозчики считают не конкурентными по цене «бэушному» импорту, даже несмотря на высокие ввозные пошлины для него, утилизационный сбор, немалую стоимость регистрации транспортного средства.

В Костанае производят также автобусы марки «Анкай», плод сотрудничества с Китаем. Но и их тоже пока на родине не эксплуатируют. Актобе закупил 80 таких, но сделал это акимат. В Алматы тестируют сейчас газовый Iveco. Кокшетау присматривается к костанайским бусам. Но в ответ на эти примеры костанайские перевозчики говорят одно – это не частные инвестиции, закупки осуществляются на бюджетные деньги.

Земля вернется в эру динозавров

Четверть века назад на экраны вышел «Парк юрского периода» Стивена Спилберга и… динозавры заполонили мир. Фильм стал одним из столпов фантастики, а также вехой в использовании компьютерных спецэффектов. В мировом прокате картина заработала $914 млн, став самой успешной в своем времени. Сейчас она находится на 21-м месте среди самых кассовых фильмов в мировом прокате и на 16-м – по сборам в США.

Елена ШТРИТЕР

«Парк юрского периода» стал брендом, поэтому сиквел не заставил себя долго ждать. Второй фильм немного уступал оригиналу, и **Стивен Спилберг** решил не возвращаться в третий раз, ограничившись продюсированием. Однако главной проблемой третьего фильма оказался сценарий, который откровенно подкачал. Спустя чуть больше 20-ти лет Спилберг с компанией вернул нас в удивительный парк юрского периода, но более расширенный, и это уже был не «парк», а целый «мир», режиссером которого выступил **Колин Треворроу** (он заработал в мировом прокате $1,67 млрд). И вот, спустя 25 лет с момента выхода первого фильма, на экраны вышла пятая часть франшизы, или вторая часть «Мира». За ее постановку взялся **Хуан Антонио Байона** («Невозможное», «Страшные сказки», «Обитель теней»), а Треворроу ограничился написанием сценария.

С момента, на котором остановилась предыдущая картина, прошло четыре года. Когда-то шикарный парк на острове Нублар в Тихом океане пришел в запустение. Вместо туристов по улочкам с некогда оживленной торговлей и аттракционами гуляют динозавры. И вот наконец у древних ящеров жизнь, можно сказать, наладилась, но на острове проснулся не менее древний вулкан, извержение которого грозит уничтожением как острову, так и ящерам (планида у них такая, исторически сложившаяся).

Однако пока власти решают, стоит ли спасать реликтовых животных, находятся люди, которые готовы это сделать. Правда, цели они при этом преследуют разные. Бенджамин Локвуд (**Джеймс Кромуэлл**), Клэр (**Брайс Даллас Ховард**) и Оуэн (**Крис Пратт**) хотят перевезти зверушек на подготовленный для них остров (Оуэна не особенно тянет на Нублар, но он не может бросить на произвол судьбы свою самую разумную воспитанницу, велоцираптора Блю), где они будут жить долго и счастливо безо всяких туристов. А вот помощник господина Локвуда Эли Миллс (**Рейф Сполл**) планирует заработать немного денег. В частности, спасенных животных продать на аукционе, а заодно продемонстрировать покупателям динозавра нового поколения – идеальную машину убийства.

Разумеется, ничего у негодяя не получится, потому что на пути у него встанут Клэр и Оуэн, а динозавры вместо острова получат в свое распоряжение весь континент («На Земле наступает второй юрский период») и людям придется учиться выживать в новых реалиях (возможно, об этом будет продолжение франшизы).

В первую очередь хочется сказать, что сиквел ничуть не разочаровал. Пусть шедевра у синьора Байона не получилось, но все же фильм отлично справляется со своей функцией: развлекать зрителя. Как и предыдущие картины, это в первую очередь именно парк развлечений, аттракцион.

В общем, герои время от времени выдают довольно смешные шутки, динозавры с удовольствием предаются междоусобицам, а время от времени с воодушевлением «хомячат» отрицательных персонажей. И хотя веселой беготни в джунглях практически нет, на долю главных героев тем не менее выпадает немало новых приключений.

Очень эпично сняты сцены панического бегства, когда все обитатели Нублара спасаются от огня и раскаленной лавы. Момент, когда остров все же накрывает волна пламени, в котором гибнет огромный диплодок, и вовсе вышел совершенно душещипательным. Повеселил эпизод, где небольшой динозаврик разгоняет участников аукциона.

К слову, если в первом «Мире» зрители сочувствовали команде велоцерапторов (в предыдущих частях франшизы сочувствие вызывали в основном персонажи-люди), то в сиквеле градус сопереживания древним ящерам увеличивается еще больше. Да и собственно финальная схватка здесь не традиционное «люди против динозавров», а «люди против людей».

На экране вновь появляются не только герои первого фильма (Пратт традиционно расслаблен, язвителен и великолепен), но и знакомый по оригинальному «Парку юрского периода» доктор Ян Малкольм в исполнении **Джеффа Голдблюма**. В «Мире юрского периода 2» он воплотил тот же образ. А заодно во второй части «Мир» вернулся к глобальным и неоднозначным вопросам, которые поднимал собственно «Парк», а именно – моральное право человека вмешиваться в ход эволюции, его ответственность за научный прогресс. И пожалуй, очень символичным становится тот факт, что решение выпустить динозавров в большой мир принимает именно клон дочери Бенджамина Локвуда…

В общем, не могу сказать, что «Мир юрского периода 2» – фильм, который заставляет задуматься и который хочется непременно пересмотреть. Отнюдь. Тем не менее, четко выверенные пропорции драмы, юмора и экшена не только не дают заскучать, но и доставляют удовольствие от просмотра.

Каникулы в Юго-Восточной Азии с The Ritz-Carlton

Лето – традиционно время отпусков. Время, которое можно провести наедине с собой или со своими близкими. Но в любом случае для того, чтобы отдых получился незабываемым (причем, именно в хорошем смысле), очень важно выбрать не только интересное место, но и правильный отель. В нашей подборке несколько отелей сети The Ritz-Carlton, расположенных в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Анна ЭМИХ

Почему именно этот регион с теплым климатом, я думаю, объяснять не надо. А почему именно эта сеть отелей? Прежде всего потому, что именно The Ritz-Carlton может подарить целый мир новых впечатлений (возможно, именно вы станете героем одной из Wow Stories) и новый опыт отдыха в стиле luxury. А самое главное, в распоряжении The Ritz-Carlton широчайший выбор курортов в странах, где круглый год царит лето.

Каждый из отелей-курортов региона имеет уникальную особенность, неразрывно связанную с природой и культурой страны. На третьем по величине острове Таиланда расположился **The Ritz-Carlton, Koh Samui**. Отель утопает в богатой растительности острова и обрамлен кокосовыми рощами. Кокосовое масло является незаменимым ингредиентом в меню услуг превосходного СПА отеля, которые включают древние традиционные практики по оздоровлению и омоложению. Также в отеле гостям предложат погрузиться в местную культуру: отправиться на рынок за сезонными продуктами и посетить кулинарный мастер-класс, где участникам будут открыты тайны традиционной тайской кухни, или посетить тренировку по тайскому боевому искусству муай-тай. А чтобы открыть красоты местности, The Ritz-Carlton, Koh Samui поможет вам организовать подводный дайвинг в самом большом плавательном рифе Юго-Восточной Азии, а также посетить живописные рыбацкие деревни, например, Бопхут, и пляж Чавенг – популярный туристический городок с мелким белым песком и оживленной ночной жизнью.

На берег Андаманского моря в Малайзии приглашает **The Ritz-Carlton, Langkawi**. Отель расположен среди густого тропического леса на острове Лангкави в уединенной частной бухте. Курорт окружен джунглями, а береговая линия, ласкаемая водами Андаманского моря, утопает в экзотической зелени. Идея проекта заключается в полном погружении гостей в естественную экосистему острова и местную культуру. Специально для желающих впитать богатую островную культуру доступны прогулки по джунглям в сопровождении гида, посещение ночных рынков, глубоководная рыбалка и незабываемые исследования потрясающего подводного мира. Более того, The Ritz-Carlton, Langkawi – роскошный отель-курорт с единственным на острове СПА на воде. СПА-процедуры корнями уходят в практики местных шаманов острова, использовавших свои самобытные целительные церемонии и сеансы красоты на протяжении нескольких тысяч лет с целью восстановить баланс тела и души.

Отель-курорт The **Ritz-Carlton, Bali** ждет путешественников, которые мечтают найти уединенное место на самом популярном острове Индонезии. Живописный и элегантный отель расположился на юге острова в тропическом раю Нуса-Дуа. Выход отеля на берег завораживающего Индийского океана создает атмосферу спокойствия и безмятежности и позволяет насладиться незабываемыми видами океана. Для более близкого ознакомления с островом гости могут взять велосипедный или трекинг тур по рисовым полям и вулканическому озеру. Более того, Дамы и Господа отеля готовы провести экскурсию по заповеднику редких балийских птиц и садам, а также организуют шопинг-тур по традиционным мастерским керамики и стекла на Бали.

Знаменитый курортный город Китая Санья на солнечном острове Хайнань часто называют «Китайские Гавайи», он привлекает путешественников своим изумительными красотами подводного мира, коралловыми рифами и чистейшей водой Южно-Китайского моря. **The Ritz-Carlton, Sanya, Yalong Bay** находится в самом престижном районе острова вдоль белоснежных пляжей залива Ялонг и предлагает несравненный отдых даже для самых опытных путешественников. Отель-курорт располагает более 400 номерами класса люкс и 32 виллами с приватным бассейном, которые прекрасно подойдут для роскошного отдыха для двоих или для больших компаний. Специально для гурманов в отеле представлен The Culinary Shell, который удовлетворит самые изысканные запросы гостей. В The Culinary Shell расположено семь ресторанов премиум-класса с авторскими блюдами от шеф-поваров, сезонными предложениями и персонализированными блюдами и напитками. Лучший ресторан Саньи находится именно здесь. Это Sofia – традиционный итальянский ресторан с потрясающим выбором винтажного вина и шампанского. Поклонники китайской кухни останутся в восторге от ресторана Pearl, где представлены не только традиционные блюда, но и блюда кантонской, хайнаньской и сычуаньской кухонь. Вне зависимости от целей путешествия, каждый найдет для себя что-то особенное – от уникальных СПА-процедур до уроков гольфа в знаменитых гольф-клубах Yalong Bay Golf Club и Sun Valley Golf Club.

Для настоящих ценителей гольфа на севере острова Хайнань распахнул свои двери **The Ritz-Calrton, Haikou**. Отель-курорт располагается на всемирно известных гольф-полях Mission Hills, где проводятся 18-луночные соревнования по гольфу среди любителей и профессионалов. Десять различных по степени сложности гольф-полей при отеле не имеют себе равных в регионе: разнообразие полей составляет почва вулканического происхождения, широкие озера и болота, а также многовековые деревья. Научиться гольфу или отточить свое мастерство можно в Golf Academy, первом в Азии многофункциональном центре развития гольфа, в котором имеются высококлассное оборудование для игры и слежения за мячом для гольфа и закрытые тренировочные залы.

Гости отеля смогут также насладиться вулканическими минеральными источниками региона, занимающими более 44 тыс. квадратных метров. На протяжении многих веков на вулканических минеральных источниках практикуется философия древних ритуалов купания и оздоровления. Полезные свойства воды в более 168 горячих и холодных источниках запустят процессы восстановления и омоложения с новой силой.