БОЛАТ ЖАМИШЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО «БАНК РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА»: «ПРОБЛЕМ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ СРЕДСТВ НЕТ – ВОПРОС В ИХ ЦЕНЕ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ
«Курсивъ» №29 (753)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 29 (753), ЧЕТВЕРГ, 26 ИЮЛЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: НАЦКОМПАНИЯМ ИЩУТ НОВЫХ АКЦИОНЕРОВ 02

БИЗНЕС/ВЛАСТЬ: КАК ПРОБИТЬ БРОНЬ ПОСРЕДНИКА 03

ИНВЕСТИЦИИ: BREПТ НАЦЕЛЕНА НА ОТМЕТКУ $75 04

КОМПАНИИ И РЫНКИ: НЕБО ПАХНЕТ КЕРОСИНОМ 07

* Бриф-новости

«Крышу» «крышей» вышибают

Антикоррупционным сопровождением своих инвестиционных проектов на общую сумму 750 млрд тенге за неполный месяц в Казахстане воспользовалось 20 бизнесменов. Председатель Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции Алик Шпекбаев обещает открытие проектных офисов Protecting Business and Investments, обеспечивающих антикоррупционное сопровождение во всех регионах.

>> 2

Пасторальная история

Сбежавший из Казахстана злостный неплательщик налогов прикрылся религией. В марте этого года в Сан-Диего была проведена крупномасштабная операция полиции ICE, в ходе которой в числе 115 нелегально проживающих иностранцев был взят под стражу Андрей Федоровский, ранее осужденный в Казахстане за уклонение от уплаты налогов в крупном размере.

>> 3

Молчание ягнят

Почему производители товаров не могут найти сырье, а крестьянские хозяйства вынуждены выкидывать шерсть в никуда? В то же время производственники считают, что их давно пора поставить в равные условия с индивидуальными предпринимателями и запретить последним заниматься закупом сельскохозяйственного сырья.

>> 6

Экономика должна быть экономной

Chevron Corporation продолжит сокращать капитальные расходы. Новый руководитель нефтяного гиганта Chevron Corporation заявил о политике экономии. В опубликованном на этой неделе интервью Михаэль Вирт озвучил политику компании, суть которой – дальнейшее сокращение капитальных расходов.

>> 7

На казахстанском токамаке будут испытывать материалы будущего

Ученые Национального ядерного центра РК работают над запуском установки токамак КТМ, одной из важнейших составляющих международного мегапроекта по освоению управляемого термоядерного синтеза ITER.

>> 9

На Каспийском безрыбье

Четверть века назад Прикаспийский регион Казахстана славился рыбной продукцией: копченая кефаль, сельдь каспийская пряного посола, каспийская килька в томатном соусе и т. д. Сегодня об этой славе можно только вспоминать.

>> 10

Нетрадиционные кролики

В Актюбинской области по поручению главы региона сельчан агитируют разводить пчел, кроликов, гусей и уток. По информации регионального управления сельского хозяйства, на сегодня в области насчитывается более 200 фермерских хозяйств, занимающихся развитием нетрадиционных для региона видов сельского хозяйства.

>> 11

От налогов и тюрьмы не зарекайся

С 1 января 2018 года вступил в силу новый Налоговый кодекс РК. В документ было внесено множество изменений, которые затрагивают каждого: бухгалтера, руководителя компании, директора – всех тех, кто несет ответственность за выплаты налогов. То, какие риски существуют и как их избежать, обсуждали участники Казахстанского налогового форума 2018 года.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Количество рисков зависит от профессионализма и внимательности бухгалтера Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Существует масса рисков, которые возникают чаще всего из-за того, что бухгалтеры, не разобравшись в новшествах, допускают ошибки. Поэтому эксперты советуют: когда дело доходит до налогового спора, прежде всего необходимо понять, в каких случаях вероятность риска налогового спора становится очень высокой. «По своему опыту я могу сказать, что это превентивная работа по предупреждению налоговых споров во многих крупных компаниях. Она чаще всего выстраивается в крупных компаниях, поскольку аудит в них проводят игроки Big4 (большая четверка аудиторских компаний: PwC, «Делойт», Ernst & Young и KPMG. – **«Къ»**). Но даже и это не является защитой от потенциальных потерь, ведущих к налоговым спорам», – рассказал председатель совета директоров Палаты профессиональных бухгалтеров РК **Нурлан Алимбетов**, выступивший спикером на сессии «Налоговые риски-2018» на форуме, организованном цифровым издательством «МЦФЭР – Казахстан» и Департаментом государственных доходов по г. Алматы.

В качестве примера спикер предложил участникам мероприятия ознакомиться с историей трех компаний, проигравших в судах налоговые споры.

Дело № 1: Прокол с МСФО

16 сентября 2015 года в Специализированном экономическом суде г. Алматы состоялось судебное решение, когда налогоплательщик АО «Қазтеміртранс» (100%-ная дочерняя компания АО «НК «Қазақстан темір жолы») оспорил результаты налоговой проверки, по результатам которой им было доначислено по КПН 742 млн 935 тыс. и пени 38 млн 523 тыс. тенге.

Сумма оказалась весьма внушительной, поэтому представители компании обратились за помощью в консультационный орган Министерства финансов, чтобы им помогли решить этот вопрос. Но никакая помощь не спасла налогоплательщика, и спор был проигран уже в первой инстанции. Юристы компании подали апелляцию, но и после этого решение суда первой инстанции было оставлено в силе. А в Верховном суде решение даже не было передано в кассационную инстанцию.

Так в чем же проблема у этого налогоплательщика?

«В Налоговом кодексе РК есть ссылка о том, что данный документ регулирует положение бухгалтерского учета и Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Именно здесь и скрывается подводный камень. Очень часто налогоплательщики, особенно крупные, недооценивают этот факт и относятся к нему поверхностно. Нарушение Қазтеміртранса в том, что у них были вагоны, которые они ремонтировали. Было три вида ремонта: текущий, капитальный ремонт без продления сроков службы и капитальный ремонт. И вот ремонт без продления сроков службы они относили на текущие затраты, так сказать, на вычеты. Налоговый орган при проверке отметил, что в соответствии с Налоговым кодексом они должны отнести на увеличение капитализации фиксированных активов, соответственно, исключается из вычетов и увеличивается налог на соответствующее имущество», – пояснил Нурлан Алимбетов.

Де-факто это был текущий ремонт. Соответственно, по словам спикера, был неправильно применен стандарт МСФО 16, цель которого состоит в определении порядка учета основных средств с тем, чтобы пользователи финансовой отчетности могли получать информацию об инвестициях предприятия в основные средства и об изменениях в составе таких инвестиций.

К слову, основными аспектами учета основных средств являются признание активов, определение их балансовой стоимости, а также соответствующих амортизационных отчислений и убытков от обесценения, подлежащих признанию.

«Если бы еще в начале пути им кто-то подсказал, что нужно сделать относительно вычетов, то бухгалтер компании сэкономил бы ей хотя бы пени в размере 38 млн тенге. Как правило, в компаниях все недочеты в области налогового учета, если речь идет о доначислениях, оборачиваются против бухгалтера. Все дело в поверхностном применении МСФО, в неглубоком изучении его стандартов. Здесь надо было выяснять, что можно, а что нельзя относить на вычеты», – резюмирует спикер.

Таким образом, по его словам, один из налоговых рисков – это неправильное применение стандартов МСФО.

Дело № 3: Опять МСФО

Лидером тройки по доначислению стала компания ТОО «Казахойл Актобе». 23 декабря 2016 года суд г. Астаны отказал в иске компании, с которой налоговые органы взыскали 7 млрд 764 млн (основной долг) и пени в размере 12 млрд 278 млн тенге. Тут удивительно то, что пени оказались больше, чем основной долг. Однако, согласно ст. 295 «Законная неустойка» Гражданского кодекса РК, кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законодательством (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон. При этом размер неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если законодательством это не запрещено. Кроме того, как гласит ст. 298 ГК РК, неустойка взыскивается за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства при наличии условий привлечения должника к ответственности за нарушение обязательства.

8 >>

Мир о Денисе Тене: Настоящий герой своей страны

Казахстан оказался в центре внимания мировой общественности. Сообщение об убийстве в центре Алматы бронзового призера Олимпийских игр 2014 года по фигурному катанию Дениса Тена распространили СМИ большинства стран мира. Остается эта тема горячей и после публичного прощания со знаменитым фигуристом.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Такого, чтобы сообщения из Казахстана вошли в число top news значительной части средств массовой информации всего мира, пожалуй, никогда и не было. Подобного эффекта не достигали ни торжественные открытия Азиады, Универсиады или EXPO, ни проведение переговоров по сирийской проблеме в Астане, ни где-то уже обыденные запуски космических аппаратов с космодрома Байконур. Соответственно, очень печально, что для того, чтобы о Республике Казахстан упомянули СМИ большинства стран мира, потребовалась резонансная трагедия, произошедшая в оживленном центре крупнейшего в стране мегаполиса.

Мир в шоке

Увы, но это факт: в период с 19 по 20 июля о гибели фигуриста Дениса Тена в центре Алматы рассказали все ведущие телеканалы и издания Соединенных Штатов, Канады и стран Европейского союза. Названия этих изданий, пожалуй, известны даже далеким от прессы людям. Речь идет о CNN, ESPN, Fox News, CBC, The New York Times, The Washington Post, The Boston Globe, The Guardian, BBC, Deutsche Welle, Le Monde, El Pans, Svenska Dagbladet и так далее – список в буквальном смысле бесконечен. При этом, чтобы их читатели смогли понять масштаб произошедшей в Алматы трагедии, они не только рассказали биографию Дениса Тена, но и привели слова знаменитых в мире спорта людей, взятые из социальной сети Twitter.

«Мой товарищ по конькам Денис Тен сегодня скончался. Он был таким добрым для всех, вдохновляя меня и многих других людей. Он убит на улицах Казахстана. Денис, спасибо, что показал нам, как становиться чемпионом. Ваше время с нами было слишком коротким. Люблю тебя вечно», – цитируют СМИ слова бронзового призера зимней Олимпиады – 2018 в Южной Корее американца **Адама Риппона**.

Шокирована убийством Дениса Тена и еще один член сборной США по фигурному катанию – **Мирай Нагасу**, которая на последней Олимпиаде в Пхенчхане стала третьей в командных соревнованиях. «Известие об убийстве Дениса особенно тяжело для меня, поскольку я тренировалась с ним. Его стремление к обучению – это то, чем я всегда восхищалась. Трудно поверить, что он больше не с нами, что он больше не сможет поделиться с нами своими талантами», – написала Мирай Нагасу.

Канадские издания и ряд европейских СМИ цитируют соболезнования как от звезд фигурного катания и знаменитых журналистов, так и от спортивных функционеров. «Я безмерно благодарен, что был удостоен чести делить лед с Денисом Теном. Он был одним из самых красивых фигуристов, который украсил наш вид спорта. Мои мысли – с его семьей в это невообразимое время. Мне очень повезло, что я был с Денисом, воспоминания о котором я буду лелеять вечно», – поделился своими мыслями с поклонниками неоднократный чемпион мира и победитель последних Олимпийских игр в командном зачете канадский фигурист **Патрик Чан**.

Томас Бах: Он был великим спортсменом

Не остались в стороне и Международный союз конькобежцев (МСК) и Международный олимпийский комитет. В частности, в МСК отметили, что они глубоко опечалены поступившими новостями из Казахстана о кончине Дениса Тена. «Мы выражаем искренние соболезнования семье, друзьям и фанатам Дениса по всему миру», – отметили в Международном союзе конькобежцев, к соболезнованиям которого присоединились выступающий в парном катании американец **Джон Кафлин** и одиночник из США **Росс Майнер**, назвавшие Дениса Тена бриллиантом фигурного катания, потеря которого невосполнима.

3 >>

«Крышу» «крышей» вышибают

Бизнесу гарантируют 100%-ную защиту от коррупции

Представители Агентства констатируют, что все еще имеют место факты незаконного вмешательства в предпринимательскую деятельность: только за последние три года агентством выявлено 976 таких фактов, осуждено 389 должностных лиц

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Антикоррупционным сопровождением своих инвестиционных проектов на общую сумму 750 млрд тенге за неполный месяц в Казахстане воспользовалось 20 бизнесменов. Председатель Агентства по делам госслужбы и противодействию коррупции, являющегося одной из основных сторон этого проекта, Алик Шпекбаев, обещает открытие проектных офисов Protecting Business and Investments, обеспечивающих антикоррупционное сопровождение во всех регионах.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Напомним, что в июне текущего года в Казахстане начала внедряться новая инициатива по защите бизнеса в рамках меморандума о сотрудничестве между Агентством по делам государственной службы и противодействию коррупции, а также министерствами иностранных дел и по инвестициям и развитию. Главная цель этой инициативы – упрощение процесса инвестирования в экономику страны, а также предотвращение бюрократических процедур и коррупционных фактов, основным же инструментом этой политики являются так называемые проектные офисы – Protecting Business and Investments.

Условия вхождения бизнеса в этот проектный офис достаточно простые: любой инвестор, желающий вкладывать средства в экономику страны, выражает готовность принять условия Агентства о стопроцентном отказе от коррупционной составляющей при ведении своего бизнеса. После чего он присоединяется к проекту и получает полную антикоррупционную защиту по линии агентства и всех его территориальных подразделений, а также помощь в решении различных бюрократических проблем, связанных, в частности, с оформлением документации. По сути, это та же «крыша», только создаваемая государством, и без мздоимства.

Как поясняет исполняющий обязанности директора департамента антикоррупционной политики АДГСПК **Данияр Садырбаев**, порядка 70% коррупционных рисков, связанных с предпринимательской деятельностью, агентство может устранить, просто обозначив свое внимание к этим проектам на их старте. Как показал пятилетний анализ бизнес-практики, который проводило Агентство, в Казахстане есть две основные причины, когда взятки инициируются предпринимателями: это попытка добиться более качественной работы со стороны должностных лиц и отсутствие доступа к информации.

«Инвестор старается найти покровителя-партнера, которому фиксируются определенные платежи на определенных условиях, доля от компании, которая варьируется от 30 до 50%, переписывается на подставное лицо и отчисляется процент от стоимости инвестпроекта, в зависимости от договоренности сторон, от 15 до 30%. Но и те предприниматели, которые не хотят делиться долями и находить покровителя, как правило, дают взятки на каждом этапе – в тот госорган, куда попадает инвестор», – отмечает он.

При этом, по его словам, инвесторы при работе в Казахстане закладывают до 30% издержек на коррупцию. Зонтичный же механизм проектного офиса позволит значительно снизить эти теневые затраты.

«Нужно быть сумасшедшим акимом района, чтобы создавать волокиту и проблемы инвестору, зная, что он идет под программой защиты при сопровождении Агентства по делам госслужбы и Нацбюро», – отметил глава департамента антикоррупционной политики.

А председатель Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции **Алик Шпекбаев** на заседании своего ведомства отметил, что за неполный месяц с начала работы этой новой структуры антикоррупционным сопровождением удалось охватить 20 инвест-проектов на сумму более 750 млрд тенге.

«Программа антикоррупционного сопровождения инвесторов вызвала позитивный резонанс среди бизнес-сообщества, мы наблюдаем значительный интерес крупных инвесторов и зарубежных экспертов, – сказал Шпекбаев. – В ближайшие годы планируется внедрение данной практики во все регионы страны. Это работа позволит Агентству значительно увеличить свой вклад в экономическое развитие нашего государства и рост ВВП», – добавил он.

Если же инвестор все-таки столкнется с попыткой вымогательства, он, согласно своим обязательствам, должен сообщить о случившемся в антикоррупционное ведомство. Причем сообщить об этом он сможет напрямую первому руководителю: прямой телефон главы Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции будет выдан каждому предпринимателю, получившему антикоррупционную защиту. Однако если выяснится, что участник проекта дал где-либо взятку (причем речь идет не обязательно о взятке в интересах проекта, достаточно «попасться» на взятке дорожному полицейскому), госорганы в одностороннем порядке разрывают соглашение с данным инвестором. Заместитель председателя Агентства **Олжас Бектенов** считает такое жесткое требование в обмен на гарантию 100% защиты от коррупционных проявлений вполне логичным. Потерю же поддержки проектного офиса в АГДСПК считают весьма чувствительной для бизнеса.

«К сожалению, мы вынуждены констатировать, что все еще имеют место факты незаконного вмешательства в предпринимательскую деятельность: только за последние три года агентством выявлено 976 таких фактов, осуждено 389 должностных лиц», – говорит Бектенов.

Сводить к минимуму контакты предпринимателей и чиновников в Казахстане также пытаются за счет автоматизации государственных услуг и интеграции баз данных госорганов: в настоящее время 78% госуслуг оказываются в электронной форме и через Госкорпорацию «Правительство для граждан», что, по оценкам г-на Шпекбаева, позволило больше чем на две трети минимизировать бытовую коррупцию. Теперь же для исключения коллизий интерпретации и упрощения процесса оказания госуслуг Агентством внесено предложение по внедрению единого стандарта государственной услуги, который разрабатывается на площадке Министерства информации и коммуникаций.

Глава Агентства также пообещал, что малейшее незаконное вмешательство, затягивание сроков или иные бюрократические «приемы» со стороны чиновников будут расцениваться, как вызов действующей антикоррупционной политике. И Protecting Business and Investments воспринимается в АГДСПК как инструмент, который позволит разрушить многие, наработанные годами, преступные схемы по вытягиванию денег из бизнеса, просто лишив эти схемы «клиентуры» и смысла.

Нацкомпаниям ищут новых акционеров

Казахтелеком выставит на продажу 25% своих акций

Вторичное публичное размещение акций (SPO) АО «Казахтелеком» планируется осуществить до конца третьего квартала текущего года, а уже в четвертом на IPO (первичное публичное размещение) выйдут АО «Казатомпром» и АО «Air Astana». Если данные планы будут выполнены в срок, то такая активность в приватизации нацкомпаний будет зафиксирована впервые за казахстанскую историю.

Жанболат МАМЫШЕВ

Ранее в ходе программы «Народное IPO» в течение целого года размещался госпакет акций не более одной нацкомпании. Так, 10% минус одна простая акция АО «КазТрансОйл» было размещено на Казахстанской фондовой бирже (KASE) в 2012 году, а следующее IPO нацкомпании (10% минус одна простая акция) – АО «KEGOC» – прошло только в 2014 году.

Также по программе Народного IPO планировалось продать акции АО «Самрук-Энерго», но эти планы так и не претворились в жизнь. Теперь в материнской компании – АО «Самрук-Казына» – планируют найти энергетическому активу стратегического инвестора, предпочтя его множеству новых миноритарных акционеров. Стратегического инвестора подыщут и АО «Тау-Кен Самрук» и АО «Qazaq Air».

Для «Казахтелекома» размещение уже не будет первичным – 4,6% простых акций компании посредством подписки через АО «Казпочта» и на KASE прошло еще в конце 2006 года. Тогда казахстанцы приобрели 399 187 акций на общую сумму 12,2 млрд тенге, средняя цена размещения составила 30 560 тенге. После этого максимальные цены за одну бумагу, зафиксированные в первой половине 2007 года, – более 50 тыс. тенге за одну акцию – так и не были превышены.

Теперь же речь идет о возможности размещения 25% акций нацкомпании – по крайней мере, эту цифру ранее называли «Самрук-Казыне», при этом не исключая возможности прихода стратегического инвестора на этот пакет. В настоящее время по АО «Казахтелеком» проводится надлежащая проверка актива (due diligence), переговоры с инвесторами, акционерами и биржами. В качестве площадки рассматривается Международный финансовый центр «Астана» и иностранные биржи.

«Три из шести компаний уже ведут подготовку к возможным IPO/SPO. В частности рассматривается возможность размещения акций АО «Казахтелеком» до конца третьего квартала текущего года. В отношении «Казатомпрома» есть нацеленность на размещение акций в четвертом квартале текущего года», – сказал заместитель председателя правления АО «Самрук-Казына» **Алик Айдарбаев** на заседании правительства.

Акции третьей нацкомпании – АО «Air Astana» – также планируется разместить в рамках IPO в четвертом квартале. По Air Astana завершается надлежащая проверка актива и ожидаются встречи акционеров. Предполагается, что в рамках грядущего IPO два действующих акционера Air Astana совокупно продадут 50% акций – по 25% каждый. В настоящее время 51% акций национального авиаперевозчика принадлежит «Самрук-Казыне», 49% акций – британской BAE Systems. То есть после IPO у «Самрук-Казыны» и BAE Systems останется 26% и 24% соответственно. При этом «Самрук-Казына» продаст свои 25% акций только казахстанским инвесторам, чтобы сама авиакомпания осталась в статусе отечественного национального перевозчика. Однако пока неясно, удастся ли найти отечественного инвестора на специфический актив.

Что касается Казатомпрома, то здесь завершается надлежащая проверка актива и ведется подготовка первых пробных встреч с инвесторами. Ранее «Самрук-Казына» сообщали, что госхолдинг рассматривает возможность реализации 25% акций «Казатомпрома» в рамках IPO.

Доли в трех нацкомпаниях планируется продать до конца года, но, уточняет Айдарбаев, окончательный срок размещения бумаг будет определяться с учетом финансового состояния компаний, макроэкономической ситуации и мировых цен на сырье.

Кроме того, кандидатами на IPO являются еще три нацкомпании: АО «НК «КазМунайГаз» – 2019 год, АО «Казахстан темир жолы» и АО «Казпочта» – 2020 год.

Помимо самих нацкомпаний в периметр IPO/SPO попадут и 14 их дочерних компаний (таблица).

Для ускорения данного процесса, проинформировал министр национальной экономики **Тимур Сулейменов**, власти намерены внести соответствующие изменения в профильное законодательство.

«Министерство (национальной экономики. – **«Къ»**) совместно с фондом («Самрук-Казына». – **«Къ»**) для обеспечения выхода компаний фонда на IPO разрабатывает пакет поправок в закон «О рынке ценных бумаг». Изменения направлены на снятие законодательных ограничений, препятствующих проведению публичного размещения акций национальных компаний, входящих в группу фонда», – сказал он.

На сегодняшний день данные поправки находятся на рассмотрении государственных органов и Национального банка. Кроме того, МНЭ совместно с Минфином разработаны поправки в Гражданский кодекс и закон «О государственном имуществе, предусматривающие предоставление права на продажу объектов приватизации не ниже стартовой цены единственному участнику первых торгов. Эти предложения, которые предлагается проработать в рамках находящихся в парламенте законопроектов, направлены на согласование в министерство юстиции и акиматы.

Список дочек нацкомпаний попадающих в периметр IPO/SPO

Наименование нацкомпании	Список дочерних компаний
АО «Казахтелеком»	ТОО «Нурсат+» и ТОО «КТ-АйИкс»
АО «НК «КазМунайГаз»	ТОО «Атырауский нефтеперерабатывающий завод», ТОО «Павлодарский нефтехимический завод», ТОО «Петро-Казахстан Ойл Продактс», ТН KMG N.V., KMG Automation, ТОО «Тениз Сервис», ТОО «Урихтау Оперейтинг»
АО «Казахстан темир жолы»	АО «Казтемиртранс», АО «Пассажирские перевозки», АО «Вагон Сервис», АО «Багажные перевозки» и АО «Пригородные перевозки»

BI Group запустил приложение BI Partners для тендерных закупок

BI Group в марте 2017 года успешно запустил проект BI Partners (электронный портал партнеров и мобильное приложение). Это уникальная площадка, созданная для эффективного развития бизнес-партнерства с флагманом строительной сферы.

Арман БУРХАНОВ

Проект создан для выгодного и эффективного сотрудничества партнеров с BI Group, а также для поиска новых бизнес-решений.

На данный момент на портале зарегистрировано более 9 тыс. партнеров и подписано более 33 тыс. договоров. Что подтверждает актуальность площадки.

«Цель создания приложения – улучшение взаимосвязи между партнерами и компанией, обеспечение прозрачности. Приложение содержит всю историю партнерства с документацией и защитой конфиденциальности. Значительно экономится время и сокращаются затраты на ведение документации у обеих сторон. Также в компании планируют полностью автоматизировать процесс, чтобы избавить партнеров от бумажной волокиты», – поделилась специалист BI Digital **Еркежан Толеужанова**.

Директор Департамента закупок **Ерсын Салимбаев** рассказал:

«Электронный портал закупок BI Partners предназначен для осуществления закупок BI Group и позволяет подрядчикам и поставщикам принимать участие в тендерах. На портале есть информация о тендерах как прошедших, так и планируемых, о правилах проведения закупок, условиях договоров поставки и подряда, а также перечень документов, необходимых для заключения договоров. Кроме того, можно получить тендерную документацию: техническое задание, проект и т. д. Портал и мобильное приложение предоставляют возможность заключить договор, подписав его электронной цифровой подписью».

BI Partners объединяет большое количество потенциальных и действующих заказчиков, благодаря чему высока вероятность быть увиденным и услышанным, найти перспективных партнеров по бизнесу.

Для конструктивного диалога между партнерами на портале создан «Форум бизнес-партнеров» – площадка для подрядчиков, где поднимаются проблемные вопросы, ведется их обсуждение, принимаются решения по ним. Также есть лента «Новости», чтобы всегда быть в курсе актуальной информации.

Партнеры холдинга признаются, что площадка BI Partners значительно упрощает работу:

«Мы работаем с BI Group давно, но мобильного приложения у нас пока нет. Будем исправлять ситуацию. Действительно, приложение сделает бизнес мобильнее – возможность, например, подписать договор с телефона, находясь в командировке, очень экономит время», – поделился мнением представитель ТОО «Равиль Опт Торг» **Павел Неведомский**.

Электронный портал закупок BI Partners – современный инструмент проведения закупок. Если вы хотите стать партнером компании BI Group, скачивайте приложение BI Group Partners прямо сейчас и просматривайте актуальные тендеры онлайн.

BI Partners – вести бизнес стало удобно, доступно, прозрачно!

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. Кунаева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водно-зеленом бульваре».

По вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 28-00-42

Руководитель представительства в Астане: Азамат СЕРИКБАЕВ, Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz

Заместитель главного редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ, Тел. +7 (7172) 28-00-42, astana@kursiv.kz

Редакция в Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ, Жанболат МАМЫШЕВ

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 «Дэуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 400 экз.

Как пробить бронь посредника

Антикоррупционное ведомство выяснило причины успешности посреднического бизнеса на ж/д вокзалах страны

После вмешательства Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции в ситуацию с дефицитом билетов на поезда в летний период АО «Пассажирские перевозки» озвучило главные причины возникающего ажиотажа. Главными из них являются неподконтрольность большинства касс национальному перевозчику и неадекватное бронирование билетов госорганами.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В стране налажена целая индустрия по перепродаже билетов на железнодорожных вокзалах.

Фото: Олег СПИВАК

Ажиотаж, которым каждое лето сопровождается продажа билетов на поезда, в этом году заставил Агентство по делам госслужбы и противодействию коррупции поменять методы борьбы с армией посредников, у которых чудесным образом находятся отсутствующие в кассе билеты на все направления. Сотрудники АДГСПК вместе с общественными помощниками под видом «тайных покупателей» прошерстили все вокзалы страны и убедились, что посредники могут не только предложить нужный билет, но и перебить на нем паспортные данные.

Последний факт, по мнению заместителя председателя агентства **Олжаса Бектенова**, может говорить об активном участии в посреднических схемах как минимум кассиров.

«Мы не утверждаем, что есть коррупционная окраска, но, к сожалению, на такие мысли нас наводит эта ситуация, – заявил он, обращаясь к руководству АО «Пассажирские перевозки» на совещании 23 июля. – Сегодня прочитал пост в Facebook, этот вопрос принимает достаточно социальную окраску: женщине нужно было срочно куда-то выехать по семейным обстоятельствам, не получилось у нее купить официально билет, а посредники цену значительно завышают, и возможности купить билеты у некоторых людей нет. Поэтому мы как агентство реагируем».

Посредники работают с размахом: по сведениям зампреда агентства, цена билета у посредников на 50% превышает его номинальную стоимость. А по словам директора департамента антикоррупционной политики АДГСПК **Данияра Сабирбаева**, уже складывается впечатление, что в продаже ж/д билетов задействованы все, кроме касс.

«Материалы есть по каждому городу, по каждой станции, билеты продают все, начиная от охранников, проводников, посредников, неустановленных третьих лиц. Продажей занимаются все. Но только этих билетов нет в кассах, – отметил он. – Нас уверяют, что технически продажа билетов через посредников невозможна, но на деле это происходит ежедневно: подходишь к посреднику, даешь удостоверение, и те билеты, которых нет в кассе, он тебе через 10 минут приносит на твое имя выписанными».

Акция агентства дала свои результаты в Алматы, где после утечки информации о скрытой съемке процесса приобретения билетов у посредника билеты в кассах появились. Но, как справедливо заметил тот же Данияр Сабирбаев, антикоррупционное ведомство не может постоянно дежурить на всех вокзалах страны, необходимо системное решение проблемы. А оно, по словам представителей АО «Пассажирские перевозки», невозможно без возврата касс в ведение национального перевозчика.

«У нас из 4,5 тыс. касс по стране только 208 наших, остальные – это частные, – говорит директор департамента по сервису и работе с клиентами АО «Пассажирские перевозки» **Алибек Султанов**. – И каждый частник может либо взять себе определенное количество билетов с реальной целью удовлетворить потребности пассажиров, либо осуществить какие-то спекулятивные действия, направленные на обогащение, в том числе и незаконным путем».

Таким образом, в стране уже налажена целая индустрия по перепродаже билетов, когда в момент поступления в кассы перекупщики массово скупают их на свое имя, а потом, по утверждениям руководства «Пассажирских перевозок», спокойно перебивают паспортные данные в них с помощью своих связей в частных кассах. В принципе, здесь решение лежит на поверхности – возвращение касс в лоно КТЖ. Это если не решит проблему целиком, то хотя бы определит круг ответственных за ее возникновение лиц, сейчас же спрашивать с частника, отпустившего с десяток билетов в одни руки, а потом перебившего все десять билетов на другие ФИО, просто невозможно – ответственность размыта.

Помимо проблемы с кассами существует вопрос с бронированием железнодорожных билетов со стороны госорганов, которые ежесуточно бронируют как минимум 1,5 тыс. мест в поездах, а по факту используют только 20% этой брони. Бронь снимается достаточно поздно, в результате освободившимися в поездах местами могут воспользоваться далеко не все желающие пассажиры.

«Бронь – это одна из наших болевых точек, – признает генеральный директор АО «Пассажирские перевозки» **Данияр Нурмагамбетов**. – Мы по этому вопросу неоднократно обращались в Министерство по инвестициям и развитию, потому что одна из причин появления «свободных» билетов заключается в том, что ежедневно на всех поездах от 1500 до 1700 билетов бронируются для силовых структур и госорганов, при этом порядка 80% брони не используется. Одна из мер, которая действительно помогла бы, – это уменьшение объема брони. Но из-за того, что есть приказ курирующего отрасль министерства, мы ничего с этим сделать не можем».

По словам гендиректора компании, железнодорожники пытаются разрешить эту ситуацию с бронью в МИР в течение последних пяти лет. По мнению руководства «Пассажирских перевозок», курирующий орган их слышит, но когда дело доходит до согласования брони с каждым отдельным ведомством, ни одно из министерств снижать количество своей брони не хочет.

«Мы решили бы проблему во многом, если бы сократили количество государственного бронирования. Это позволит высвободить 1500 тыс. билетов ежедневно», – подытожил Данияр Нурмагамбетов.

В итоге заместитель председателя АДГСПК предложил провести еще одно совещание, на котором был бы принят четкий алгоритм действий по разрешению ситуации с дефицитом билетов в летний период. А перед этим совещанием выразил готовность самолично разоблачить посредническую схему на одном из вокзалов страны.

«Нам нужно в ручной режим перейти и все эти вопросы регулировать. И наш выезд на места давайте запланируем: заранее я сам пойду, билеты попробую купить себе. Я выйду специально на кассу, если там ответят, что билетов нет, сниму на фото. Пойду у посредников куплю билет. Может, мне даже кассир подскажет, у кого купить. Давайте в практическую плоскость работу переведем», – заключил г-н Бектенов.

Мир о Денисе Тене: Настоящий герой своей страны

<< 1

Величие Дениса Тена, очень много сделавшего для популяризации своего вида спорта, отметил и президент Международного олимпийского комитета **Томас Бах**: «Денис Тен был великим спортсменом и великим послом своего вида спорта. Это большая трагедия – потерять его в столь юном возрасте».

От Аргентины до Японии

Не остались равнодушными к произошедшей в Алматы трагедии и в странах Африки и Латинской Америки. И это несмотря на тот факт, что в этих странах фигурное катание практически не развито, да и убийствами средь бела дня вроде как трудно удивить.

Тем не менее и в Марокко, и в Египте, и в Бразилии, и в Аргентине с большим сожалением восприняли известие о трагической смерти Дениса Тена. Кстати, судя по обсуждениям на интернет-форумах различных изданий и публикациям в социальных сетях, больше всего поразила смерть знаменитого казахстанского фигуриста жителей Мексики. «Какой мир! Он был великим талантом, но и он не смог спастись от преступников», «Это какая роковая ошибка!», «Прискорбно, что такой молодой и успешный человек с большими планами на будущее, который был гордостью для своей страны и семьи, трагически погиб», – отметили в своих комментариях читатели одной из самых влиятельных в Мексиканских Соединенных Штатах газеты Excelsior.

Но больше всего потрясла гибель Дениса Тена от рук автомобильных воров жителей Японии и Южной Кореи, где у казахстанского фигуриста были десятки, если не сотни тысяч поклонников. Популярные издания посвятили целые полосы трагедии в Алматы. Более того, отслеживают всю поступающую из Казахстана информацию о расследовании по делу Дениса Тена до сих пор. В эфире же нескольких телеканалов были показаны наиболее яркие выступления Дениса Тена на Олимпийских играх в Сочи, чемпионатах мира и чемпионатах четырех континентов, во время которых фигуристы Японии и Южной Кореи делились с телезрителями своими воспоминаниями «о настоящем герое из Казахстана». Во время таких телепередач никто из коллег Дениса Тена не мог сдержать слез, как, например, это произошло в эфире японского телеканала FNN.

«Почему, почему?! Я не могу в это поверить, я не хочу в это верить! Мне больно, мне грустно, что жизнь моих драгоценных друзей была нагло ограблена. Он приезжал к нам в Японию, приглашал меня на шоу в Казахстан. Мы вместе тренировались, ходили на теннис и барбекю в России и Канаде. Он был очень добрый, смешной и очень трудолюбивый. Я молюсь за его душу», – чуть ли не рыдая поделилась своими воспоминаниями о Денисе Тене в недавнем прошлом трехкратная чемпионка мира и серебряный призер Олимпиады-2010 **Асада Мао**.

Не менее эмоционален в своем рассказе о Денисе Тене был и **Дайсуке Такахаси**, который стал первым в истории японцем, завоевавшим бронзовую медаль на Олимпийских играх 2010 года: «Денис… Я не могу найти подходящих слов. Почему так?! Он был добр ко всем. У него все впереди было. Невероятно».

Слова же еще одного друга Дениса Тена – **Такахико Козука** – были и вовсе похожи на крик отчаяния: «Я ведь, наверное, в тот самый момент отправил ему сообщение: «Позвони мне по поводу шоу…» Потом второе: «Я с нетерпением жду начала подготовки… Денис, ты что ли обманул?» Не могу разобраться в своих чувствах…»

Не просто великий фигурист

Что касается Южной Кореи, как, надо полагать, и Северной, то там гибель Дениса Тена была воспринята как трагедия национального масштаба. Причина не только в огромной популярности казахстанского фигуриста корейского происхождения. Но и в том, что Денис Тен был правнуком легендарного корейского генерала Мин Кеунг Хо, который в 1907 году встал во главе восстания корейского народа против японской оккупации в городах Вонджу, Чхунчхон, Хоэнсеонг и Чонджу. И это очень важно для Южной Кореи. Из нескольких материалов, посвященных памяти Дениса Тена, появившихся в таких изданиях, как Chosun-news и Koreaboo, выяснилось, что ранее поклонники казахстанского фигуриста несколько раз обращались к руководству Южной Кореи с просьбой предложить «великому фигуристу и потомку героя корейского народа» гражданство Республики Корея. Теперь же, судя по комментариям к публикациям о Денисе Тене, его поклонники чуть ли не в бешенстве. «Будущее талантливого человека уничтожили преступники. Они нанесли ущерб всему нашему народу. Тем не менее и Корея – таинственная страна, которая не дает вернуться. Корея не страна возможностей. Корея больше недоступна», – с горечью заметил один из комментаторов издания Koreaboo под одним из многочисленных материалов, посвященных Денису Тену.

Кстати, там же, а также в других изданиях не только Южной Кореи, но и Мексики, Швеции, Франции, Германии и США совершенно разные люди, обсуждая тему гибели Дениса Тена, независимо друг от друга задают одни и те же вопросы: «В Казахстане есть черный рынок автомобильных зеркал? Это очень странно и непонятно! Разве Казахстан бедная страна?» Надо полагать, что после трагедии в самом центре Алматы такими же вопросами задаются и сами казахстанцы, потерявшие Героя, который очень гордился тем, что является гражданином Республики Казахстан.

Пасторальная история

Сбежавший из Казахстана злостный неплательщик налогов прикрылся религией

В марте этого года в Сан-Диего (США) была проведена крупномасштабная операция полиции ICE (миграционная и таможенная полиция), в ходе которой в числе 115 нелегально проживающих иностранцев был взят под стражу Андрей Федоровский, ранее осужденный в Казахстане за уклонение от уплаты налогов в крупном размере и покинувший страну в 2016 году после того, как на него завели второе уголовное дело. Властям Сан-Диего он заявил, что на родине его преследуют по религиозным мотивам.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

После появления в издании San Diego Union-Tribune информации о казахстанце-нелегале, **«Къ»** обратился с запросом в ICE с просьбой сообщить, кого же из 10 разыскиваемых Казахстаном персон со схожими приметами арестовали миграционщики. Однако сотрудник департамента данной организации **Кларисса Катрелл** сообщила: «Из-за федеральных ограничений на неприкосновенность частной жизни нам не разрешается разглашать имена лиц, арестованных по иммиграционным нарушениям. Единственная информация, которую мы можем предоставить, – это то, что указано в пресс-релизе: 55-летний гражданин Казахстана, которого разыскивают власти в Казахстане за предполагаемое уклонение от уплаты налогов и растрату. Он был взят под стражу ICE в своей резиденции в Оушенсайд во вторник в соответствии с ордером на арест «красного уведомления», выпущенным Интерполом в сентябре».

Евангелист из параллельной реальности

В марте 2012 года казахстанская пресса писала о Федоровском. Тогда глава ТОО «Алан ЛТД» А. Федоровский, декларируя нулевой доход предприятия, уклонился от уплаты 4 млрд тенге. При этом сообщалось, что он получил два года условно. В июне 2012 года было вынесено решение суда о признании предприятия банкротом. А в декабре 2016 года на него было заведено новое уголовное дело. Однако к тому времени он уже почти три месяца находился вне Казахстана.

Департамент государственных доходов Южно-Казахстанской области опубликовал ориентировку на Федоровского в декабре 2017 года. Он разыскивается за нарушение статьи 245, часть 3, УК РК (уклонение от уплаты налогов или других обязательных платежей, совершенное преступной группой либо в особо крупном размере). По действующей с июня 2017 года редакции УК подобные деяния наказываются штрафом в размере трехкратной суммы не поступивших в бюджет платежей либо лишением свободы на срок от пяти до восьми лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет.

На прошлой неделе в прессе Сан-Диего прошла череда публикаций, посвященных этому человеку. Одна из них озаглавлена так: «Он либо международный преступник, либо преследуемый христианин, стремящийся к лучшей жизни». Журналистка портала неправительственной организации Voice of San Diego (VOSD) **Майя Срикришнан** пишет, что большинство из 115 арестованных ICE были гражданами Мексики с уголовными обвинениями в незаконном въезде в страну, домашнем насилии и так далее. В этом списке Федоровский выглядит белой вороной в прямом и переносном смысле. «Будучи гражданином Казахстана, он разыскивался своей страной за уклонение от уплаты налогов в размере $3,9 млн. Федоровский отрицает обвинения против него и говорит, что никогда не знал о них до своего первого слушания по иммиграции. Он ищет убежища в Соединенных Штатах, ссылаясь на опасения религиозных и политических преследований со стороны правительства Казахстана. По его мнению, международный розыск в отношении его персоны является частью этого преследования», – пишет репортер-правозащитник. При этом она упоминает, что «Федоровский является евангельским христианином – представителем религии меньшинства в мусульманском Казахстане».

В интервью VOSD Федоровский сказал, что он даже не знал, что у казахстанского правительства был международный ордер на его арест, до первого слушания в суде Сан-Диего, когда он пытался освободиться от иммиграционного задержания. Именно тогда его адвокат увидел «красное уведомление», упомянутое в газете.

Вот тут всплывает второе дело, по которому, видимо, разыскивается Федоровский. В публикации VOSD упоминается ТОО «КазМеталлПереработка», к которому, по словам беглеца, он не имеет никакого отношения. Отметим, что это предприятие в числе многих других подобных ввезло в Казахстан с территории Российской Федерации в 2014 году по нулевой ставке НДС лом и отходы цветных металлов на несколько миллионов тенге. Можем предположить, что компании воспользовались законодательством Таможенного союза, которое вроде бы позволяет подобные действия.

По данным судебных органов США, «красное уведомление» Интерпола было выдано именно по факту уклонения от уплаты налогов в размере примерно $3,9 млн и касается оно данного ТОО.

В результате Федоровский все же сумел убедить суд выпустить его под залог, а спустя неделю ICE даже удалил браслет с его ноги, будучи уверенным, что тот не скроется.

Далее репортер правозащитной организации пишет «письма из другой реальности», рассказывая о религиозных преследованиях в Казахстане: «Известно, что Казахстан давно преследует религии, находящиеся в меньшинстве. В докладе за 2008 год организация Human Rights Watch отметила, что «народ Казахстана живет в атмосфере, которая гораздо более ограниченна и страшна в том, что в любой стране считается обязательствами в области прав человека». Начиная с 2011 года страна стала принимать законы, в соответствии с которыми религиозные группы меньшинств регистрировались, запрещалась незарегистрированная религиозная деятельность, вводилась обязательная религиозная цензура, требовалось одобрение центральных и местных органов власти для создания или открытия новых мест отправления культа. Согласно данным доклада Human Rights Watch, в 2017 году Казахстан осудил по меньшей мере 22 человека, которые практиковали религии меньшинств, по уголовным обвинениям в «разжигании религиозных разногласий» или «членстве в запрещенной организации».

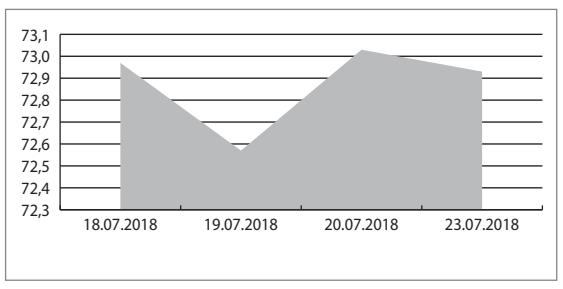
Сам Федоровский нагнал еще больше ужаса, сказав репортеру, что возвращение в Казахстан для него не вариант, его «обязательно отправят в тюрьму», где, как он считает, его «будут пытать». «Для меня это смертный приговор», – сказал Федоровский.

В прошлый четверг судья по иммиграции в Сан-Диего решил прекратить дело Андрея Федоровского, что позволило ему продолжать искать убежища в Соединенных Штатах. При этом представитель департамента внутренней безопасности штата Калифорния выступал в суде против прекращения дела Федоровского. Таким образом, арестованный за нарушение иммиграционного законодательства США и штата Калифорния приехавший по турвизе и разыскиваемый Казахстаном за нарушения налогового законодательства в крупном размере воспользовался неграмотностью местных судебных властей, убедив их, что ищет убежище от религиозных и политических преследований.

Как отреагирует на это Комитет госдоходов РК, возбудивший против Федоровского уголовное дело, неизвестно.

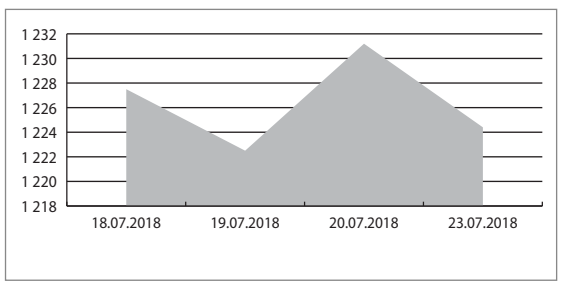
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (18.07 – 23.07)



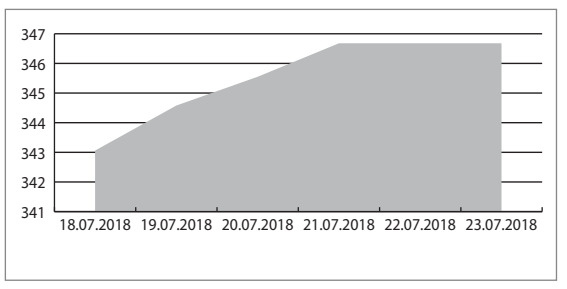
Цены на нефть немного выросли на опасениях после заявлений G20 о рисках мировой экономики, связанных с политической напряженностью.

GOLD (18.07 – 23.07)



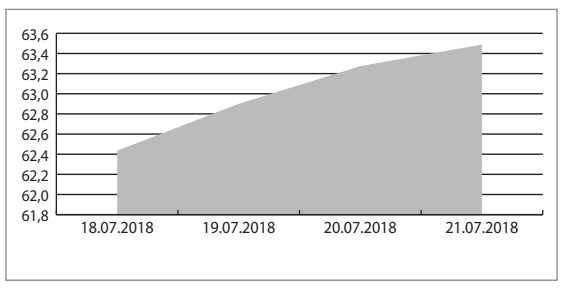
Золото дешевеет за счет удорожания доллара после заявлений Минфина США.

USD/KZT (18.07 – 23.07)



На валюты развивающихся стран влияет смягчение санкционной риторики Минфина США.

USD/Rub (18.07 – 21.07)



Рубль дорожал на торгах в понедельник из-за уплаты налога на добычу полезных ископаемых.

Валютный обзор

На Forex превалируют противоречивые настроения

Александр ЕГОРОВ,
валютный стратег ГК TeleTrade

Ситуация на валютном рынке остается в зоне «тумана». Большинство валютных пар продолжают демонстрировать боковую динамику в коридорах различной ширины. Интегральный показатель силы американской валюты индекс DXY ICE большую часть текущего года торгуется в диапазоне 94,00–95,50. А это означает, что и большинство валют, входящих в его расчет, также не могут определиться с доминирующим направлением. У каждой из европейских валют есть свои поводы для волнения. Фунт подвержен воздействию новостей по реализации проекта по выходу Великобритании из ЕС. Факторы влияния на евро находятся в зоне политики и монетарных условий. Будущее доллара США и валют развивающихся рынков зависит от развития торгового конфликта США – Китай, который, по мнению части экспертов, трансформируется в полноценную валютную войну.

EUR/USD

Ключевым событием четверга (26/07) для евро станут заседание Европейского центрального банка и последующая пресс-конференция главы регулятора Марио Драги. Единая валюта торгуется против доллара приблизительно на тех же уровнях, что и год назад, попав под воздействие перекрестных факторов. С одной стороны, приближаются долгожданное сворачивание Европейским центральным банком покупок облигаций и последующее повышение процентных ставок, а с другой стороны, участники рынка видят осторожность в комментариях регулятора относительно увеличения стоимости заимствований. Экономика еврозоны демонстрирует положительную динамику, но ЕЦБ продолжает проявлять сдержанность в монетарной политике.

Перспективы евро будут решаться на границах ценового спектра 1,1540 и 1,1810. Пробой и закрепление курса евро за указанными отметками просигнализируют об окончании периода застоя.

GBP/USD

Противоречивые новости по ходу переговоров относительно Brexit и летняя диапазонная торговля не дают фунту покинуть диапазон 1,3000–1,3300. При этом критерии среднесрочного нисходящего тренда сохраняют свою актуальность. Но справедливости ради стоит отметить, что сила падающего тренда ослабевает. С точки зрения оценки дальнейших перспектив важной отметкой является уровень 1,3175. Если курс британского фунта закрепится выше, то вероятность слома нисходящего среднесрочного тренда резко вырастет. И следующей реперной точкой станет уровень 1,3310. Пробой выше ознаменует окончание негативной динамики фунта. Для реализации указанного сценария потребуются хорошие новости относительно Brexit, политическая стабильность в стране и переключение внимания участников рынка на монетарную политику Банка Англии, который при указанных условиях может активизировать процесс нормализации денежно-кредитной политики.

USD/JPY

Замедление японской экономики и слабые данные по инфляции указывают на риски того, что процесс нормализации денежно-кредитной политики Банка Японии будет запущен не в IV квартале текущего года, а только в следующем году. Но корректировка монетарной политики может произойти уже на ближайшем заседании. При этом любое смещение в сторону перехода от ультрамягкой политики будет восприниматься как сигнал для покупок иены. 30–31 июля пройдет очередное заседание Банка Японии и, как ожидается, регулятор анонсирует повышение целевой доходности десятилетних облигаций до 0,12%.

На фоне этих ожиданий и нарастания рисков расширения торговых и валютных конфликтов курс доллара против иены снизился в диапазон 110,25–112,25. Нисходящая динамика может продолжиться, и в недалекой перспективе доллар приблизится к нижней границе указанного диапазона.

USD/RUB

Банк России активно реализует политику диверсификации золотовалютных резервов из доллара и долларовых активов в иные инструменты. Вложения в госдолг США сократились до $9 млрд, нарастает золотой запас России. Во внутренней политике вводятся нормативы, приводящие к снижению привлекательности доллара и валютных депозитов в сравнении с рублевыми инструментами. 27 июля состоится заседание Банка России, по итогам которого может проясниться позиция относительно перспектив рубля. Определяющими границами для оценки дальнейших перспектив доллара против рубля станут уровни 62 рубля снизу и 63,75 рубля сверху.

Изменить ситуацию с укреплением рубля может информация о том, что сенат США выступает с инициативой еще больше ужесточить санкции против РФ вплоть до запрета на операции с российским госдолгом. Пока трудно сказать, какие настроения возьмут верх. Но риски давления в обе стороны, и вверх и вниз, достаточно велики.

Обзор сырьевого рынка

Brent нацелена на отметку $75

Михаил МАЩЕНКО, аналитик социальной сети для инвесторов eToro в России и СНГ

Нефть

На рынке нефти продолжается плавное восхождение уже четвертый день кряду. Brent медленно, но верно движется в направлении уровня $75 за баррель, к которому котировки подталкивает снижение опасений по поводу возвращения переизбытка нефти на мировой рынок.

Также угасли волнения по поводу потенциального угасания мирового спроса, прежде всего со стороны Китая. На днях власти Поднебесной анонсировали меры поддержки экономики, куда вошло увеличение расходов на инфраструктуру. Это немного успокоило участников рынка, которые оценивают потенциальное влияние на спрос со стороны крупнейшего потребителя в контексте торговых войн.

Нефть марки Brent пыталась расти в понедельник, 23 июля, но достигнув локального сопротивления в районе 74,50, привлекла волну фиксации прибыли и практически вернулась на исходные позиции. Перед открытием европейской сессии котировки демонстрируют умеренный «медвежий» уклон, снова угрожая отметке $73 за баррель.

В сырьевом сегменте наблюдаются неоднозначные настроения. С одной стороны, обострение словесной перепалки между США и Ираном вернуло игрокам веру в то, что Вашингтон все же не станет смягчать свою позицию в контексте санкций. А это значит, что сокращение производства и добычи в ближневосточной стране будет ощутимым и может снова повлечь спекуляции на тему дефицита предложения. Напомним, Тегеран пригрозил Америке «невиданной войной», если та будет предпринимать необдуманные действия. Вашингтон дал понять, что твердо намерен продолжить жесткое давление на ближневосточную страну. Сам Трамп в свойственной ему манере подчеркнул, что ему лучше не угрожать.

Реакция рынка, который воздерживается от покупок нефти, несмотря на обострение геополитической обстановки, говорит о том, что этот конфликт не только чреват сокращением предложения, но и может дорасти до масштабов, которые подавят мировой спрос. К тому же игроки продолжают оценивать потенциальные последствия торговой войны в контексте глобального потребления.

С другой стороны, две страны угрожают друг другу войной, а это уже угроза для мирового спроса. Кроме того, ценам мешает расти перспектива наращивания добычи ОПЕК, а точнее неопределенность в этом вопросе. Саудовская Аравия подчеркнула, что не станет наводнять рынок своими дополнительными баррелями, но какими будут цифры по добыче, пока не ясно.

Тем временем буровая активность в США упала максимально с марта – число установок сократилось на 5 единиц, до 858. В ближайшее время рынок продолжит следить за развитием событий вокруг Америки, прежде всего ее отношений с КНР и Ираном.

Еще один фактор, который в последнее время радует «быков» по нефти, – это статистика из США. Как показали данные API, на прошлой неделе запасы сырой нефти упали сильнее ожиданий – на 3,2 млн баррелей против 2,3 млн по прогнозам. Возможно, ситуация изменится после того, как официальные данные будут опубликованы Министерством энергетики США. Если отчет окажется не менее «бычьим», это поможет Brent продолжить восхождение.

Золото

Желтый металл торгуется практически без изменений в понедельник, 23 июля, осциллируя в районе отметки 1230 после локального восстановления в пятницу, которое, однако, не спасло металл от еще одного недельного падения в рамках «медвежьего» тренда.

Золото получило возможность для восстановления на фоне вербальных интервенций Трампа, который раскритиковал высокий курс доллара, а заодно выразил недовольство повышением ставок ФРС США. Приняв вызов, участники рынка начали повсеместно фиксировать прибыль по длинным долларовым позициям, что повлекло просадку индекса USD и позволило драгметаллу немного выдохнуть после практически непрерывных распродаж.

Впрочем, как показывает текущая динамика, золото еще не сформировало дно, и недавних заявлений американского президента недостаточно, чтобы подорвать «бычий» тренд по USD и, соответственно, позволить котировкам желтого металла почувствовать почву под ногами.

В долгосрочном периоде перспективы золота могут улучшиться на фоне признаков сокращения мирового предложения. Однако пока доллар остается в русле восходящего тренда и является привлекательным для покупок на спадах, металл будет и далее подвергаться гонениям.

В ближайшее время котировкам необходимо зацепиться за уровень $1230, чтобы не утратить возможность для повторного тестирования области $1235, и воздержаться от обновления минимумов в районе $1210.

Лидеры роста и падения (18.07 – 23.07)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Сбербанк	2,5	РД КазМунайГаз	-0,97
Банк ВТБ	0,56	Народный банк	-0,86
KAZ Minerals	0,22	Казахтелеком	-0,74
Bank of America	0,01	KEGOC	-0,21
–	–	КазТрансОйл	0
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Verizon	0,26%	3M	-1,54%
Merck&Co	0,27%	Chevron	-0,77%
McDonald's	0,49%	The Travelers	-0,77%
Walgreens Boots	0,55%	Coca-Cola	-0,73%
J&J	0,62%	United Technologies	-0,68%
Intel	0,77%	Visa	-0,68%
Goldman Sachs	0,89%	Walmart	-0,49%
American Express	1,07%	Nike	-0,48%
Microsofr	1,60%	Boeing	-0,46%
JPMorgan	1,86%	IBM	-0,44%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Community Wesr Bancshares	5,91%	Beasley	-16,04%
Collplant ADR	6,30%	Amedica	-10,37%
Checkpoint Therapeutics	6,67%	Astra Funding	-10,00%
Applied Genetic	6,83%	Cherokee	-9,71%
Advaxis Inc	7,41%	Cleantech Solutions	-7,56%
CHF Solutions	7,43%	Ascenr Capital	-7,32%
AVEO	8,67%	BIOLASE	-6,47%
Aevi Genomic Medicine	11,68%	China Techfairh	-6,40%
Ameri	15,38%	ChinaCaches	-5,88%
Aralez Pharma	21,05%	AXT	-5,85%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Anglo American	5,96%	Associated British Foods	-7,85%
Old Mutual	5,74%	Berkeley Group	-3,30%
ITV	4,83%	Barratt Developments	-2,58%
Ashread Group	4,52%	Direct Line Insurance	-2,05%
Glencore	4,44%	Compass	-2,03%
WPP	4,44%	Hikma Pharma	-1,91%
Intu Properties	4,32%	Royal Mail	-1,48%
BT Group	4,19%	Next	-1,47%
Marks & Spencer	4,13%	Babcock International	-1,24%
Schroders	3,98%	Randgold Resources	-1,23%

MCX

рост	изм. %	падение	изм. %
X5 Retail Group	8,28%	Аэрофлот	-10,31%
Мечел	7,07%	НПК ОВК	-3,92%
Сургутнефтегаз (прив.)	6,79%	Магнит	-2,14%
Интер РАО ЕЭС ОАО	6,17%	МБК	-2,07%
Система	5,80%	Ростелеком	-1,73%
ММК ОАО	5,43%	Детский мир	-1,72%
Сбербанк	5,29%	РуссНефть	-1,65%
Сбербанк (прив.)	4,75%	НМТП ОАО	-1,52%
Роснефть	4,67%	Safmar Fin	-1,27%
Газпром	3,87%	МТС	-0,82%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Kobe Sreel	3,37%	Rakuten Inc	-3,86%
Mitsui Engineering & Shipbuilding	3,39%	Showa Denko K.K.	-2,69%
JFE Holdings, Inc.	3,32%	Kirin Holdings	-1,92%
Fanuc Corp.	3,63%	Meiji Holdings	-1,77%
The Japan Sreel Works	3,72%	Yamato Holdings	-1,76%
Toho Zinc	4,56%	Eisai	-1,60%
Furukawa	4,80%	Tokai Carbon	-1,22%
Taiyo Yuden	5,02%	Kyowa Hakko Kirin	-1,22%
Komatsu	5,15%	Trend Micro Inc.	-1,20%
Hitachi Construction Machinery Co	–	Takashimaya	-1,09%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
BNP Paribas	0,81%	Philips	-3,91%
BMW	0,82%	Enel	-3,65%
Munchener Ruck	0,82%	Deutsche Post	-2,25%
Daimler	0,84%	L'Oreal	-1,60%
E.ON	0,85%	Saint Gobain	-1,23%
Volkswagen VZO	0,86%	Fresenius SE	-1,12%
BBVA	0,92%	Louis Vuitton	-1,08%
Deutsche Bank	0,96%	Unilever NV DRC	-0,98%
ING Groep	1,26%	Nokia Oyj	-0,86%
Engie	1,31%	Danone	-0,75%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Universal Health Services	2,51%	Halliburton	-8,10%
Regions Financial	2,53%	Illinois Tool Works	-7,22%
Patterson	2,67%	Stanley Black Decker	-3,84%
Brighthouse Financial	2,80%	Albemarle	-3,17%
Wells Fargo&Co	2,82%	Mohawk Industries	-3,10%
Northern Trust	2,94%	Xylem	-2,56%
Broadcom	3,04%	Raytheon	-2,35%
Dentsply	3,33%	Leggett&Platt	-2,32%
Mattel	3,88%	Parker-Hannifin	-2,26%
Hasbro	12,89%	Northrop Grumman	-2,24%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
RWE	6,67%	Fresenius Medical	-3,05%
Deutsche Bank	5,92%	Adidas	-1,70%
Linde 1	5,25%	Vonovia	-0,71%
ThyssenKrupp	4,41%	Beiersdorf	-0,70%
Daimler	3,62%	Bayer	-0,62%
Commerzbank	3,55%	Merck	0,09%
BMW	3,23%	Henkel	0,14%
E.ON	3,18%	Deutsche Post	0,36%
Volkswagen VZO	2,82%	Allianz	0,54%
SAP	2,34%	Covestro	0,62%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Jiangzhong Pharm	40,00%	Huayi Electric	-35,45%
Jien Nickel	37,39%	China Husbandry	-29,19%
DELIXI XINJIANG Transport	19,89%	Huafang Co Ltd	-16,54%
Anyang Iron & Steel	17,03%	Guangzhou Yuetai	-15,97%
Huaxin Cemenr	15,85%	Anhui Wanjiang Logisrics	-15,41%
Henan Thinker Automatic	13,83%	Hunan Huasheng	-15,09%
Great-Sun Foods	13,04%	Gree Real Estrate	-12,33%
Fujian Cemenr	11,08%	China South Media	-11,90%
Hubei Zhenhua Chemical	10,18%	Jiangsu General Science Tech	-10,59%
Hunan New Wellful	9,52%	Hna Innovation Hainan A	-10,38%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
GERDAU PN N1	0,31%	MULTIPLAN ON N2	-66,80%
PETROBRAS ON	0,47%	Tim Parricipacoes SA	-3,80%
KLABIN S/A UNT N2	0,55%	COSAN ON NM	-3,77%
Meralurgica Gerdau SA	0,64%	B2W VAREJO ON NM	-3,51%
WEG ON EJ NM	1,02%	LOJAS RENNER ON NM	-3,46%
FIBRIA ON NM	1,12%	Smiles Fidelidade	-3,43%
VALE ON N1	1,81%	ULTRAPAR ON NM	-3,39%
Bradespar SA	1,91%	MRV ON NM	-3,22%
Suzano Papel Celulose	3,27%	KROTON ON NM	-3,09%
CCR SA ON NM	4,36%	NATURA ON NM	-2,88%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Ping An	2,54%	CSPC Pharma	-1,86%
Geely Automobile	2,63%	China Resources Power	-0,46%
Sunny Oprical Tech	3,09%	CLP	-0,39%
China Construction Bank	3,31%	CK Infrastructure	-0,33%
Country Garden Holdings	3,34%	AAC Technologies	-0,31%
ICBC	3,54%	Sands China	-0,31%
China Overseas	3,61%	CNOOC	-0,24%
WH Group Ltd	4,07%	Hang Lung Prop	-0,13%
China Shenhua Energy H	4,33%	Power Assets	-0,09%
China Res. Land	5,01%	HK & China Gas	0,12%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	-0,03%
Dow Jones	-0,06%
FTSE 100	0,06%
NASDAQ	0,28%
Nikkei 225	-1,33%
S&P 500	0,18%
Euro Stoxx 50	0,42%
Hang Seng	0,11%
MCX	0,36%
IBOVESPA	-0,73%

Сырье

	изм.%
Light	-0,06%
Natural Gas	-0,26%
Алюминий	-0,43%
Медь	0,16%
Никель	-0,11%
Олово	0,00%
Палладий	0,43%
Платина	0,45%
Серебро	-0,06%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,01%
Eur/Jpy	-0,18%
Eur/Kzt	-0,26%
Eur/Rub	-0,32%
Eur/Usd	-0,10%
Usd/Chf	0,13%
Usd/Jpy	-0,09%
Usd/Kzt	-0,13%
Usd/Rub	-0,15%

Инвестидея

Искусственный интеллект в фаворитах

6 июля заявку на IPO подала компания Arlo Technologies – производитель IoT-платформы, выделенная из компании NetGear в 2018 году. По предварительным данным, компания планирует привлечь $100 млн под тикером ARLO. Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют обратить внимание на акции компании для покупки.

– Расскажите, пожалуйста, о продукции компании Arlo Tech.

– Платформа компании включает в себя IoT-устройства, которые всегда подключены к интернету, программное обеспечение (в том числе встроенный искусственный интеллект) и мобильное приложение (с помощью которого можно управлять и отдаленно использовать подключенные смарт-устройства). Свой первый продукт компания продала в декабре 2014 года. На сегодняшний день было продано более 7,5 млн устройств более чем в 100 странах мира.

– Как возникла компания Arlo?

– В феврале 2018 года NetGear – производитель маршрутизаторов и сетевого оборудования заявил о намерении продать 20% акций своего растущего подразделения Arlo. Материнская NetGear предполагает распределить оставшуюся долю Arlo между акционерами в первой половине 2019 года. Генеральным директором Arlo был назначен старший вице-президент по стратегии компании NetGear Мэттью Макрэй. Всего четыре месяца назад он перешел в NetGear из компании Vizio, где занимал пост технического директора и руководителя отдела маркетинга.

Продукция NetGear – это беспроводные Wi-Fi (LTE) роутеры, Ethernet (локальная сеть, кабель), Powerline-адаптеры (увеличивают скорость передачи данных при подключении к розетке). Представительства компании находятся в 25 странах. Продукты по всему миру продают около 28 тыс. магазинов розничной торговли. NetGear рассчитывает на успех в этом деле, выделив подразделение, чтобы команда Arlo сосредоточилась на наращивании своей доли рынка, а также на привлечении дополнительного капитала посредством IPO наряду с возможностью развиваться независимо, и будет оценена рынком более высоко, чем в составе коммуникационной материнской компании.

– Какие конкурентные преимущества есть у компании?

– Конкурентные факторы Arlo – удобство, более низкая цена и гибкая бизнес-модель. Продукция от Arlo устанавливается менее чем за 10 минут, все камеры можно просматривать в одном приложении, они легко переносятся в разные места, записи с камер наблюдения хранятся в облаке и обрабатываются обучаемым искусственным интеллектом и в целом более доступны по цене по сравнению с охранными агентствами, что является одним из решающих факторов распространения таких продуктов.

По данным NPD Group, Arlo является лидером на рынке сетевых камер, подключенных к сети потребителей в США, в I квартале 2018 года он владел 40%-ной долей рынка. За пределами США компания также является лидером в таких странах, как Австралия, и на нескольких крупных европейских рынках. В 2017 году количество пользователей выросло почти в 3 раза, до 1,67 млн с 690 тыс. в 2016 году.

По данным Gartner, рынок подключенных IoT-устройств достигнет 1,8 трлн в 2021 году. Адресный рынок компании, по данным Gartner, к 2021 году составит $146 млрд, в 2017 году этот показатель равнялся $45 млрд. CAGR за период с 2017 по 2021 год составит 34%.

– Каковы финансовые показатели эмитента?

– За 2016–2017 годы темпы роста выручки составили 101%. Выручка выросла за счет увеличения клиентской базы и количества проданных смарт-вещей за 2016–2017 годы, маржа EBIT показала положительные результаты. Если в 2016 году этот показатель был отрицательным и равнялся 6%, то в 2017 году маржа EBIT составила 2%.

Болат Жамишев: Мы занимаем только те ниши, которые не могут занять прочие финансовые институты

Председатель правления АО «Банк развития Казахстана» (дочерней организации Холдинга «Байтерек») Болат Жамишев рассказал в интервью «Къ» о том, почему институты развития используют при финансировании проектов бюджетные деньги, и когда и при каких условиях заимствования с рынка смогут заместить государственные вливания в инвестиционные проекты.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Болат ЖАМИШЕВ,
председатель правления
АО «Банк развития Казахстана».

Профессиональная деятельность:
2014 – н.в. – Глава правления АО БРК.
2013–2014 – Министр регионального развития Казахстана.
2007–2013 – Министр финансов Казахстана.
2006–2007 – Заместитель председателя правления Евразийского банка развития.
2004–2006 – Председатель Агентства РК по регулированию и надзору финансовых организаций.
2003–2004 – Заместитель председателя Национального банка Казахстана.
2002–2003, 1999–2001 – Первый вице-министр финансов Казахстана.
2001–2002 – Вице-министр внутренних дел Казахстана.
1997–1999 – Вице-министр труда и социальной защиты населения Республики Казахстан.
1997 – Директор Национального пенсионного агентства Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан.
1993–1997 – Заместитель директора департамента экономических исследований и прогнозов, директор центра перспективных исследований, директора департамента исследований и статистики Национального банка Республики Казахстан.
1992–1993 – Заместитель председателя исполкома Конгресса предпринимателей Казахстана.
1984–1992 – Ведущий научный сотрудник, ученый секретарь КазНИИ экономики и организации агропромышленного комплекса.
1981–1984 – Агроном совхоза.

– Болат Бидахметович, в последнее время появилось мнение, что необходимо рассмотреть возможность передачи кредитования обрабатывающей промышленности за счет бюджетных ассигнований комбанкам, чтобы снизить нагрузку на бюджет, что вы об этом думаете?

– Понятно, что альтернатива бюджетным деньгам – это рыночные деньги, но хочу напомнить, что за счет бюджетных денег мы сегодня реализуем Государственную программу индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы (ГПИИР). И эти деньги идут туда не потому, что БРК не может их привлечь с рынка. Просто сегодня на рынке деньги достаточно дорогие, и правительство выделяет бюджетные деньги для того, чтобы частично фондируя наши операции, удешевлять займы. При реализации ГПИИР предполагалось к 75 млрд тенге, которые пришли из Национального фонда, 150 млрд тенге привлечь с рынка, и на 225 млрд тенге суммарно мы должны были профинансировать инвестпроекты – мы это сделали. Программа предполагает, что 167 млрд на три года, включая текущий год, будет выделено из бюджета, такую же сумму мы должны будем привлечь с рынка и реализовать инвестпроекты в обрабатывающем секторе.

Мы сейчас находимся в стадии реализации этой программы. Есть проекты, по которым мы работаем, и постановлением правительства там определено, что каждый выделяемый из бюджета транш должен быть освоен в течение трех лет с учетом нахождения и отработки проекта. Понятно, что предприятие за год не строится, два-три года нужно на строительство предприятия и на его финансирование. Поэтому мы будем в те сроки, которые необходимы, осваивать эти бюджетные средства, плюс осваивать те деньги, которые мы должны привлекать с рынка. И кстати, наш недавний выход на внешние рынки был обусловлен тем, что ситуация сложилась таким образом, что на внешнем рынке мы могли занять дешевле, чем на внутреннем.

Еще раз скажу: у нас нет проблем с привлечением денег с внутреннего рынка, вопрос только в их цене, а цена сегодня на рынке денег достаточно высокая для финансирования больших инвестиционных проектов. Предельная ставка, при которой они окупаются, это 10-11%, а мы сегодня с рынка 15-летние деньги по такой ставке можем только сами привлечь, но учитывая маржу за риск, понятно, что это уже будет дороже обходиться предприятиям. Ситуация в Казахстане после коллапса с ликвидностью сейчас выправляется, но стоимость на рынке еще достаточно высока по длинным деньгам. И поэтому мы размещались на внешнем рынке, а так в тенге, конечно, мы ориентируемся на внутренний рынок при заимствовании. И полагаем, что стоимость денег на рынке будет снижаться, а вместе со снижением стоимости денег на внутреннем рынке будет отпадать необходимость в фондировании из бюджета.

– И как долго предстоит ждать снижения стоимости денег на внутреннем рынке до оптимальной цены?

– Стоимость до оптимальной будет понижаться, наверное, еще в течение двух-трех лет, причем в том случае, если в течение этих лет будет обеспечена еще и макроэкономическая стабильность нашей экономики: не будет никаких внешних шоков, которые потребуют какой-либо корректировки по курсу, что опять-таки отразится на стоимости денег.

– Как только эта стоимость станет оптимальной, и комбанки получат возможность финансировать долгосрочные проекты в обрабатывающей отрасли, БРК отойдет в сторону?

– Скажем так: вопрос неконкурирования БРК с банками второго уровня все время в поле зрения финансового сектора. Но сейчас ситуация выглядит таким образом, что банки практически не финансируют долгосрочные большие длинные проекты. Этому есть много причин, но если банки будут активизироваться в этом направлении, то акционер может повысить минимальную сумму займа, то есть БРК будет работать только с самыми крупными инвестиционными проектами.

– А как на практике Банк развития будет определять свою нишу?

– Ну, допустим, сейчас мы финансируем проекты с займами от $20 млн, эту планку можно поднять до $30, 40, 50 млн. Но основная проблема не в сумме, основная проблема – в сроках: у нас средний срок дюрации портфеля – 14 лет. Для того, чтобы финансировать на 15-20 лет, выдавать на этот срок займы, нужно иметь соответствующую базу фондирования. Это, собственно, и является основной проблемой для банков второго уровня на сегодня.

– В апреле этого года БРК осуществил уже второй выпуск деноминированных в тенге еврооблигаций. Как вы оцениваете результаты этого размещения, и намерен ли БРК воспользоваться этим инструментом еще?

– Напомню, что выход с тенговыми еврооблигациями в декабре прошлого года был дебютной эмиссией тенговых инструментов на глобальном финансовом рынке и первым публичным их выпуском. Наши облигации пользовались достаточно большим спросом, только 2% от объема эмиссии в первом и во втором случаях были приобретены казахстанскими инвесторами, все остальное – это были иностранные инвесторы, прежде всего – из Великобритании, из Евросоюза и из США. И в первом случае мы разместили под 9,5% трехлетние, во втором случае ставка была 8,95%, доходность – 9,25%, и это были уже пятилетние бумаги.

Если говорить о результатах этого размещения, то, во-первых, оно свидетельствует об определенном доверии к тенге со стороны международных инвесторов. Во-вторых, оно говорит еще и о том, что финансовое состояние нас, как эмитента, в полной мере удовлетворяет инвесторов. Мы действительно являемся надежным заемщиком. И в этом смысле мы как эмитенты, безусловно, интересны для инвесторов, как внешних, так и внутренних, в частности, для Единого накопительного пенсионного фонда.

Собираемся ли мы еще выходить с евробондами? Сейчас нет. Мы управляем профилем долга, мы разместили трех- и пятилетние бумаги, теперь нам нужны более длинные бумаги. Эти длинные займы мы можем получить только на внутреннем рынке. И вообще в текущем году у нас нет намерений размещаться, привлекать дополнительные тенге, поскольку для исполнения плана развития той ликвидности, которая у нас есть, на сегодня достаточно. Будет больше проектов, будет большая потребность в фондировании – будем размещаться. В этом году новое размещение пока не планируется.

– Кстати об ЕНПФ: сейчас проблема низкой доходности пенсионных активов является одной из самых обсуждаемых, при этом все чаще поднимается вопрос о возможности их использования при реализации тех или иных проектов в стране – в частности, инфраструктурных. Нет ли здесь рисков?

– На самом деле, когда говорится о низкой активности пенсионных активов, мне кажется, это не совсем точный акцент. Пенсионные накопления должны иметь ту доходность, которая для заемщиков этих пенсионных денег приемлема. И если ты объявляешь высокую доходность, то понятно, что при привлечении денег от ЕНПФ ты их просто не разместишь.

Тут надо говорить скорее о том, что высокая инфляция способна обесценивать пенсионные сбережения, поэтому проблема не в низкой доходности пенсионных накоплений, а в очень, в течение многих лет, высоком инфляционном фоне. Поэтому макроэкономическая стабильность, снижение инфляции – это основное направление повышения эффективности инвестиций пенсионных накоплений. Плюс портфель пенсионных накоплений должен быть диверсифицирован с тем, чтобы снижать риски, как в страновом разрезе, так и внутри страны по эмитентам.

Б.Жамишев: «Сейчас ситуация выглядит таким образом, что банки практически не финансируют долгосрочные большие проекты. Этому есть много причин, но если банки будут активизироваться в этом направлении, то акционер может повысить минимальную сумму займа»

Ситуация в Казахстане после коллапса с ликвидностью сейчас выправляется, но стоимость на рынке еще достаточно высока по длинным деньгам

Допустим, сейчас мы финансируем проекты с займами от $20 млн, эту планку можно поднять до $30, 40, 50 млн. Но основная проблема не в сумме, основная проблема – в сроках: у нас средний срок дюрации портфеля – 14 лет

И еще: когда читаешь статьи о том, что пенсионные деньги использованы на какие-либо цели, я считаю, это неправильная подача информации. Ведь когда вы открываете депозит, вы же не говорите, что вы деньги использовали для того, чтобы положить на депозит – вы их туда положили для сохранности и получения соответствующего дохода. Почему же, когда речь идет о пенсионных деньгах, говорят о том, что они использованы? Размещение пенсионных накоплений – это управление ими с тем, чтобы обеспечивать их рост, чтобы получать по ним доходность.

– Вернемся к вопросу потребности БРК в заимствованиях: вы сказали, что в новых тенговых эмиссиях Банк в настоящее время не нуждается, а в валюте?

– Что касается валютных привлечений, то мы не финансируем проекты в иностранной валюте, если они не могут утилизировать валютные риски. Тем самым мы естественным образом хеджируем валютные риски и не допускаем, чтобы наши клиенты имели подобные риски, если они не в состоянии их утилизировать. Поэтому у нас основной спрос все-таки в тенге.

В то же время появляются крупные экспортоориентированные проекты, которые можно финансировать в иностранной валюте. Тут у нас есть возможность выхода на международные рынки капитала за валютными займами, у нас есть возможность по привлечению на очень хороших условиях практически не связанных займов от государственных банков КНР. Соответствующий меморандум у нас подписан, в частности, с госбанком развития Китая. То есть у нас есть возможность быстро и эффективно разместиться для привлечения иностранной валюты. Но мы это будем или не будем делать в зависимости от того, какие проекты к нам придут.

– БРК, помимо прочего, осуществляет финансирование экспортных операций – какие существуют проблемы и риски в этой области?

– Да, мы поддерживаем через экспортное и предэкспортное финансирование экспортеров. Это еще одно направление, которое акционеры держат в поле зрения, чтобы банк занимал ту нишу, которую по каким-то причинам не могут сейчас занять прочие казахстанские финансовые институты. При этом превалирует предэкспортное финансирование в тенге, к нам приходят заемщики с экспортными контрактами, а мы их финансируем под эти контракты, и сейчас в правительстве обсуждаются дальнейшие меры по увеличению поддержки экспортеров, но, конечно, проблема в самих контрактах.

У нас зачастую складывается мнение, будто у Банка развития нет ресурсов для того, чтобы прокредитовать экспортные сделки. На самом деле это не так. Мы, как банк, имеем ресурсы и имеем возможность их перераспределять, поскольку предэкспортное финансирование – это короткие операции, поэтому деньги у нас по нему всегда в обороте. Всегда есть возможность поддержать новых экспортеров, но с новыми экспортерами все-таки есть определенные сложности. Есть недостаток в заемщиках, которые бы имели экспортные контракты, не меморандумы о намерениях, а именно экспортные контракты.

Первый выход на экспортную сделку для многих предприятий достаточно сложный, поскольку им приходится подписываться под обязательствами, когда они не уверены в исполнении этого контракта. Плюс много есть условий, которые необходимо выполнить, чтобы эту сделку совершить – очень много ограничений для экспорта, допустим, сельхозпродукция: должны быть соответствующие миссии от ветеринарных и прочих служб стран – экспортеров в Казахстан для проверки соответствия предприятий требованиям, а это – затраты.

Очень много вопросов, которые надо решать, чтобы помочь экспортерам. Поэтому на самом деле определенный дефицит в спросе есть, но только из-за неготовности экспортеров по целому ряду причин прийти к нам с полноценным экспортным контрактом.

– Как разрешать эти сложности?

– Здесь нужны комплексные решения с тем, чтобы снимать те барьеры, которые в экспорте есть. Любые намерения какой-либо страны поддержать собственное производство выливается в ограничения для экспорта в эту страну.

– С Китаем правительство решает комплексно: завозит целые инспекции на предприятия АПК…

– Да, но тут нужно, чтобы эти инспекции посещали каждое предприятие, которое собирается экспортировать свою продукцию, а это та работа, которую тоже нужно организовывать. Основная задача – снять барьеры, которые мешают экспорту, плюс нужны меры поддержки по субсидированию или финансированию затрат на инспекции предприятий, если речь идет о животноводческой или растениеводческой продукции, и прочие меры, которые позволили бы нашим экспортерам находить покупателей на внешнем рынке. То есть нужно не просто понимание того, в какой стране ты можешь что-либо продать, нужен партнер на той стороне, это требует больших усилий как от государства, так и от самих предприятий.

– Сейчас один из основных трендов в Казахстане – цифровизация, очевидно, что такие проекты по затратам и срокам подпадают под те условия, которые не в состоянии обеспечить комбанки, а есть ли подобные проекты в действующем портфеле БРК?

– Мы все-таки банк, и те проекты, которые мы финансируем, это те проекты, с которыми приходят к нам клиенты. Но я скажу, что все новые проекты – это проекты, которые предполагают и информатизацию основных бизнес-процессов. Был недавно пресс-тур на Актогайский ГОК Kaz Minerals, большое современное производство – и там практически не видно людей, поскольку там абсолютно не нужны люди в этих мельничных комплексах, на других участках – все это управляется из центра управления.

То же самое можно сказать про Актюбинский рельсобалочный завод и про «АтырауНефтеМаш» – это производства, которые требуют очень высокого качества продукции. Даже проект, который мы сейчас финансируем в Акмолинской области по строительству птицефабрики в Макинске (у них там ожидается пуск, первые бройлерные цыплята появятся уже в конце сентября) – это тоже полностью автоматизированное предприятие. Наверное, это будет самый автоматизированный птицеводческий комплекс на сегодняшний день, где и кормопроизводство предполагает очень точную дозировку всех компонентов в кормах, и все прочие процессы тоже будут производиться в режиме автоматизации.

Поэтому цифровизация, информатизация всех бизнес-процессов – это то, что внедряется в наших проектах каждый день, и мы рады тому, что являемся участниками этого процесса.

– Считаете ли вы существующий мандат Банка развития исчерпывающим и полностью соответствующим потребностям экономики страны?

– Да, мы считаем, что сегодняшний мандат вполне соответствует тем целям, ради которых банк был создан 17 лет назад. И какие-либо изменения мы вносить не собираемся, тем более, что это было сделано два-три года назад. Это касается и целей, это касается и инструментов.

Мы, кстати, включили в мандат возможность реализации проектов на основе проектного финансирования. Мы этим занимаемся, поскольку понятно, что невозможно финансировать какое-нибудь крупное предприятие и требовать, чтобы у заемщика был не обремененный, еще больший актив, который бы закрывал риски нового предприятия. Это невозможно, поэтому мы и занимаемся проектным финансированием. При этом даже если в отдельных проектах нет в полном объеме структурного проектного финансирования, в этом случае есть отдельные его элементы, которые предполагают брать в обеспечение будущие денежные потоки, принятие в обеспечение off-take, EPC-контрактов. То есть контрактов, которые предполагают твердые обязательства этих подрядчиков довести это предприятие до эксплуатационной стадии. Тем самым снижаются риски неввода проекта в эксплуатацию, соответственно, создаются условия для будущих денежных потоков. Поэтому мы создали с еще одной дочерней организацией «Байтерека» – «Казына Капитал Менеджмент» – специальный фонд, через который мы можем обеспечить докапитализацию тех проектов, которым не хватает капитала.

– А кто-то уже прибег к помощи этого фонда?

– Да, мы по одному проекту приняли решение, но сейчас его акционеры думают, воспользоваться этой опцией или нет. В целом же в работе сейчас несколько проектов, и мы проинформируем, когда у нас будет обеспечена капитализация. То есть все необходимые решения, вся необходимая нормативная правовая база для этого создана. И сейчас у нас управляет этим фондом «Казына Капитал Менеджмент», у них несколько проектов, которые должны быть реализованы в текущем году. То есть мы очень четко определили свои цели. И по инструментарию мы имеем весь необходимый набор для их достижения.

Поэтому, возвращаясь к предыдущему вопросу, все необходимые изменения мы делаем по ходу, и та система корпоративного управления, которая существует, тот уровень полномочий и ответственности, самостоятельности банка, который есть, то взаимодействие, которое у нас есть с акционером, позволяет все задачи не откладывать на потом, не держать их в уме с тем, чтобы реализовать когда-либо. Поэтому все возникающие вопросы мы достаточно оперативно решаем.

Таких вопросов всегда много, всегда появляются новые задачи, новые проблемы, новые риски, на которые надо реагировать, это процесс. У нас вполне достаточный уровень самостоятельности и автономности, и плюс достаточно хорошо выстроена система отношений непосредственно с акционером – «Байтереком», и с конечным акционером – правительством.

ТЕНДЕНЦИИ

Молчание ягнят

Журналисты «Къ» в регионах выясняли, почему производители товаров не могут найти сырье, а крестьянские хозяйства вынуждены выкидывать шерсть в никуда?

Готовь валенки летом

В 2019 году валяльно-войлочный комбинат в Семее отметит свой 90-летний юбилей. Производство старое, но в последние годы здесь взяли курс на модернизацию. Проблема лишь в одном – в нехватке сырья.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

По словам директора ТОО «Роза» **Хариса Сайфутдинова**, была проведена работа для создания 10 уникальных видов обуви из войлока. «Сейчас на прилавках магазинов можно увидеть валяные сапожки современного дизайна в различной цветовой гамме. Пользуются спросом и валеночки, облагороженные мехом нерпы и норки. Своя линия обуви разработана для рабочих. Это уникальные валенки-бахилы, аналогов которым просто нет», – рассказывает производитель.

Огромным спросом пользуются и войлоки. Недавно из Семея отгрузили партию войлока-фетра со специальной пропиткой для использования его в тропических условиях. Этот особый вид войлока применяют российские производители вертолетов.

«Проблем со сбытом продукции нет. Около 60% уходит в розницу. Мы участвуем в тендерах и поставляем обувь сотрудникам службы ЧС, железнодорожникам и военным. И даже если мы в тендере не участвуем, все равно, в конечном итоге, те предприятия, что выигрывают конкурсы по поставке валяной обуви, приходят за ней к нам на комбинат», – говорит Харис Сайфутдинов.

После модернизация мощность производства комбината выросла в несколько раз. Однако выйти на эти показатели мешает большая проблема с поставкой сырья. Нечестная конкуренция с индивидуальными предпринимателями из числа граждан Турции, Китая и Монголии может загубить перерабатывающую промышленность в Казахстане уже через пару лет. Именно так считают казахстанские легкопромышленники.

По словам г-на Сайфутдинова, все индивидуальные предприниматели в Семее, занимающиеся скупкой шерсти, работают по патенту, оформленному на 3 млн тенге в месяц. На самом же деле только в один пункт приема сырья ежедневно привозят товаров более чем на 4 млн тенге.

«На этих сделках государство каждый день теряет около 500 тыс. тенге. Потому что они работают исключительно с наличными средствами. Проследить движение средств и товаров совершенно невозможно. Ведь индивидуальные предприниматели не отчитываются перед государством за каждый свой шаг, как это требуют с ТОО. Думаю, меня поддержат мои коллеги, давно пора поставить производственников Казахстана в равные условия с индивидуальными предпринимателями», – поделился наболевшими проблемами Харис Сайфутдинов.

По его мнению, уравнять условия между конкурентами можно. К примеру, необходимо запретить индивидуальным предпринимателям заниматься закупом сельскохозяйственного сырья. Хочешь заниматься этим видом деятельности – регистрируй ТОО со всеми вытекающими отсюда последствиями, как то: налоговая отчетность, контроль ветеринарной и экологической служб, статистика и многое другое. Но, главное, у них тоже появится налог на добавленную стоимость.

«Почему животноводы сдают шерсть в пункты приема? Цена одинаковая – 110 тенге за килограмм. Но вот я вынужден брать с них еще 10% от сделки на выплату ИПН, которого у индивидуальных предпринимателей нет. Вроде бы речь идет о копейках, а животноводам все равно невыгодно. При этом государство теряет огромные суммы подоходного налога, НДС и всех налогов по заработной плате», – разъяснил ситуацию Харис Сайфутдинов.

Время шерстить рынок

Увеличение поголовья мелкого рогатого скота в Павлодарской области не способствует развитию переработки шерсти. До конца года имеющееся поголовье МРС, которое составляет 616 тыс. голов, увеличится на 12 тыс. Но всерьез вопросом переработки шерсти в регионе никто не занимается.

Полина КИЛЬДИШЕВА, Павлодар

По словам руководителя управления сельского хозяйства Павлодарской области **Нурболата Макашева**, в регионе хватает сырьевой базы, нет лишь инвестора. Поэтому, чаще всего, шерсть в селе закапывается или сжигается.

При этом местные ремесленники рассказывают, что шерсть или войлок, который в последние годы пользуется большим спросом, легко реализуется за пределами страны. По словам одной из предпринимательниц, **Калимаш Баймухановой**, вопрос, где взять шерсть для своих изделий, каждый решает по-своему. «Для меня его нет, так как во всех селах есть бараны, но вопрос в качестве. Людям на самом деле некуда ее сдавать. Ее практически отдают за бесценок. Для моего производства – домашние валенки – интересна местная шерсть, грубошерстная. Если говорить про хорошую шерсть, то я тоже давно об этом думаю. Необходим цех для ее переработки. Если в области таких хотя бы парочку поставить, спрос на продукцию был бы несомненно. К примеру, те же рукодельницы с удовольствием бы приобретали местную продукцию. А главное, это бы подтолкнуло тех, кто занимается разведением баранов, к шерсти относится иначе. Сейчас ее состригли, продали за копейки и рады, потому что это лучше, чем выбросить. А если б ее принимали на переработку, то крестьяне задумались бы над качеством шерсти. И кошары хорошие будут строить для овец, создавать определенные условия, вовремя стричь, прочесывать».

А вот павлодарский предприниматель **Вячеслав Гайдучок**, занимающийся изготовлением юрт, сам когда-то перерабатывал шерсть и делал кошму, но затем производство приостановил. «Необходимо перевооружение, чтобы выходить на другой уровень. Технологии на месте не стоят. Однако сегодня войлок дешевле купить, чем производить на нашем оборудовании. А покупка нового – затратное дело, поэтому я пока к этому совсем не готов».

Согласно информации, опубликованной на специализированных интернет-сайтах, универсальный чесальный станок на 50 килограмм в час стоит от 740 тыс. тенге, а оборудование по обработке шерсти – от 2 млн тенге. И это не считая моечной машины и прочего оборудования. Тогда как оптовая цена на войлок составляет от 1,5 тыс. тенге за килограмм.

В конце прошлого года, во время визита в Павлодарскую область, вице-министр сельского хозяйства **Рустем Курманов** посоветовал предпринимателям: «Во всем мире шерсть дает добавленную стоимость овцеводства. А мы из этой шерсти делаем лишь кошму и валенки. В Европе шерсть обрабатывается водой при температуре 40 градусов, отделяется так называемый «гумус», поскольку соединение частиц земли, которая находится в шерсти овцы – это хорошее удобрение. Если промывать шерсть более высокой температурой, отделяется жиропот, а из него можно производить ланолин, который сейчас стоит дорого, потому что используется в косметической индустрии. А у нас же «жиропот» выливается в канализацию».

По словам чиновника, в планах профильного министерства создать в регионах предприятия по переработке овечьей шерсти. На постройку одного такого завода необходимо около 6 млрд тенге, которые предусматриваются в рамках специальной Карты. Но пока это только лишь планы.

Made in Atyrau

В Атырауской области действует единственное на сегодняшний день предприятие по первичной обработке шерсти и производству шерстяных изделий. Это ТОО «Caspiy Lana Atyrau». За два года деятельности предприятие выпустило более 4,5 тыс. пледов из верблюжьей и овечьей шерсти.

Тамара СУХОМЛИНОВА, фото из архива СПК «Атырау»

ТОО «Caspiy Lana Atyrau» было создано в августе 2014 года для реализации нового инвестиционного проекта «Первичная обработка верблюжьей и овечьей шерсти и производство пряжи и суконных пледов». Проект, общая стоимость которого около 2,4 млрд тенге, реализуется совместно с АО «НК «СПК Атырау» по программе «Дорожная карта бизнеса». Мощность предприятия рассчитана на переработку 100 тонн верблюжьей и 350 тонн овечьей шерсти в год и производство 400 тыс. погонных метров одеял и пледов.

Комплекс оснащен современным оборудованием из Италии и Китая. Производственный процесс предприятия включает в себя полный цикл переработки шерсти, начиная с промывки и заканчивая производством готовых изделий. В качестве сырья используется грубая, полугрубая, полутонкая овечья шерсть, тонкая верблюжья шерсть. Стоит отметить, что на данном предприятии осуществляется обезволашивание шерсти для выделения пуховых волокон, из которых можно изготавливать высококачественные изделия, соответствующие последним тенденциям моды.

В СПК «Аырау» уверены, фабрика Caspiy Lana Atyrau уникальна. Это первое текстильное предприятие в Казахстане, выпускающее исключительно натуральный и экологически чистый продукт, в составе которого 100% шерсти без добавления искусственных волокон. Сегодня ассортимент фабрики представлен подушками и стегаными одеялами, шерстяными одеялами и пледами, а также пряжей. Стоимость изделий вполне приемлемая. К примеру, цена пледа из овечьей шерсти составляет 10 тыс. тенге, из верблюжьей – 20–25 тыс. тенге. Представленный ассортимент будет расширяться. В планах выпуск вязаных пледов, трикотажных изделий и верхней одежды.

В настоящее время продукция атырауского предприятия по переработке шерсти доступна не только жителям Атырауской области, заключены договоры на ее реализацию через торговые компании в Актау, Актобе, Уральск, Астану, Костанай, Караганду, Алматы. А благодаря торговым интернет-площадкам продукция фабрики доступна покупателям фактически из любой точки мира. В настоящее время прорабатываются возможности реализации на постоянной основе текстильным фабрикам Турции.

Вместе с этим предприятие испытывает определенные трудности, и заключаются они в поиске сырья. Так сложилось, что на территории Атырауской области, где в отдельных районах развито животноводство, отсутствуют пункты приема шерсти от крестьянских хозяйств. Конечно, небольшой объем шерсти все же выкупается у местных фермеров, но, чтобы покрыть нужды предприятия в сырье, шерсть приходится закупать в Западно-Казахстанской, Актюбинской, Мангистауской и Кызылординской областях. Помимо этого, предприятие планирует закуп мериносовой шерсти в Дагестане и в Ставропольском крае РФ.

«Но, конечно, первоочередной задачей предприятия является организация разветвленной сети пунктов по приему шерсти непосредственно в регионе. Работа по этому вопросу уже идет», – прокомментировали в СПК «Атырау.

Ремесло для счастья

Курсы по войлоковалянию, позволяющие людям с ограниченными возможностями обучиться ремеслу изготовления изделий из шерсти, а затем и устроиться работу, организовали в Темиртау в 2016 году. Таким образом в регионе стремились выполнить одно из положений государственной программы по трудоустройству инвалидов.

Анжелика ВОЛКОВИЧ, Темиртау

В рамках этого проекта сотрудники городского центра занятости собирали заявки от всех желающих. Ремесленный центр «Шебер» в течение четырех месяцев преподавал темиртаусцам мастерство войлоковаляния, а после получения сертификатов ученики занялись этим делом профессионально.

«С этой программой мы попали в яблочко, – рассказывает мастер производства по войлоковалянию **Наталья Воротынская**. – Эта специальность больше всего подходит людям с ограниченными возможностями. Для них были подготовлены мастерские, за обучение люди получали стипендию. Нам удалось обучить несколько групп, теперь все эти навыки дают им возможность зарабатывать деньги».

А позже Наталья Воротынская поняла, что необходимо открыть свое производство и заняться индивидуальным предпринимательством, помощниками стали все те же ученики, к которым успела прикипеть за время обучения. Вместе выезжали на различные конкурсы, участвовали в распродажах и ярмарках. Все это позволяло зарабатывать деньги.

Поскольку торговля одеждой и сувенирами из войлока не всегда стабильна, темиртауские предприниматели решили зарабатывать и мастер-классами. Заключили договоры с турфирмами, которые продают экскурсии в их мастерскую, где они рассказывают об уникальном культовом материале кочевых народов. По словам Натальи, войлок – это один из самых актуальных и современных материалов, он отлично вписывается в любую обстановку, экологичен и прост. Кроме того, ничто не согревает человека так, как изделие из натуральной шерсти.

«Наши занятия по войлоковалянию очень востребованы. На мастер-классы мы приглашаем специалистов из Караганды, набираем группы и проводим здесь обучение. Мы приглашаем всех в мастерскую, я показываю технику изготовления, например, тапочек. Для этого в мастерской есть все: шерсть, мыло, вода, колодки, большой рабочий стол. Экскурсии рассчитаны на один час и проходят каждый раз поразному. Ребята фотографируются, примеряют изделия на себя, затем они уезжают от нас с подарками. Все в восторге, и это дорогого стоит», – рассказывает мастер.

Надежный помощник Натальи Воротынской в бизнесе – **Константин Козлов**, он инвалид II группы по зрению. Когда ему два года назад предложили заниматься войлоковалянием, он даже и не подозревал, что это ремесло так круто изменит его жизнь.

Впрочем, по словам Натальи Воротынской, производство пока большой прибыли не приносит, но нужно помнить о том, что не все измеряется деньгами. «От людей с ограниченными возможностями я приму товар всегда, и эти изделия стоят у нас в отделе до тех пор, пока их не купят», – говорит предприниматель.

Сырье на ветер

В Мангистауской области поголовье верблюдов достигло 70-тысячной отметки. Одним из актуальных для фермеров и животноводов стал вопрос сбыта шерсти, так как в области нет государственных пунктов приема. Казалось бы, открой пункт и принимай, но не все так просто.

Айнур КАСЫМ, Мангистау

Всем известно о полезных и даже целебных свойствах верблюжьей шерсти. Люди с удовольствием покупают изделия из нее. Только почему-то в регионе, где разводят верблюдов, редко можно увидеть товары из шерсти этих животных.

Согласно статистическим данным, в Мангистауской области насчитывается 69 966 верблюдов. Как сообщил руководитель управления сельского хозяйства **Серик Калдыгул**, в этом году поголовье верблюдов увеличилось на 11,8% по сравнению с прошлым годом. Соответственно, в регионе насчитывается около 500 ферм по разведению верблюдов.

Несмотря на такую положительную динамику по увеличению количества скота, в районах области не созданы условия для сбыта шерсти. В регионе функционирует только одно частное предприятие ТОО «Сельское хозяйство Таучик», которое занимается переработкой верблюжьей и овечьей шерсти, из которой изготавливает одеяла, а также методом валяния шьет камзолы, шапки и другие изделия.

В мае текущего года под председательством первого заместителя акима области **Серика Амангалиева** прошло заседание, на котором обсудили вопросы сбора и транспортировки овечьей и верблюжьей шерсти, а также дальнейшей реализации ее атыраускому заводу. По итогам встречи он поручил районным акимам организовать пункты приема, прессовки овечьей и верблюжьей шерсти. «Для отгрузки местной шерсти в Атырау предлагается покупка 1 кг верблюжьей шерсти за 400 тенге, овечьей – за 50 тенге. Но такие цены не устраивают местных животноводов и предпринимателей, поэтому некоторые из них, располагая связями с предпринимателями из городов Алматы и Шымкент, и даже из Беларуси, сбывают шерсть верблюжью за 700 тенге и выше, овечью – за 80 тенге. Мы пока ни одной тонны не собрали для отправки в Атырау», – подчеркнул Серик Калдыгул.

Житель села Тущыбек **Бексултан Аккулов**, в угодье которого насчитывается 230 верблюдов, поделился с **«Къ»** своим видением ситуации. «Со сбытом шерсти у нас давно проблема. У нас нет пункта приема. Я не знаю, куда ее продавать. Я слышал, что сюда приезжают из Тараза и Шымкента и принимают по 500 тенге, но сам лично я их не видел. Мы вычесываем, собираем шерсть, но ее большая часть так и остается на верблюдах. Иногда женщины покупают шерсть у нас для одеял. Но чаще всего приходится ее просто выбрасывать. Некоторые фермеры отдают за бесценок, чтоб совсем не пропала. Если бы мне сказали, что есть пункт приема, я с радостью собирал и сбывал бы», – рассказал Бексултан Аккулов.

Серик Калдыгул в свою очередь считает, что возникла неоднозначная ситуация: государство готово купить, но появляются перекупщики и предлагают более выгодные цены, и тут уж не запретишь предпринимателям и животноводам продавать тем, кто делает им интересные предложения.

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 29 (753), ЧЕТВЕРГ, 26 ИЮЛЯ 2018 г.

РЕГИОНЫ: ВЕТЕР ПЕРЕМЕН 09

РЕГИОНЫ/ЗАПАД: СУДЬБА УРАЛА 11

РЕГИОНЫ/ЗАПАД: ТЕПЛОВАЯ КОМПЕНСАЦИЯ 11

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ: СИНТЕТИЧЕСКАЯ ЛЮБОВЬ 12

Экономика должна быть экономной

Chevron Corporation продолжит сокращать капитальные расходы

Новый руководитель нефтяного гиганта Chevron Corporation заявил о политике экономии. В опубликованном на этой неделе интервью Михаэль Вирт озвучил политику компании, суть которой – дальнейшее сокращение капитальных расходов.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

В сентябре 2017 года Chevron Corporation объявила, что совет директоров компании выбрал председателя правления **Михаэля К. Вирта** на роль генерального директора. Данное назначение действительно с 1 февраля 2018-го. Г-н Вирт ранее занимал пост заместителя председателя правления и исполнительного вице-президента по среднесрочному развитию. Он сменил **Джона С. Уотсона**, который занимал должность председателя правления и генерального директора 37 лет.

На этой неделе автор Financial Times **Эд Крукс** опубликовал интервью с г-ном Виртом. В частности, новый руководитель Chevron заявил, что, несмотря на рост цен на нефть в прошлом году и прогнозы, что они могут повыситься еще выше за следующие несколько лет, компания планирует поддерживать жесткий контроль над капитальными расходами.

Также он сообщил, что хочет, чтобы Chevron смог покрыть свои дивиденды из своего свободного денежного потока по цене в $50 за баррель, что значительно ниже сегодняшнего уровня около $70 за баррель для сырой нефти марки Brent.

Глава Chevron подчеркнул важность контроля над расходами, соблюдения бюджетов капитальных расходов и получения денежных средств для выплаты дивидендов, а не для обеспечения всех потенциальных возможностей для роста.

«Мы увеличивали выплату дивидендов в течение 31 года подряд, – говорит он. – Наши акционеры знают это, и они это ценят».

Резкий спад нефтяных инвестиций по причине обрушения цен в 2014 году вызвал коллективное предупреждение аналитиков и руководителей о том, что мировой рост добычи нефти может не соответствовать спросу, а это приведет к дефициту и росту цен в следующем десятилетии. Г-н Вирт признает, что это возможно. «Добро пожаловать в нефтяной бизнес: это то, что всегда было, – говорит он. – Цены трудно предсказать: это товарный рынок».

Готовые модули для проекта ПБР-ПУУД компании «Тенгизшевройл» будут доставляться с зарубежных производственных площадок в конечный пункт назначения на специально построенных для этого судах. Кроме того, на перевозках модулей по Каспийскому морю будет задействована флотилия специально построенных для этой цели буксиров

Однако он добавляет, что его цель – «победить в любой окружающей среде», а значит, необходима работа, нацеленная на то, чтобы сделать компанию Chevron более конкурентоспособной во времена низких цен.

«Мы будем видеть цены выше, чем они сегодня, и мы будем видеть цены ниже, чем они были в прошлом. И у нас должен быть устойчивый портфель, – пояснил он. Мы доказали, что можем выжить на уровне $50. Задача нашей организации состоит в том, как достичь процветания на уровне $50».

Возможно, подобная осторожность связана с прошлой деятельностью нынешнего главы Chevron. Как и у его сверстников **Даррена Вудса** из ExxonMobil и **Бена ван Бердена** из Royal Dutch Shell, карьера г-на Вирта прошла главным образом в «нижестоящих» операциях группы, в поставках, торговле и химической промышленности, а не в добыче нефти и газа, прежде чем он был выбран в прошлом году преемником Джона Уотсона в качестве главы исполнительной власти. Дело в том, что компании, занимающиеся переработкой, обычно успешны при применении стратегии скупого и осторожного стиля управления, а не амбиций и риска, и г-н Вирт соглашается с тем, что прежний опыт влияет на его подход.

С другой стороны, конкуренты Chevron Corporation демонстрируют несколько другой подход. Exxon планирует стабильно увеличивать капиталовложения и расходы на разведку с $23,1 млрд в прошлом году до $28 млрд в следующем году. А с 2023 года эти расходы планируются на уровне около $30 млрд в год.

Вирт же планирует потратить приблизительно от $18 до $20 млрд в год к 2020 году, то есть даже несколько сокращает запланированные инвестиции, заложенные Уотсоном (от $17 до $22 млрд в год).

«Мы собираемся сохранить капитальные расходы. При этом, хотя и находимся в более высокой ценовой среде, мы не изменили наш капитальный бюджет, и я не ожидаю, что мы это сделаем», – говорит г-н Вирт.

Между тем в декабре 2017 года СМИ писали о том, что компания Chevron четвертый год подряд снижала капитальные затраты – на 2018 год планируется сократить расходы больше чем на 7%, до $18,3 млрд. По словам тогдашнего главы компании Джона Уотсона, это снижение отражает завершение ряда проектов, рост эффективности работы и высокое качество инвестиций.

Как писало информагентство ПРАЙМ, в сектор геологоразведки и добычи компания инвестирует $15,8 млрд ($17,3 млрд в 2017 году), из них $6,6 млрд – на проекты в США. В переработку по всему миру планируется вложить $2,2 млрд, как и в 2017 году, на другие проекты компания откладывает еще $200 млн. Кроме того, Chevron намерена инвестировать $3,3 млрд в 2018 году в бассейн Permian в США и еще $1 млрд – в другие сланцевые проекты.

В нынешней публикации FT приводится комментарий аналитика Mizuho **Пола Санки**, который отметил, что объемы производства Chevron в среднем растут примерно на 6% каждый год до 2020 года благодаря большим инвестициям компании в начале десятилетия, хотя сейчас она резко сократила капитальные расходы. Этот темп роста является высоким для крупной международной нефтяной компании и выгодно отличает ее от Exxon, которая была вынуждена увеличить капитальные расходы.

Приоритеты г-на Вирта в расходах включают расширение на $37 млрд на гигантском месторождении Тенгиз в Казахстане и быстрый рост в Пермском нефтегазоносном бассейне в Техасе и Нью-Мексико, области, где Chevron десятилетиями владела землей и которая в последние годы превратилась в раскаленный добела центр американского нефтяного бума.

При этом у Chevron медленный старт в сланце. Как признает г-н Вирт, работа по началу разработок была выполнена небольшими и средними компаниями, которые были более компактными и гибкими, с более низкими затратами и более быстрыми темпами инноваций. При этом он утверждает, что Chevron теперь догнал их, и его размер становится скорее силой, чем слабостью.

Между тем г-н Вирт возлагает большие надежды на сланец. И эти надежды уже выражаются в активности компании. Если в конце прошлого года в Пермском бассейне добывалось 200 тыс. баррелей в день, то к концу марта показатель вырос примерно до 250 тыс. баррелей. В связи с этим глава Chevron отмечает доходность сланцевых скважин более 30% даже при ценах на нефть ниже сегодняшних уровней.

На месторождении Тенгиз в настоящее время реализуется проект будущего расширения – управление устьевым давлением (ПБР-ПУУД). ПБР направлена на расширение производственных мощностей Тенгизского месторождения с использованием технологии закачки сырого газа. ПУУД обеспечит полную загрузку перерабатывающих мощностей действующих на Тенгизе заводов путем снижения устьевого давления и повышения давления на шести действующих комплексных технологических линиях. ПБР и ПУУД – два интегрированных проекта, их реализацию ТШО ведет параллельно. Объем инвестиций в расширение проекта составит $36,8 млрд в период 2017–2022 годов. После 2022 года добыча нефти на Тенгизе возрастет с текущих 26 млн тонн в год до 39 млн тонн в год.

На недавнем брифинге генеральный менеджер по связям с правительством и общественностью **Рзабек Артыгалиев**, говоря о проекте будущего расширения, отметил, что это сейчас самый большой проект в мире: «Он позволит добиться дополнительного увеличения добычи нефти на 12 млн тонн. Известно, что если вовремя не извлечь ресурсы, то их никто не извлечет. То есть, все эти работы нацелены на повышение коэффициента извлечения нефти. Сейчас в мире из всего объема извлекаемой нефти можно извлечь около 30%. И в настоящее время надо внедрять новые технологии для наращивания извлечения объемов нефти. Мое мнение – нужно разрабатывать месторождение до конца».

Месторождение Тенгиз – одно из крупнейших в мире и обеспечивает 1/3 совокупной добычи нефти в Казахстане. Общие разведанные запасы Тенгизского коллектора составляют 3,2 млрд тонн (25,5 млрд баррелей) и 200 млн тонн (1,6 млрд баррелей) в Королевском месторождении.
Участниками ТШО являются Chevron (50%), «КазМунайГаз» (20%), ExxonMobil (25%) и Lukarco B.V., дочка «ЛУКОЙЛа» (5%).
По данным портала Neftegaz.ru, в 2017 году ТШО увеличил добычу нефти на 4,1%, до 28,7 млн тонн, а за пять месяцев 2018 года на Тенгизском месторождении было добыто 12,5 млн тонн нефти.

Небо пахнет керосином

Завершение модернизации трех казахстанских нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) может привести к тому, что тотальный дефицит авиакеросина и зависимость от импорта сменится тотальным профицитом. Это произойдет уже в следующем году, когда объем производства трех НПЗ может превысить внутренний спрос на 350 тыс. тонн и АО «НК «КазМунайГаз» придется искать покупателей авиатоплива за рубежом.

Жанболат МАМЫШЕВ

Отечественные НПЗ традиционно выпускали авиатопливо по принятым еще в СССР стандартам ТС-1 и РТ, но на мировом рынке доминирует международный стандарт Jet A-1. По словам заместителя председателя правления по транспортировке, переработке и маркетингу нефти АО «НК «КазМунайГаз» (КМГ) **Данияра Тиесова**, в настоящее время завершается сертификация и подготовка трех казахстанских НПЗ к выпуску топлива международного стандарта.

«Весь мир летает по международным стандартам, и мы тоже хотим соответствовать им, поэтому хотим перейти на Jet A-1. Объективно у нас производство авиакеросина в год уже в 2019 году может достигнуть 950 тыс. тонн. Вся суммарная потребность страны с учетом увеличения трафика, потребности аэропортов, авиакомпаний, военных не превышает 600 тыс. тонн в год», – заявил он.

Для работы с международным стандартом топлива казахстанским аэропортам придется потратить миллионы

Таким образом, уже в следующем году Казахстан столкнется с профицитом вечно дефицитного авиакеросина и должен заранее планировать, куда его можно продать. Поскольку исторически республика импортировала большие объемы российского авиатоплива, то теоретически экспорт будет возможен в страны Центральной Азии.

На Атырауском НПЗ запущены все новые установки, что позволит резко нарастить производство авиакеросина с менее чем 20 тыс. тонн в 2017 году до 240 тыс. тонн в 2019 году. Что касается Павлодарского нефтехимического завода, то отгрузка авиатоплива потребителям начинается с середины июля. В связи с изменением физико-химического состава нефти, которая поставлялась на ПНХЗ, в 2015 году выработка авиатоплива прекратилась. Завершение модернизации Шымкентского НПЗ намечено на сентябрь, однако КМГ планирует провести в июле испытания на установке каталитического крекинга и уже в августе полностью завершить модернизацию завода. То есть в сентябре КМГ будет готов ежемесячно покрывать внутреннюю потребность в авиатопливе.

Производство авиатоплива – достаточно прибыльный процесс, но его объемы будут зависеть от быстроты перехода к Jet A-1, поскольку традиционная продукция имеет ограниченный круг потребителей. «Переход на международные стандарты – процедура достаточно длительная и связанная не только с нашими желаниями, но и с тем, чтобы нас признали и IATA, и основные производители авиатехники, двигателей», – считает зампред КМГ.

Представитель IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта) в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и Кыргызстане **Джордан Карамалаков** считает более важным вопрос готовности казахстанских аэропортов к работе с новым видом топлива.

«После сертификации топлива оно может быть использовано, но дело в том, что его негде хранить. Вот это и проблема. Нужны по новому стандарту емкости, перекачивающие насосы, трубопроводы, лаборатории, в которых будет оборудование для проверки на соответствие стандартам. Это новая аппаратура и новые лаборатории», – сказал он **«Къ»**.

По его словам, ТС-1 или РТ нельзя смешивать с Jet A-1 ни в местах хранения, ни в системах закачки, поэтому они должны быть отдельными для одного и другого вида топлива. «Это очень сложный проект – многомиллионные инвестиции должны быть», – полагает он.

Пока в казахстанских аэропортах используется керосин ТС-1 и РТ, поэтому, если условия для приема и перевалки Jet A-1 в аэропортах не будут созданы, то произведенный в Казахстане авиакеросин можно будет поставлять только на экспорт.

Еще одним важным аспектом экспортного потенциала отечественного авиакеросина является его стоимость. В случае более высокой стоимости по сравнению с российским керосином Джордан Карамалаков полагает, что Казахстан может пойти на ограничительные меры в отношении продукции из РФ, чтобы обеспечить продажи отечественной продукции даже на собственном рынке.

«Тогда казахстанские потребители опять будут оплачивать самые высокие тарифы на авиаперевозки», – говорит эксперт.

При этом он отмечает, что в настоящее время иностранные авиакомпании заправляются керосином по цене выше на 20–30%, чем казахстанские, в то время как в РФ и Европе все авиакомпании, независимо от юрисдикции, покупают топливо по рыночной цене.

Джордан Карамалаков привел в пример одну неназванную им иностранную авиакомпанию, которой пришлось заправлять свои самолеты топливом под завязку, чтобы долететь до Астаны и отправиться дальше без дозаправки дорогим столичным керосином. По его данным, тонна авиакеросина обходится иностранным авиакомпаниям в столичном аэропорту в $900 по сравнению с порядка $700 в Европе или 45–46 тыс. рублей в московских аэропортах (около $725), а местным авиакомпаниям – в 305 тыс. тенге.

В АО «Международный аэропорт Нурсултан Назарбаев» **«Къ»** сообщили, что пока не проводили расчетов по возможной стоимости необходимых изменений в инфраструктуре и технике в связи с переходом на новый стандарт авиатоплива, ожидая соответствующих решений со стороны министерства энергетики и министерства по инвестициям и развитию РК.

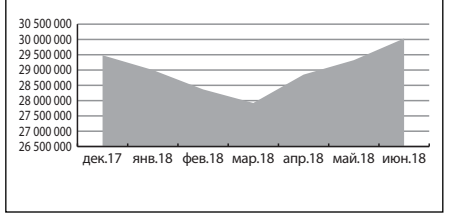
В АО «Air Astana» отметили, что по причине высокой стоимости авиатоплива в аэропортах Казахстана национальный перевозчик самостоятельно обеспечивает воздушные суда авиатопливом и выразили готовность к переходу на Jet A-1.

«Воздушные суда авиакомпании сертифицированы для использования авиатоплива марки Jet A-1 и производят заправку на международных станциях. Тем самым, переход на использование Jet A-1 в аэропортах Казахстана зависит от готовности инфраструктуры топливозаправочных комплексов аэропортов и приведения действующих нормативных документов в соответствие требованиям международных стандартов», – сообщили **«Къ»**.

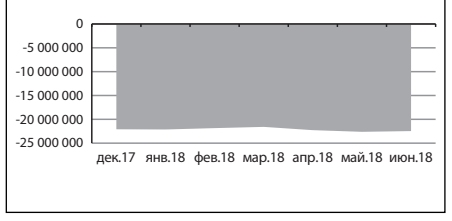
В авиакомпании также выразили мнение, что в условиях свободного рыночного ценообразования на топливном рынке переход на новый вид авиатоплива марки Jet A-1 будет зависеть от конкурентоспособности предложения.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

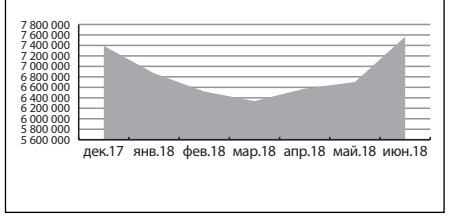
Чистые внешние активы, млн тенге



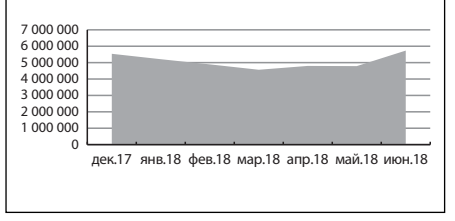
Чистые внутренние активы, млн тенге



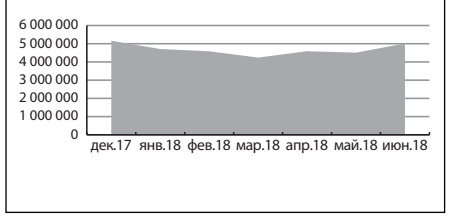
Пассивы, млн тенге



Резервные деньги, млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Жизнь с онлайн-полисом

При всех плюсах онлайн-страхования потребуется время, чтобы оно получило широкую популярность у населения. Страховщики рассказали, как будет работать онлайн-страхование с 2019 года и какие изменения уже пришли на рынок автострахования.

Ольга КУДРЯШОВА

Эксперты говорят, что к онлайн-продажам люди будут привыкать не менее трех лет

Фото: Shutterstock.com

Президентом подписан Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности, рынка ценных бумаг». Одним из самых ожидаемых изменений стала возможность приобретения онлайн-полиса через сайты компаний. По словам председателя правления страховой компании «Коммеск-Өмір» **Олега Ханина**, онлайн-страхование вводится с 1 января 2019 года, до этого времени будет действовать печатная форма договора ОС ГПО ВТС.

Исполнительный директор СК «Евразия» **Шакир Иминов** предполагает, что процедура покупки онлайн-полиса будет выглядеть так: клиент заполняет форму на сайте страховой компании, осуществляет расчет стоимости полиса с помощью страхового калькулятора, отправляет заявку, а также ознакомляется с правилами электронного страхования. После согласия с условиями договора клиент оплачивает услугу банковской картой. «При успешном оформлении и покупке электронного полиса ОГПО ВТС страховщик отправляет клиенту на почту файл в формате PDF, подписанный электронной подписью. То есть теперь клиент компании при покупке ОГПО ВТС не получает никаких документов в бумажном виде и электронный полис является полноценным подтверждением, что ответственность водителя застрахована», – рассказал г-н Иминов.

Новшества в ГПО ВТС

К слову, согласно изменениям, внесенным в Закон РК «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств», по всем договорам страхования с датой начала от 15 июля 2018 года договор страхования не прекращает свое действие при наступлении первого страхового случая, при этом страховая сумма не уменьшается, поделился Олег Ханин. Договор будет действовать все 12 месяцев. Влияние этой нормы на рынок зависит от каждой отдельной компании.

«Поскольку страховой бизнес диверсифицирован и страховщики занимаются разными классами страхования, влияние данной нормы каждая страховая компания будет оценивать самостоятельно. Возможно, эта мера в дальнейшем повлечет повышение тарифов по этому классу», – пояснил Олег Ханин.

Указанная норма распространяется только на обязательное страхование ГПО ВТС. В страховой компании Amanat отметили, что по другим классам страхования не предусматриваются подобные изменения.

«По остальным видам обязательного страхования условия о действии договора страхования остались прежними и устанавливаются согласно отдельным законам, регулирующим соответствующий вид обязательного страхования. По добровольным видам страхования условия о действии договора страхования определяются соглашением сторон», – рассказали в компании.

Другие классы

Несмотря на то что с января будущего года все договоры по обязательным классам страхования будут заключаться в электронной форме, добровольные классы останутся в бумажном виде. «Требования по онлайн-заключению договоров страхования распространяются на все девять классов обязательного страхования, по добровольным видам требований нет, есть право страховой компании предоставлять электронные договоры страхования», – рассказал Олег Ханин.

Специалисты компании Amanat пояснили, что по добровольным видам страхования виды договоров, которые можно будет заключить в электронной форме, будут определяться страховщиками на основании правил страхования, размещаемых на интернет-ресурсе.

При этом по обязательным видам стоимость не увеличится, более того, при покупке электронного полиса страховщик вправе предоставить клиенту скидку не более 10%.

Техническая готовность сайтов

В настоящее время компании готовятся к внедрению электронного полиса, развивают информационные системы, в частности готовят личный кабинет страхователя, где клиент может просмотреть свою историю страхования. Что касается расходов на нововведения, то существенными они не будут.

«Скорее всего, информационные платформы и программное обеспечение останутся прежними. Так как договор страхования будет заключаться путем обмена электронными документами и существовать в бездокументарной форме, то изменения коснутся больше технологических и интеграционных процессов. Также страховая компания должна предоставить возможность оплаты страховой премии через свой корпоративный интернет-ресурс», – поделился Олег Ханин.

В «Коммеск-Өмір» полагают, что услугой начнут пользоваться в основном в крупных городах. «Многие клиенты по-прежнему будут приходить в офисы за подтверждением о страховании – здесь можно провести аналогию с авиабилетами, то есть необходимо определенное время, чтобы онлайн-страхование стало массовым. В 2015 году, когда в России ввели онлайн-страхование, им воспользовались менее 1% от общего числа застрахованных автовладельцев. В 2017 году этот показатель уже вырос до 20%», – резюмировал Олег Ханин.

В СК «Евразия» также не ожидают, что в первое время онлайн-сегмент обретет большую популярность, поскольку даже в процессе оформления автовладельцы могут столкнуться с техническими сбоями. «На наш взгляд, на совершенствование данной системы потребуется еще несколько месяцев. Ориентировочно через три-пять лет, думаю, мы увидим фундаментальный прорыв в этом канале продаж», – заключил Шакир Иминов.

От налогов и тюрьмы не зарекайся

<< 1

Риску подвергаются главные бухгалтеры, бухгалтеры, генеральные директора и другие лица, которые ответственны за сдачу налоговой отчетности

Кстати, как поясняет г-н Алимбетов, это был инвестиционный спор, поэтому судебный процесс и проходил в Астане. По общему правилу инвестиционные споры, а также иные споры между инвесторами и государственными органами, связанные с инвестиционной деятельностью инвестора, подсудны суду г. Астаны, а споры с участием крупного инвестора – Верховному суду РК, который рассматривает такие споры по правилам суда первой инстанции.

«Основанием для начисления указанной суммы этого налога сверхнормативной прибыли послужила корректировка объекта налогообложения, а именно корректировка расчета внутренней нормы прибыли. Те, кто близок к недропользованию, к контрактам, которые предоставляет государство по недропользованию, знают, что там это очень широко практикуется. Соответственно, здесь также проблема заключается в том, что неправильно было применено МФСО, – говорит глава совета директоров Палаты профессиональных бухгалтеров РК. – Закон всех обязывает иметь учетную и налоговую учетную политику. Обычно к этому документу относятся дежурно. Тогда как в налоговых спорах этот документ является серьезным документом одновременно и защиты вашей деятельности как бухгалтера, и проигрыша. Поэтому обращайте внимание на вашу учетную политику».

Поэтому вывод таков: если придет проверка, то налоговики в первую очередь станут проверять налоговый учет и учетную документацию. А это отсылает нас к ст. 190 нового Налогового кодекса.

Согласно ст. 190 налоговым учетом является процесс ведения налогоплательщиком (налоговым агентом) учетной документации в соответствии с требованиями Налогового кодекса в целях обобщения и систематизации информации об объектах налогообложения и (или) объектах, связанных с налогообложением, а также исчисления налогов и платежей в бюджет и составления налоговой отчетности.

При этом учетная документация включает в себя:

– бухгалтерскую документацию – для лиц, на которых в соответствии с Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» возложена обязанность по ее ведению;

– первичные учетные документы – для лиц, на которых в соответствии с Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» не возложена обязанность по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности;

– налоговые формы;

– налоговую учетную политику;

– иные документы, являющиеся основанием для определения объектов налогообложения и (или) объектов, связанных с налогообложением, а также для исчисления налогового обязательства.

Уровни рисков

С момента вступления нового Налогового кодекса в силу в стране действует система управления рисками (СУР), которая предусматривает градацию налогоплательщиков по степени налоговых рисков. Впрочем, будут ли у предпринимателя налоговые послабления, зависит от того, в какую категорию он попадет.

Существует три категории рисков:

– высокий уровень риска предусматривает комплекс всех контрольных мероприятий, включая камеральный контроль, отбор для проверок; более сложные процедуры подтверждения НДС к возврату; меры принудительного взыскания и прочее;

– средний уровень риска – извещения, разъяснительные письма, семинары; стандартные механизмы администрирования и выборочные проверки;

– низкий уровень риска – снижение административных барьеров партнерства; банковские операции при наличии задолженности приостанавливаться не будут; сокращен срок возврата НДС при условии выписки ЭСФ; отсутствие налоговых проверок; возможные послабления в виде изменения сроков представления отчетности, уплаты задолженности; возможность участия в горизонтальном мониторинге и прочее.

Эксперты рекомендуют: для того чтобы попасть в категорию с низким уровнем риска, нужно всего лишь быть добросовестным налогоплательщиком.

Явка с повинной – и вина доказана

Очевидно, что несоблюдение и невыплаты налогов могут обернуться для предпринимателей и их бухгалтеров уголовной ответственностью.

Поэтому тема уголовной ответсвенности – это тот самый горячий вопрос, который волнует сегодня всех. Особенно те комании, которые либо ждут налоговую проверку, либо проходят налоговую првоерку, либо находятся в процессе обжалования резуьтатов налоговой проверки.

«Есть пороговые значения для того, чтобы материалы были переданы налоговыми органами в службу экономических расследований (СЭР). Пороговое значение, если мы будем говорить в суммах, составляет порядка $140 тыс. Если мы примем во внимание, что если это может быть комплексная налоговая проверка, перекрывающая 5 лет деятельности компании, относящейся к МСБ, то, поделив доначисления на каждые 5 лет, мы в итоге получим очень маленькую пороговую сумму», – считает директор департамента налоговых и юридических услуг международной аудиторской компании PwC Казахстан **Елена Рыжова**.

Но дело здесь даже не в сумме, а в том, как фактически происходят расследования СЭР. По словам г-жи Рыжовой, материалы автоматически передаются налоговыми органами в СЭР для расседования. И, как правило, органы СЭР заставляют, принуждают, уговаривают лиц, которые являются подозреваемыми, принимать на себя ответственность.

«Было очень много сделано работы по декриминализции. И эти позитивные моменты воплотились в жизнь в июле 2017 года, когда было внесено примечание в Уголовный кодекс. В этом примечании говорится, что лицо, добровольно оплатившее задолженности, впервые совершившее нарушение, может быть освобождено от уголовной ответственности. Однако там есть много разных но, на которые следует обратить внимание», – говорит Елена Рыжова.

По словам спикера, речь идет о том, что:

– добровольная оплата – это, по сути, явка с повинной;

– освобождение от уголовной ответственности носит нереабилитирующий характер;

– информация о «добровольце» и его действиях может храниться в течение 10 лет в органах правовой статистики.

«Риску подвергаются главные бухгалтеры, бухгалтеры, генеральные директора и другие лица, которые ответственны за сдачу налоговой отчетности. Поэтому мы считаем, что для налоговых органов и для СЭР не должна быть однозначным подтверждением вины добровольная уплата доначислений. Однако сегодня на практике нередки случаи, когда данный факт выплаты автоматически рассматривается СЭР как признание вины. Мы считаем, что это в корне неправомерно и не отвечает тем благородным тенденциям законодателя, когда данная поправка вносилась на законодательном уровне», – подчеркивает эксперт PwC.

В этой связи, по ее словам, аудиторские компании Big4 рекомендуют уже на стадии налоговой проверки или когда заканчивается налоговая проверка вырабатывать стратегию вашего поведения. Ведь очевидно, если уже на первых порах налоговой проверки становится ясным, что доначисления могут выйти на повышение, то наиболее верным шагом остается одно – заранее продумать и сформировать свою стратегию защиты, подготовить все документы, в том числе и учетную документацию, которые можно применить в суде для защиты.

Осторожно: скиммеры!

Денис ДОБКИН, заместитель директора департамента безопасности Банка ВТБ (Казахстан)

Такие приспособления помогают преступникам воровать данные банковских карт: реквизиты, ПИН-код и т. д., иными словами – всю информацию, записанную на магнитной полосе и вводимую на клавиатуре. Скиммером может быть специально изготовленная неотличимая накладка, прикрепляемая к картридеру, или миниатюрная видеокамера в держателе для брошюр рядом с банкоматом. Также распространены специальные накладки на клавиатуру, считывающие порядок набора ПИН-кода. К банкоматам скиммеры могут крепиться с помощью обычного двухстороннего скотча или застежки-липучки. Производители банкоматов в последние годы стали устанавливать на банкоматы специальные устройства, позволяющие распознавать скиммеры, но эффективность таких устройств далеко не 100%.

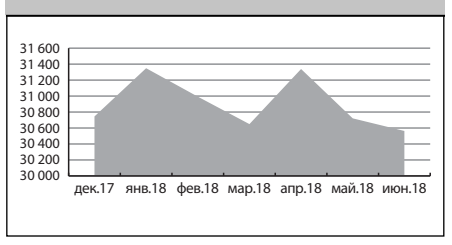
Чтобы не попасться в руки мошенников, необходимо соблюдать простые правила, о которых пользователи пластиковых карт почему-то часто забывают. Перед тем как воспользоваться банкоматом, присмотритесь к нему повнимательнее. Нет ли на панели с клавиатурой или рядом с экраном дополнительных непонятных устройств, например лишних осветительных приборов? Нет ли поблизости зеркал или держателя для рекламных брошюр? Все эти мелочи могут свидетельствовать о наличии скиммера. Если хоть что-то вызвало у вас подозрения, лучше не рискуйте и найдите другой банкомат, желательно расположенный внутри отделения банка.

«Иметь дело с банкоматом вне банковского офиса, особенно в крупных городах, – все равно что играть в русскую рулетку», – говорит **Роберт Сицилиано**, консультант компании по разработке антивирусного программного обеспечения McAfee.

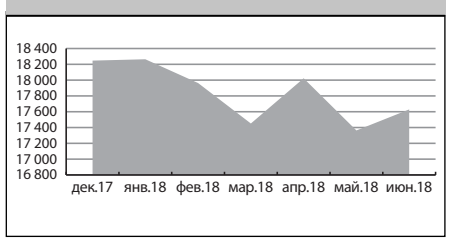
Перед началом использования банкомата проверьте его на наличие различных накладных устройств, предварительно осмотрев аппарат. Проверьте на надежность крепления приемник пластиковых карт и клавиатуру: если вы замечаете, что их можно сместить или снять с банкомата, это уловки мошенников! Также осмотрите рядом закрепленные предметы, проверьте, нет ли в них незаметных отверстий, в которых может стоять видеокамера, направленная на клавиатуру, либо прикрепленное любое другое стороннее оборудование. Запомните: никаких легкосъемных, подозрительно установленных устройств на банкомате не должно быть, никто вам не сделает замечание, если вы подергаете приемник карт и клавиатуру, да и другие вызывающие сомнения устройства банкомата. Зато это может помочь предотвратить кражу ваших денег! Банкомат – это оконченное защищенное устройство, на котором все должно быть жестко зафиксировано!

Будьте внимательны, это может спасти вас от мошенников!

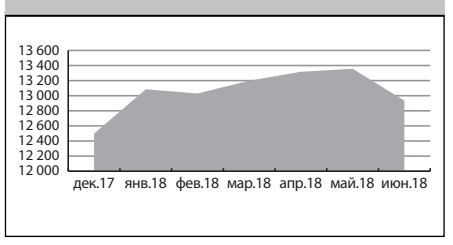
Валовые международные резервы



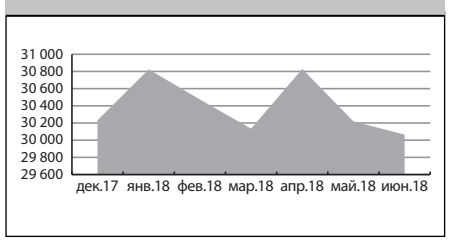
Активы в СКВ



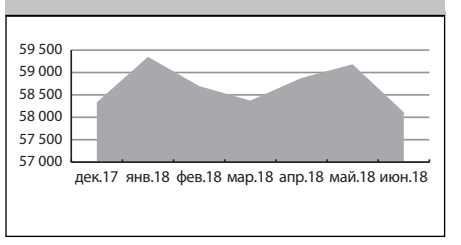
Золото



Чистые международные резервы

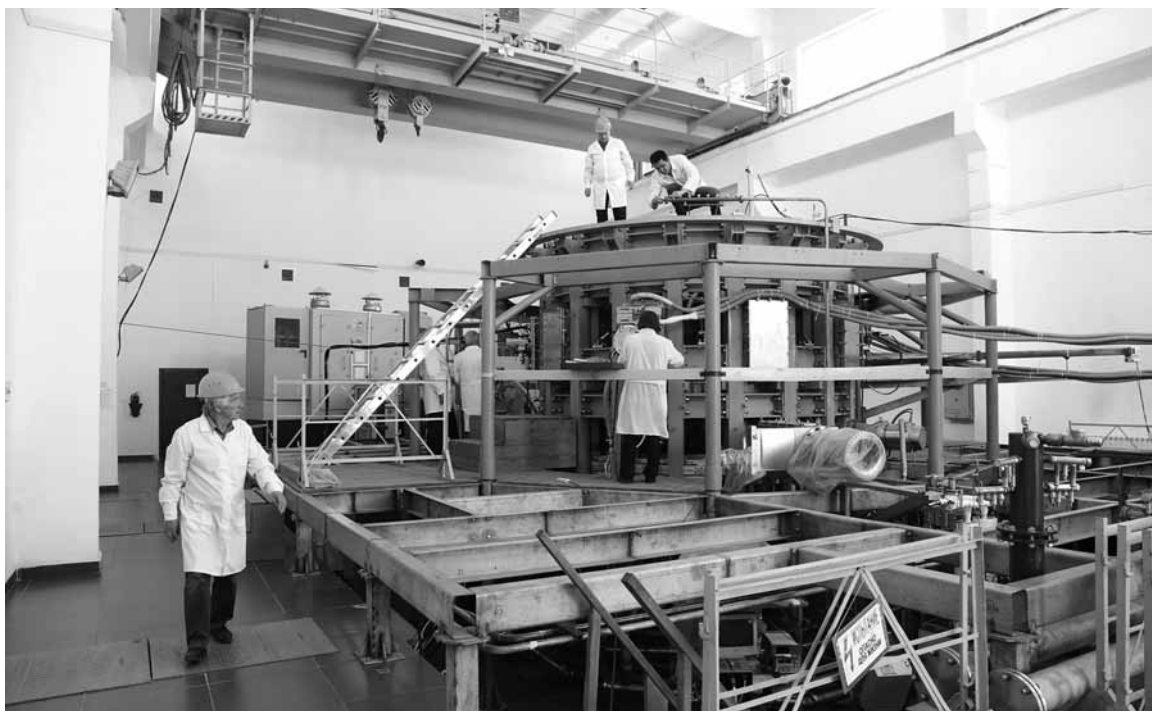


Активы Национального фонда РК



Вклад Казахстана в мегапроект человечества

На казахстанском токамаке КТМ будут испытывать материалы будущего



Казахстанская установка будущего поможет ученым всего мира решить многие вопросы по созданию неиссякаемого экологичного источника энергии. Фото автора

Ученые Национального ядерного центра РК работают над запуском установки токамак КТМ, одной из важнейших составляющих международного мегапроекта по освоению управляемого термоядерного синтеза ITER.

Екатерина ГУЛЯЕВА, Семей

В 1998 году президент Казахстана **Нурсултан Назарбаев** после встречи с академиком Российской академии наук **Евгением Велиховым** принял решение о создании на территории нашей республики уникальной установки, не имеющей аналогов в мире. Это токамак КТМ, предназначенный для проведения исследований конструкционных материалов, планируемых к использованию в энергетических термоядерных реакторах будущего.

Вот уже 20 лет ученые Национального ядерного центра РК работают над этим проектом. Так, только для разработки основных технических решений, технико-экономического обоснования и рабочего проекта по созданию стендового комплекса казахстанского материаловедческого токамака КТМ понадобилось несколько лет – с 1998 по 2003 год. И только в 2003 году началась непосредственная реализация проекта на строительной площадке.

В течение семи лет проект финансировался республиканским бюджетом. И за это время установка материаловедческого токамака была фактически собрана. Однако в 2010 году из-за экономического кризиса финансирование проекта было приостановлено. Новым толчком для возобновления строительных и научно-исследовательских работ над проектом токамака стала подготовка Казахстана к международной выставке EXPO 2017, где первый этап физического запуска планировали приурочить к церемонии открытия этого грандиозного мероприятия. Благодаря реализации совместной программы НЯЦ РК, Курчатовского института и Росатома 9 июля 2017 года первый этап физического пуска состоялся.

Этап включал в себя комплекс работ по отладке и проверке работоспособности штатных систем КТМ. Так, специалистами НЯЦ была проведена отработка начальной фазы сценария плазменного разряда: формирование необходимых условий внутри вакуумной камеры КТМ с организацией пробоя.

«В настоящее время на комплексе токамака КТМ завершаются пусконаладочные работы. Установка КТМ готовится к реализации завершающего, второго этапа физического пуска, а сам комплекс – к вводу в эксплуатацию», – пояснил начальник управления инвестиционных проектов НЯЦ РК **Денис Зарва**.

«Материаловедческий реактор токамак КТМ – это сложнейшее устройство, которое невозможно запустить легко и просто, – пояснил генеральный директор Национального ядерного центра РК **Эрлан Батырбеков**. – Токамак – это плазма, которая очень капризна по своим свойствам. Ее очень трудно удержать, она имеет очень высокие температуры. И все эти «капризы» нашим ученым приходится преодолевать. Поэтому физический пуск токамака не так прост, как тот же процесс, связанный с запуском атомного реактора».

Интерес к работе казахстанского материаловедческого токамака КТМ такой, что уже 2 июня 2017 года, еще до официальной церемонии первого этапа физического запуска установки, в Астане было подписано соглашение о научно-техническом сотрудничестве между НЯЦ РК и международной организацией ITER, которая также строит токамак усилиями целого ряда стран, который планируется запустить во Франции лишь в 2025 году.

За несколько дней до соглашения с ITER, 26 мая 2017 года, между правительствами Казахстана, Беларуси, Армении, Кыргызстана, Таджикистана и Российской Федерации было подписано соглашение о совместном использовании токамака КТМ странами СНГ. Это позволило создать юридическую и техническую основу для широкого взаимодействия всех заинтересованных стран СНГ в работе по исследованию управляемого термоядерного синтеза и соответствующих технологий.

Вместе с этим ни на минуту не останавливаются работы по подготовке установки КТМ к физическому пуску, развитию материаловедческих технологий, физической диагностики и физики плазмы и многого другого. Все эти исследования проводятся в рамках собственной программы НЯЦ РК «Наука КТМ».

«В настоящее время одним из основных вопросов при строительстве будущих термоядерных реакторов остается вопрос создания и испытания их конструкционных материалов. С запуском казахстанского материаловедческого токамака КТМ данная проблема будет решена, – обозначил перспективы применения уникальной казахстанской установки Эрлан Батырбеков. – На токамаке КТМ планируется испытывать материалы под тепловой нагрузкой на них до 20 МВт на квадратный метр, что соответствует параметрам энергетических нагрузок для будущих термоядерных реакторов. Кроме того, с помощью исследовательского комплекса КТМ будут решаться многие инженерные и фундаментальные научные задачи. В обозримом будущем термоядерные реакторы обеспечат человечество практически неиссякаемым экологически чистым источником энергии».

Ветер перемен

Уникальный парусный ветрогенератор, призванный обеспечить сравнительно дешевой электроэнергией отдаленные села и стойбища, изобретен в Восточном Казахстане.

Антон СЕРГИЕНКО, Усть-Каменогорск

Сотрудница Национальной научной лаборатории коллективного пользования по ядерным технологиям и технологиям возобновляемой энергетики **Альмира Жилкашинова** работала над проектом парусного ветрогенератора довольно долго. Восточный Казахстан – это преимущественно край гор, но немало здесь и открытого пространства. Обычно там расположены стойбища или отгоны, обеспечить которые электроэнергией традиционным способом не представляется возможным. А сравнительно слабые ветры не позволяют использовать существующие аналоги ветряных электроустановок, Альмира Жилкашинова решила проблему, создав ветрогенератор, который приспособлен к работе в существующих условиях. «Идея была такова: скомпоновать несколько маленьких ветрогенераторов мощностью от двух до пяти киловатт, собирать из них энергию давления сжатого газа, а уже сжатый газ от суммарного количества этих ветроустановок вращает компрессор, который, в свою очередь, вращает турбину и выдает электричество. Мы получили уникальный парусный ветрогенератор, который позволит обеспечить сравнительно дешевой электроэнергией отдаленные села и стойбища», – говорит изобретатель.

Успешно внедрив несколько таких опытных установок, Альмира Жилкашинова сразу же попала в список 100 лучших лиц Казахстана. Ее инновационная разработка стала первой на национальном конкурсе «Шапагат». А само изобретение внесли в реестр казахстанских инноваций.

Не имеющий аналогов в мире парусный ветрогенератор Альмира Жилкашинова разрабатывала не одна. Ей помогали ученые ведущих вузов Казахстана, так как проблема обеспечения отдаленных районов и населенных пунктов дешевой и стабильной электроэнергией актуальна практически для всей страны.

«Эта ветроустановка проста в использовании, ее монтаж достаточно легкий, и его может произвести человек, не имеющий специального образования. Материалы, которые используются в этой ветроустановке, доступные и недорогие. Этот ветрогенератор может работать при повышенной температуре воздуха и до минус 40 градусов. То есть его крутящие части не зависят от температуры внешней среды. Отсутствует тормозной эффект при низких температурах. По всему миру насчитывается больше 150 видов различных ветрогенераторов и их гибридных систем, которые работают от ветровых установок. Наша установка максимально приспособлена к местным условиям, учитывает ветровую аэродинамику казахстанских степей и наши суровые морозы», – рассказывает Альмира Жилкашинова.

В 2017 году научный проект, разработанный Жилкашиновой и ее командой, был выставлен в национальном павильоне Казахстана на международной специализированной выставке EXPO 2017.

По информации Альмиры Жилкашиновой, сегодня ее изобретение успешно применяется в небольших сельхозформированиях и в административных зданиях для экономии электроэнергии. Очередной целью молодого ученого является изготовление опытного образца компактной трехэтажной гибридной ветроэлектростанции, не имеющей аналогов и укомплектованной отечественными составляющими, защищенными патентами Республики Казахстан.

Романтика большой дороги

На строительстве ряда участков дорог республиканского значения были заменены подрядчики. С чем это было связано и как скоро будут завершены дорожно-строительные работы, выяснял «Къ».

Игорь ТИМОШЕНКО, Экибастуз

Строительство республиканской трассы планируется завершить в следующем году.

Иранская компания АОЗТ «Дена Рахсаз Констракшн» в свое время была определена подрядчиком строительства крупнейших участков автобана на территории Павлодарской области.

В интервью казахстанским СМИ в 2015 году заместитель директора представительства АОЗТ «Дена Рахсаз Констракшн» **Хоссейн Фатхи** заявил, что компания получила в Казахстане госзаказы на 47,3 млрд тенге на реконструкцию участков автомобильной дороги.

К строительству компания приступила в 2015 году. Согласно материалам регулярных рейдов группы партийного мониторинга и контроля (ГПМК) Экибастузского городского филиала партии «Нур Отан», к августу 2016 года компанией «Дена Рахсаз» на строительстве участка дороги Астана – Ерейментау – Шидерты было освоено 1976,5 млн тенге (2015 год) и 2824,6 млн тенге (2016 год). А на участке Кызылорда – Павлодар – Успенка – граница с РФ 2249,744 млн и 2417,18 млн соответственно. При этом общая стоимость дорожных работ на двух участках оценивалась в сумму порядка 26 млрд тенге.

Все шло более-менее гладко, но в 2016 году компания «Дена Рахсаз» не смогла продолжить строительные работы.

В течение всего 2017 года дорожные работы на участках, где работала иранская компания, не велись. Хотя именно этот год, согласно первоначальному графику, был заявлен как год завершения строительства дороги.

Ранее казахстанские чиновники неоднократно заявляли, что компания «Дена Рахсаз Констракшн» работала на рынке Казахстана более 10 лет и до недавнего времени претензий к ней не было. В частности, глава Министерства по инвестициям и развитию РК **Женис Касымбек** как-то упомянул: «Впервые у нас появились проблемы с этой компанией. До этого каких-то серьезных вопросов не было. У компании появились финансовые проблемы у себя на родине, и они перетекают на наши проекты».

Для завершения дорожных работ на этих участках были определены новые подрядные организации: ТОО «АКМ» и ТОО «Автодорсервис». ТОО «АКМ» занимается строительством участка Астана – Ерейментау – Шидерты протяженностью 24 км, а ТОО «Автодорсервис» – участка Кызылорда – Павлодар – Успенка – граница с РФ протяженностью 45 км. В строительстве дорог на территории Павлодарской области также принимают участие компании ТОО «Ак Жол» (участок трассы Кызылорда – Павлодар – Успенка – граница с РФ протяженностью 46 км) и ТОО Uniserv (Астана – Ерейментау – Шидерты, протяженность 30 км).

Два месяца назад депутаты мажилиса парламента РК проверили ход работ, и тогда было заявлено, что теперь деньги перечисляются напрямую подрядчикам, ведущим строительство, чтобы сделать систему финансирования абсолютно прозрачной.

В 2018 году планируется открыть движение на всем протяжении участков Астана – Павлодар (по одной стороне) и Павлодар – Семей. Представители АО «КазАвтоЖол» отмечают, что отставание от графика на сегодня составляет примерно 15–20 дней. Но тут нельзя винить строителей: погодные условия весны нынешнего года были не самыми благоприятными для дорожного строительства.

Директор ТОО «Ак Жол» **Сабыржан Атаев** сообщил **«Къ»**, что в сентябре 2018 года строительство трассы от Павлодара до Экибастуза (в две нитки) будет закончено.

А полное завершение реконструкции коридора Центр – Восток Астана – Павлодар – Калбатау – Усть-Каменогорск запланировано на 2019 год.

«Серпін-2050» в действии

С 18 июля в Жамбылской области находятся представители высших и средних учебных заведений северных регионов страны. Прибыли они в рамках программы «Серпін-2050», стартовавшей в 2014 году. Уже пятый год ребята из сельских районов области получают техническое образование на севере, чтобы затем трудоустроиться по специальности.

Людмила МЕЛЬНИК, Жамбылская область

Сегодня в коридорах Таразского государственного педагогического университета не протолкнуться. Здесь идет работа приемной комиссии. А рядом открыты двери кабинета с табличкой «Серпін», где с абитуриентами общаются представители вузов из Акмолинской, Актюбинской, Атырауской, Западно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Павлодарской, Костанайской и Карагандинской областей.

Судя по количеству абитуриентов у столов представителей из северных регионов, желающих принять участие в программе достаточно. По словам руководителя Центра развития технического и профессионального образования облуправления образования **Мухтара Керимбекова**, по данным на 23 июля уже 90 юношей и девушек изъявили желание обучаться в вузах северных регионов.

В этот же день приемную комиссию ТарГПУ посетила начальник управления национальных проектов Центра Болонского процесса и академической мобильности Министерства образования и науки РК **Айгуль Сагитаева**.

«На новый учебный год в рамках программы «Серпін-2050» выделено 5089 грантов, из них на педагогические специальности – 1259, на технические – 3500 и на сельскохозяйственные – 330. Хочу отметить, что более 900 ребят, обучавшихся по программе, в этом году стали бакалаврами. Практически все уже обеспечены работой. Это говорит о том, что проект действительно работает», – говорит она.

Талгат Акишев представляет Карагандинский государственный индустриальный университет.

«Наша задача заключается в том, чтобы донести до абитуриентов информацию о потребности нашего региона, рассказать о нашем вузе, о специальностях, которым мы обучаем. Это позволит молодым людям сделать осознанный выбор профессии. А чтобы получить ее, необходимо выбрать наш университет. Мы уже четвертый год активно участвуем в программе «Серпін-2050». В 2018 году в ее рамках ребята первого набора закончили третий курс. Сейчас уже более 30 человек включены в списки потенциальных студентов нашего вуза», – говорит собеседник.

Почти 50 человек приняты в Актюбинский университет имени С. Байишева. По словам представителя этого вуза **Асемгуль Бактыгалиевой**, в их университете преподаются технические, педагогические и сельскохозяйственные специальности.

На Каспийском безрыбье

Четверть века назад Прикаспийский регион Казахстана славился рыбной продукцией: копченая кефаль, сельдь каспийская пряного посола, каспийская килька в томатном соусе и т. д. Сегодня об этой славе можно только вспоминать.

Уральский осётр на грани исчезновения

Фото: Рахим КОЙЛЫБАЕВ

Презентуя подаренный на юбилей Астане Атырауской областью пешеходный мост, аким области Нурлан Ногаев отметил, что с высоты птичьего полета конструкция моста напоминает большую рыбу, что является символом Атырауского региона. Но есть риски, что «большая рыба» так и останется всего лишь символом. «Къ» попробовал разобраться, как обстоят дела в некогда развитой рыбной отрасли области.

Тамара СУХОМЛИНОВА, Атырау

Историю бывшего флагмана рыбной промышленности региона – Гурьевского рыбоконсервного комбината, а в последствии АО «Атырау балык», можно назвать историей с бесславным концом. В начале 90-х предприятие было передано в частные руки и не раз оказывалось в эпицентре громких скандалов. В 2006 году президентом РК **Нурсултаном Назарбаевым** была озвучена идея национализации предприятия, к тому времени погрязшего в огромных долгах. В 2010 году предприятие перешло в государственную собственность, став КГП «Жайык балык». Все имущество рыбоконсервного завода, включая огромную территорию и производственные цеха, было выкуплено государством за 250 млн тенге. А сам «Атырау балык» решением суда в 2012 году был признан банкротом.

На КГП «Жайык балык», была возложена ответственная задача – возродить рыбоперерабатывающую отрасль, а для облегчения реализации этих планов была объявлена госмонополия на добычу и переработку рыбы осетровых пород и производство чёрной икры.

На модернизацию предприятия из республиканского бюджета выделили 3,5 млрд тенге. На эти деньги были закуплены сети, вентери, 10 рыбниц, 4 катера-толкача, более ста лодок-будар, льдогенераторы, шкафы для заморозки. Но к своей деятельности «Жайык балык» так и не приступил, оказавшись в центре нового скандала – финансовые махинации при приобретении оборудования и морской техники стали одним из пунктов обвинения в уголовном деле ОПГ **Бергея Рыскалиева**.

В 2014 году все имущество предприятия стоимостью более 3,3 млрд тенге было передано на баланс РГКП «Урало-Атырауский осетровый рыбоводный завод», который стал новым субъектом государственной монополии по изъятию осетровых видов рыб из естественной среды обитания, их закупа, переработки и экспорту их икры и других видов продукции производства. Новый преемник оставил для производственного цикла на своем балансе 56 единиц имущества стоимостью 718 млн тенге. Все остальное, а это более 3 тыс. единиц, в том числе орудия лова, мотолодки и пр., балансовой стоимостью 2,3 млрд тенге, было выставлено на аукционных торгах. Общая сумма оценки реализуемого имущества составила 829 млн тенге. Из-за отсутствия покупателей в торгах с применением метода «на повышение цены», повторные торги состоялись уже с понижением цены. В результате в государственную казну поступило чуть больше 168 млн тенге.

Кроме того, огромный земельный участок с имеющимися на нем производственными цехами балансовой стоимостью 264 млн тенге был передан на баланс Атырауского отдела ЖКХ с целью обеспечения его сохранности. На этом в истории бывшего флагмана рыбной промышленности можно поставить жирную точку.

Сегодня добычей рыбы в рамках установленного государством лимита занимается с десяток рыболовецких кооперативов. А ее переработкой – единицы. Также в регионе реализуются проекты по товарному осетроводству. В искусственных прудах и бассейнах выращиваются сибирский и русский осётр, гибриды осетров – белуга, стерлядь, севрюга, лопатонос, толстолобик, белый амур и карп.

Ученые бьют в колокола

Большая проблема рыбной отрасли Атырауского региона – уменьшение популяции осетровых. В регионе действуют два завода по искусственному воспроизводству осетровых. Ежегодно заводы выпускают в естественную среду (в рамках государственного заказа) порядка 7 млн мальков. Но возможность оценить результативность этой работы ученые получили только в прошлом году, когда в Научно-исследовательском институте рыбного хозяйства (КазНИИРХ) открылась лаборатория генетики гидробионтов. Теперь специалисты могут проводить генетический мониторинг осетровых Урало-Каспийского бассейна и в будущем ответить на вопросы об эффективности искусственного воспроизводства.

«Сейчас неизвестно, что происходит с миллионами выпускаемых каждый год мальков. Приживаются ли они в естественной среде, и главное, мы пока не можем ответить на вопрос – способны ли они к воспроизводству потомства в естественных условиях, – говорит старший научный сотрудник Атырауского филиала КазНИИРХ **Елена Бокова**. – Сегодня мы вынуждены признать, что из всех видов осетровых к местам нерестилищ проходит только севрюга. Вот уже на протяжении нескольких лет мы не наблюдаем молоди белуги, осетра, шипа. В прошлом году в ходе траления реки Урал нам удалось поймать всего 57 экземпляров молоди севрюги. В этом году – 62 экземпляра. Это очень низкий показатель».

По словам Елены Боковой, явному снижению популяции осетровых способствует несколько факторов. В частности, в 2016 году совместная Казахстанско-Российская экспедиция ученых выявила сокращение площади нерестилищ осетровых на 82% по сравнению с 1971 годом.

«Основная причина изменений субстрата кроется в маловодьи Урала на протяжении многих лет. Как следствие – места нерестилищ в паводковый период не заполняются водой как положено. Кроме того, скорость воды недостаточна, чтобы нести к этим местам природную гальку с Уральских гор. В результате поменялся состав грунта в этих местах. Вместо гравия и ракушки – уплотненный серый песок с примесью глины, непригодный для нереста», – рассказывает Елена Бокова.

Ученые считают, что необходимо искусственно создавать благоприятные условия для нереста. Так, предлагается устанавливать временные съемные нерестовые поля из искусственного рулонного покрытия с каменистым субстратом в затопляемой паводком береговой части нерестилищ в период весеннего нереста. Такие поля должны монтироваться сразу после ледостава и сниматься после паводка.

«Логично, что без обеспечения охраны осетровых на путях их миграции и в местах нереста, все эти усилия не имеют смысла. Поэтому вторая идея – доставлять половозрелых производителей к местам нереста в рыболовецких прорезях. Достаточно доставить четырех самок и восемь самцов, чтобы получить неплохой результат», – говорит Елена Бокова. – Давно пора бить в колокола. Если не предпринять экстренных мер, то через пять лет можно говорить о потере естественной популяции наших осетровых».

Площадь нерестилищ осетровых р. Урал на территории РК:

1971 год – более **1 700** га

2004 год – **960** га

2016 год – **197** га

Аквакультура как панацея

В Актюбинском регионе, следуя мировой тенденции, отходят от промыслового лова рыбы, делая ставку на аквакультуру или иначе – озерно-товарное рыбное хозяйство. В планах специалистов – заняться разведением африканских сомов.

Наталья САЛЬКОВА, Актобе

На рынках региона в основном рыба, выращенная в искусственной среде

Основными местными поставщиками рыбы на прилавки рынков и супермаркетов считаются хозяйства Иргиз-Тургайской системы озер. Водоемы, несколько лет назад испытывавшие серьезные проблемы из-за ухудшения гидрологической ситуации, постепенно оживают. Об этом можно судить по ежегодному лимиту на вылов рыбы, говорят специалисты. Если в 2015 году в области разрешалось добыть только 110 тонн рыбы, то в текущем году – уже 365 тонн. Причем значительная доля промыслового лова – 244 тонны – приходится на Иргизский район.

По словам заместителя руководителя Актюбинской областной территориальной инспекции лесного хозяйства и животного мира **Береке Тогаева**, период с 2009 по 2014 год был очень сложный для отрасли.

«Это были малоснежные годы, и паводок был слабый. В результате большинство водоемов обмелело, многие высохли. Многое зависит от природных условий, гидравлической системы, если воды достаточно, то и рыбы много», – говорит Береке Тогаев.

Чтобы поднять развитие рыбного хозяйства в регионе на новый уровень, городской акимат с 2016 года посредством тендеров начал отдавать водоемы области в аренду в частные руки. Согласно установленным правилам, арендатор в течение десяти лет обязуется ухаживать за водоемом, зарыблять его и охранять.

По словам специалистов инспекции лесного и животного мира, еще пять лет назад за водной акваторией было закреплено 20 частных пользователей, сегодня – уже 40. В их ведении находится 60 местных водохранилищ и озер.

«Смысл в том, чтобы запускать мальков в эти акватории, выращивать до товарного веса и продавать; у нас есть прудовые хозяйства, которые остались в Казахстане с советских времен. К примеру, КХ «Ардагым» в Каргалинском районе. Там выращивают карпов и осетра. Есть осетр, вес которого достиг 12 кг. Это же хозяйство поставляет основную часть рыбопосадочного материала для других субъектов рыбного хозяйства. Мальков также завозят из Орска и Кызылординской области», – говорит Береке Тогаев.

Сколько стоит сом

В прошлом году хозяйство из Каргалинского района реализовало на рынках региона свыше десяти тонн карпа. Однако таких результатов удалось достичь не сразу, делится глава КХ «Ардагым» **Кали Исмаилов**. Выращиванием карпов он занимается с 1989 года, а с 2006 года начал разводить осетровых. Предприниматель говорит, что до сих пор не обходится без кредитов. А этот вид бизнеса сопряжен с большими рисками и затратами. К примеру, чтобы вырастить килограммового осетра в условиях прудового хозяйства, максимально приближенных к природным, необходимо пять лет, карп товарного веса достигает раньше – через три года. При этом нужно учесть затраты на приобретение мальков, корма и создание благоприятных условий для выращивания рыбы.

«Один килограмм корма для осетра стоит 2,5-3 евро, а если нужно 300-500 кг? Посчитайте, сколько это будет стоить. Оплодотворенная икринка осетра стоит 5 российских рублей, а покупаешь 300-400 тысяч штук, 500 тысяч. Если из них выживет 10 процентов – это считается отличным результатом. Остальные деньги – на ветер. Сейчас у меня свое маточное поголовье осетра», – рассказывает предприниматель.

Государство в помощь

Рассчитывать на помощь государства руководители хозяйств, занимающиеся выращиванием рыбы, смогли только с этого года. По программе поддержки субъектов рыбного хозяйства предусмотрены субсидии на приобретение кормов и оборудования. Государство, по словам специалистов лесного хозяйства и животного мира, компенсирует предпринимателям 30% затрат на корм. Помимо этого есть инвестиционные вложения на приобретение оборудования, бассейнов, фильтров.

«У нас в основном рыба выращивается в прудах – это озерно-товарное рыбное хозяйство. В садках – для этого нужны глубокие водоемы, и третий вид – это установка замкнутого водоснабжения, которое применяют по всему миру. Это дорогостоящее оборудование. Но его используют круглогодично в закрытых помещениях, за счет этого обеспечивается высокая рентабельность», – говорит Береке Тогаев.

В ближайшее время в области планируют начать разведение африканских сомов. «Отличие этого вида, – говорит Береке Тогаев, – в том, что рыба быстро набирает вес, ее можно будет продавать как в местных супермаркетах, так и поставлять на экспорт». Хозяйство, которое намерено реализовать этот проект, уже закупило необходимое оборудование, сейчас идут пусконаладочные работы установки замкнутого водоснабжения.

По словам Береке Тогаева, выделяемые государством денежные средства предусмотрены, прежде всего, для поддержки не промыслового лова, а аквакультуры. Когда владелец запускает в водоем мальков, выращивает их, а затем продает или использует пруды для организации досуга рыбаков.

Забытый вкус настоящей икры

В Мангистауской области рыбная промышленность все еще находится в стадии развития. В областном управлении природных ресурсов и регулирования природопользования рассказали, как обстоят дела на сегодняшний день.

Айнур КАСЫМ, Актау

Квота на вылов растет, но уловы падают

В морской прибрежной зоне Каспийского моря находятся шесть рыбохозяйственных районов, разделенных на 33 участка, из них 25 прикреплены к 18 природопользователям, а 8 участков находятся в резерве.

Как сообщил руководитель управления природных ресурсов и регулирования природопользования **Дуйсен Кусбеков**, в этом году прибрежным рыболовством в области занимается 18 хозяйствующих субъектов, 148 рыболовецких бригад и 598 рыбаков.

На текущий год по области распределена квота на вылов 1859,1 тонны рыбы таких пород: сазан, судак, вобла, лещ, кефаль, килька, каспийский пузанок.

Для проведения конкурса по закреплению оставшихся восьми резервных участков направлены заявки в Комитет лесного хозяйства и животного мира министерства сельского хозяйства РК.

В Тупкараганском районе селе Акшукур третий год продолжает работу ТОО «Научно-производственное предприятие «Kazakh osseter». Это пока единственная ферма, которая разводит пять видов рыбы осетровой породы с целью реализации: русский осетр, сибирский осетр, ленский осетр, стерлядь, белуга. Проектная мощность предприятия – 60 тонн осетрового мяса в год. По словам заместителя директора **Турсынгул Жакиповой**, в 2016 году было продано 6 тонн рыбы, в 2017 году – 9 тонн, за первое полугодие 2018 года – 2,4 тонн. Кроме того, ежегодно продукция направляется на экспорт в Грузию и Россию.

«Проблем со сбытом у нас нет. Сейчас ведутся работы по повышению мощности производства», – отметила Турсынгул Жакипова.

Рыба	сазан	судак	вобла	лещ	кефаль	Каспийский пузанок	килька	Всего
Квота на вылов	208,47	116,2	199,7	84,34	950	163,94	136,5	1859,1
Полученные разрешения на вылов	135,675	101	132,5	63,9	852	136,65	136,5	1558,225
Фактический вылов	14,616	24,8625	46,471	4,786	170,508	25,671	10,358	322,7

В 2016 году приказом министерства сельского хозяйства РК проведен конкурс по ведению садкового хозяйства для выращивания осетровых рыб с закреплением двух рыбохозяйственных участков в Жайык-Каспийском бассейне. Один из них площадью 3500 га находится в заливе Кендерли. Он закреплен за ТОО «Caspian Riviera». В данный момент ведется строительство садкового рыбного хозяйства. Второй, площадью 324 га, находится в 20 км напротив населенного пункта Акшукур, который закреплен за ТОО «Caspian Sea Farm». Планируемая рыбопродуктивность данного участка при его использовании в рыбоводных целях составит более шести тонн/га.

Если у жителей Мангистау все-таки есть возможность законно покупать и потреблять осетрину, то местной черной икры в свободной продаже нет. В советские времена, как вспоминают ветераны – покорители Мангышлака, черная икра в Мангистау не была дефицитом, наоборот, она продавалась в избытке. И как заверяют местные власти, в планах развития рыбной промышленности региона производству черной икры тоже нашлось место.

«В Мангистауской области ТОО «Евростройа-А» вместе с АО «Национальная компания «Социально-предпринимательской корпорации «Каспий» планирует реализовать проект на сумму 1,2 миллиарда тенге по выращиванию и переработке осетровых рыб с целью получения товарной икры в объеме две тонны в год. Для реализации данного проекта выделено 3,92 гектара земли, расположенной в индустриальной зоне ТОО «Завод опреснения «Каспий», – сообщил Дуйсен Кусбеков.

По его словам, строительство цеха может занять один год. При реализации проекта будет создано 20 рабочих мест.

Судьба Урала

В Уральске обсудили, кто и на какие деньги будет спасать погибающую реку

23 июля в здании Западно-Казахстанского государственного университета им. Утемисова ученые Казахстана, России, Узбекистана, Великобритании и Австрии, чиновники, депутаты мажилиса и госдумы РФ, представители ОБСЕ, попытались составить алгоритм действий по спасению Урала. Вопросов оказалось больше, чем ответов.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

В бассейне Урала проходит международная экспедиция, посвященная экологическим проблемам реки

Сегодня Урал – единственная река в Каспийском бассейне, где сохранился природный фонд рыбы осетровых пород. В 70-е годы она давала 40% мирового улова «белой» рыбы. Сейчас это загрязненная, обмелевшая река, уровень воды которой в пределах Казахстана снижен почти вдвое – на 46%. Поэтому данная встреча носила далеко не теоретический характер. На утренней сессии совещания все с интересом ждали выступления губернатора Оренбургской области РФ **Юрия Берга**. Губернатор не разочаровал, сообщив, что в его области проводят реконструкцию, ремонт очистных сооружений и канализационных сетей, что позволит сократить вредные выбросы в реку.

«В 2017 году на это было направлено 480 млн рублей. Кроме этого, 22 млн мы затратили на ремонт гидротехнических сооружений на водохранилищах», – сказал г-н Берг. При этом он заверил – экология оренбургской части бассейна Урала улучшается, но также был вынужден признать, что она пока остается в категории «загрязненных».

Казахстанские спикеры мягко обошли вопрос экологических мероприятий, ограничившись констатацией фактов. «На нашей территории река испытывает огромную индустриальную нагрузку. Например, выше и ниже течения реки от г. Атырау мы наблюдаем резкое превышение концентрации меди (от 0,04 ПДК до 0, 145 ПДК) и марганца. В пределах Уральска – превышение ПДК ионов, железа и хрома. Особую тревогу вызывает маловодие реки», – сообщил академик Национальной инженерной Академии РК **Аксерик Айтимов**.

Жирную точку в поисках причин начинающейся экологической катастрофы поставила заместитель главы офиса программы ОБСЕ ООН в Астане **Диана Дигол**. Она процитировала выводы научного исследования, проведенного в Центрально-Азиатском регионе европейскими учеными: водная политика в регионе (ЦА) обуславливается нескоординированными и отчасти противоречащими друг другу национальными стратегиями.

«Ежегодный ущерб от такого ограниченного водного сотрудничества оценивается в $4,5 млрд. Представляете, какие суммы можно экономить и использовать?!», – обратилась к участникам встречи г-жа Дигол.

На повестке дня стояли два главных вопроса: открытие межгосударственного Комитета по управлению и охране бассейна реки Урал и поиск денег на спасение реки. И все, кажется, соглашались: тянуть уже некуда, но источники финансирования экологических мероприятий остались за гранью понимания. Межгосударственное соглашение по сохранению Урала между Казахстаном и Россией было подписано еще 5 октября 2016 года – на Форуме межрегионального сотрудничества в Астане. Чуть позже создали специальную комиссию, но ее работа так и осталась формальной. Для решения финансового вопроса мажилисмен **Шавхат Утемисов** предложил создать международный Фонд спасения Урала.

«Пока сложно говорить о больших бюджетных вливаниях. Мы поднимали эту тему в правительстве. Нужен инвестиционный фонд, который будет пополняться за счет средств областей, расположенных вдоль бассейна реки Урал», – сказал г-н Утемисов.

С тезисом депутата не согласилась член Комитета по осуществлению Конвенции Европейской экономической комиссии (ЕЭК) ООН по охране трансграничных рек и международных озер **Динара Зиганшина**.

«Я бы предостерегла от создания такого фонда. Тогда будет практически невозможно получить деньги государства. Государство обычно расценивает любые вложенные деньги как международный вклад в спасение, а фактически бюджета нет. Это наш опыт работы комиссии по спасению Арала», – сказала г-жа Зиганшина.

Она объяснила: в мировой практике используются три механизма финансирования подобных комитетов – трансферты, налоги или тарифы в виде платежей за использование водных ресурсов. В формировании такого бюджета чаще всего применяют дифференцированный подход – с учетом уровня экономик государств. Например, бюджет спасения реки может пополняться суммами, исчисляемыми от 001 до 003% от ВВП Казахстана и России. (К слову, в мире действует около 300 международных комитетов и комиссий по охране трансграничных рек. Так что опыта предостаточно – **«Къ»**).

Вопрос широты полномочий будущего комитета тоже оказался непростым. Судя по всему, в споре, какой мандат получит этот орган и по каким международным принципам его создавать, будет сломано немало копий.

К тому же речь идет и о том, что под дело спасения Урала хотят подвести и коммерческий фундамент – было предложено привлекать бизнес, который будет реализовывать проекты по очистке дна реки, извлечению гравия и т. п. Тут тоже нужно отрабатывать свои механизмы.

«Но лучше быть более амбициозными в самом начале дела, потому что этот энтузиазм даст импульс всей последующей работе. У вас есть площадка для обсуждения проблем. Теперь нужно ее сделать площадкой для обсуждения решений», – сказала в комментариях **«Къ»** Динара Зигашина.

Своими впечатлениями о работе совещания с **«Къ»** поделился и австрийский ученый, который рассказал, как в Европе охраняют реку Рейн.

«Я увидел у вас активную приверженность к решению проблем водных ресурсов. То, что работает в Европе, у вас может не работать – мы находимся каждый в своем культурном поле. Но есть главное правило для всех – очень важно быть открытыми и важно быть честными», – сказал глава австрийской делегации по двусторонним водным комиссиям Федерального министерства по развитию и туризму Австрии **Станиа Конрад**.

Тепловая компенсация

Более 30 млн тенге вернет потребителям АО «Трансэнерго» в Актюбинской области

В связи с неисполнением тарифных смет в Актобе с 1 августа вводятся временные компенсирующие тарифы на тепло и горячую воду, которые будут действовать ровно год. Также АО «Трансэнерго» еще раз придется сделать перерасчет, связанный с относительно теплой зимой и соответственно экономией тепловой энергии, поставленной актюбинцам прошлой зимой. В общей сложности компания должна вернуть потребителям 21,9 млн тенге. В том числе жителям Актобе – 13,5 млн. Об этом сообщили в Департаменте по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК по Актюбинской области.

Наталья САЛЬКОВА, Актобе

Из-за долгов населению капремонт изношенных теплосетей может затянуться на неопределенный срок

Специалисты департамента провели плановый анализ действующих тарифных смет и выяснили, что сотрудники АО «Трансэнерго» не освоили миллионы тенге. Неисполнение составило 5% по таким статьям, как сырье и материалы, обязательное страхование, услуги сторонних организаций. В итоге необоснованно полученный доход составил около 9 млн тенге. Теперь эти деньги монополист должен вернуть потребителям. Как рассказали в департаменте, сделать это поставщик тепловой энергии может сразу или постепенно, посредством компенсирующих тарифов, которые будут действовать до 1 августа 2019 года.

«Компенсирующий средний тариф составит 4852,25 тенге, что ниже действующего тарифа на 6,02 тенге. Для населения этот показатель будет снижен на 4,46 тенге. Это без НДС. Для бюджетных организаций – 18,97 тенге, для прочих потребителей – 7,16 тенге», – заявил заместитель руководителя Департамента по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК по Актюбинской области **Нурлан Булатбаев**.

За выявленные нарушения АО «Трансэнерго» грозит штраф, сумма которого около 4 млн тенге. Но и это не все. АО «Трансэнерго» предстоят еще более серьезные траты. На этот раз речь идет о 22 млн тенге. Эти средства монополист должен вернуть населению за отопительный сезон 2017–2018 годов.

«В целях защиты интересов потребителей по итогам отопительного сезона департаментом произведен перерасчет платы за тепло, связанный с изменением температуры наружного воздуха. В основу перерасчета заложена зависимость объемов тепловой энергии, необходимых для отопления 1 кв. м, от температуры наружного воздуха. То есть чем теплее и больше отклонение (от заложенного в расчет теплового потока) температур, тем выше суммы перерасчета. Например, в случае теплой зимы, как это было в нынешнем отопительном сезоне, потребителям возвращаются деньги, так как расход тепла был гораздо меньше прогнозируемого», – говорит заместитель руководителя Департамента по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей МНЭ РК по Актюбинской области Нурлан Булатбаев.

По данным специалистов антимонопольного комитета, последний раз АО «Трансэнерго» повышало тарифы в январе этого года. Для населения услуги подорожали на 10%, средний тариф увеличился на 29%. Основная нагрузка легла на бюджетные организации. Повышение было связано с удорожанием услуг актюбинской теплоэлектроцентрали.

«В ТЭЦ привлекли займы международных финансовых организаций для проведения реконструкции. Для населения повышение тарифа плановое, его мы утвердили еще в 2015 году. У нас запланировано ежегодное повышение на пятилетний период. Как известно, это также связано с большой изношенностью сетей и необходимостью привлечения средств для их замены», – отметил заместитель руководителя департамента.

Между тем, около 1 млрд тенге потратит в этом году АО «Трансэнерго» на ремонт тепловых сетей. Впервые поставщик тепла привлекает на эти цели средства Европейского банка реконструкции и развития. Это финансовое учреждение выделяет большую часть суммы – 585 млн тенге, остальное – деньги, заложенные в тарифе, а также средства инвестиционных программ. В общей сложности будет заменено почти 6 км теплотрасс. Сейчас работы ведутся на шести участках города.

«Также мы проводим текущий ремонт 214 км теплотрасс, ремонтируем 19 котельных и 6 насосных станций. Если раньше мы на деньги, заложенные в тарифе, могли отремонтировать 1,5–2 км теплосетей, то в последние годы ремонтируем по 5–6 км. До 1 октября мы должны завершить все работы, поскольку тогда начнется новый отопительный сезон, а до этого необходимо провести гидравлическое испытание сетей», – говорит главный инженер АО «Трансэнерго» **Айтпай Даулбаев**.

До нынешнего года на балансе «Трансэнерго» находилось 280 км теплосетей. Более 60% из них нуждаются либо в капитальном ремонте, либо в полной замене. Кроме того, в этом году на баланс теплоэнергетиков ЖКХ передало еще 55 км бесхозных сетей. Правда, с ремонтом теплотрасс, у которых раньше не было «хозяина», обещали помочь городские власти.

Нетрадиционные кролики

В Актюбинской области, по поручению главы региона, сельчан агитируют разводить пчел, кроликов, гусей и уток. По информации регионального управления сельского хозяйства, на сегодня в области насчитывается более 200 фермерских хозяйств, занимающихся развитием нетрадиционных для региона видов сельского хозяйства.

Амина СУЛЕЙМЕНОВА, Актобе

Сельчане региона доказали, что на пчелах и кроликах можно зарабатывать не меньше, чем на традиционном скотоводстве.

Фото: Shutterstock.com

Как сообщили в областном управлении сельского хозяйства, по поручения главы региона в этом году необходимо было обеспечить открытие 40 хозяйств по разведению кроликов, гусей, уток, пчел и т. д. План перевыполнили – на сегодня открылось 75 подобных хозяйств. В управлении говорят, что сельчане поняли выгоду развития нетрадиционных для них видов сельского хозяйства, тем более для этого предоставляются льготные кредиты под 6%.

«Сельчане активно осваивают нетрадиционные виды сельского хозяйства – разводят молочных коз, пчел, кроликов, перепелок, уток, гусей. На самом деле это очень выгодно, – говорит **Панабек Бимуратов**, руководитель отдела животноводства областного управления сельского хозяйства. – Для этого не нужны большие пастбища или денежные вложения. Например, стоимость одной коровы составляет 250 тыс. тенге, лошади – 450 тыс. тенге, а на эти средства можно купить и развести гусей, которых за три месяца можно вырастить и реализовать. Кролики тоже неприхотливы в разведении, их можно держать в клетках на собственном подворье».

Так, разведением пчел активно занимается индивидуальный предприниматель **Дания Рыскулова**. У нее уже 100 ульев и она поставляет в Актобе не только мед, но и другую продукцию пчеловодства – пыльцу, прополис, подмор, маточное молочко. На днях презентовала свой продукт на региональной выставке на звание лучшего товаропроизводителя области.

Разводят актюбинские сельчане и молочных коз, численность которых, по данным управления сельского хозяйства, по области составляет 700 голов.

Самым крупным хозяйством по производству козьего молока является кооператив «Шекшек ата» в Благодарном сельском округе, где помимо молока производят и сыр, и творог. Стоимость литра козьего молока в Актобе составляет 700 тенге, молоко коз считается лечебным, а также его применяют в питании малышей.

Но вот африканские страусы в степи не прижились. В 2016 году предприниматель из Хобдинского района закупил страусов для производства диетического страусиного мяса и яиц. Цена килограмма мяса страуса – 7 тыс. тенге, и оно применяется в питании спортсменов и онкобольных. Однако дело не пошло – теплолюбивая птица не пережила местные морозы, и единственная в Актюбинской области ферма по разведению страусов закрылась.

Невозможное возможно

В Мангистауской области посевные площади увеличились на 72 га. В засушливом регионе это стало возможным благодаря новой технологии полива – капельному орошению. «Къ» узнал, как работают фермеры в условиях дефицита воды и смогут ли они в будущем самостоятельно обеспечить региональный рынок овощами.

Айнур КАСЫМ, Актау

Бахчеводство банки не кредитуют, и фермерам приходится самостоятельно искать инвесторов

Из-за дефицита пресной воды и низкого плодородия почв в Мангистауской области главным приоритетом сельского хозяйства являются овощные и бахчевые культуры. Как сообщил руководитель областного управления сельского хозяйства **Серик Калдыгул**, в текущем году общая площадь посевов в регионе увеличилась на 72 га, составив 1100 га. Площадь использования экономичного метода полива – капельного орошения – 955,88 га.

«В регионе функционируют 159 крестьянских хозяйств, 41 теплица (6 промышленных и 35 фермерских). В текущем году планируется произвести 16 800 тонн сельскохозяйственных культур», – отметил Серик Калдыгул. Нефтепромышленный регион является потребителем импортного продовольствия. Как правило, фрукты и овощи поставляются из других городов Казахстана, а также из соседних стран – Туркмении, Азербайджана и Узбекистана. На сегодняшний день в области стоит вопрос отхода от подобной зависимости. Для достижения этой цели руководство намерено решить такие задачи, как: формирование эффективной системы аграрного бизнеса, повышение конкурентоспособности местной продукции и наращивание объемов продаж, что в результате должно привести к снижению уровня импорта.

Основные надежды возлагаются на фермеров региона. Например, **Талгат Ермаров** начал бахчеводческую деятельность в 2015 году. На развитие этого бизнеса потребовались инвестиции, поэтому он нашел партнера и открыл кооператив «Бата». «Мы четвертый год занимаемся бахчеводством, первые два года вложения не оправдались. Большая часть средств ушла на строительство фермы, были построены ограждения, а также много усилий было потрачено на возделывание поля, удобрение почвы», – рассказывает предприниматель.

В селе Жынгылды кооператив взял в аренду 20 га земли. В настоящее время там выращивают дыни, арбузы, капусту, помидоры, огурцы, баклажаны, лук, зелень. Вода для полива используется из арендованной подземной скважины. «Согласно договору, за сезон продолжительностью четыре месяца, с мая по сентябрь, мы платим 2 млн тенге», – говорит фермер.

По его словам, основной проблемой фермеров региона является тариф на воду. Один кубометр воды им обходится в 204 тенге без НДС. Используется система капельного орошения, но для большой площади все равно требуется большой расход. Плюс к этому необходимы средства на зарплаты работников.

«Мы хотим попросить субсидии у государства. Два года назад нам давали субсидии на приобретение системы капельного орошения. Но в прошлом году выдачу приостановили. Система капельного орошения является одноразовой и стоит дорого. У нас также есть проблема с вспахиванием поля. Аренда машин также влетает в копеечку…», – сетует предприниматель.

И отмечает, что государственные субсидии позволили кооперативу на третий год своей деятельности выйти в прибыль. Этому способствовало и заключение договора с АО «Каражанбасмунай» на поставку в столовую овощей. В этом году в планах кооператива инвестировать прибыль в строительство консервного цеха по изготовлению готовой овощной продукции – салатов, солений, томата и так далее. Также в планах строительство теплицы.

«В основном мы выращиваем твердые сорта дыни, мягкие сажать не выгодно, так как они не выдерживают транспортировку и разбиваются. В этом году мы планируем инвестировать доход в расширение производства, открыть на оптовом рынке свои точки сбыта», – сообщает предприниматель.

Как отметил фермер, для многих бахчеводов большой проблемой является получение кредита, так как банки не могут брать в залог арендованные земли. Поэтому фермеры обходятся своими средствами или же вынуждены искать инвесторов.

«У нас есть возможность самим обеспечить свой регион на 60–70% и отойти от продовольственной зависимости. Тем более что местная продукция очень конкурентоспособна как по качеству, так и по цене», – уверен фермер.

Синтетическая любовь

«Зои» – новая картина Дрейка Доримуса – это фильм о чувствах, об отношениях, об ответственности, о страхе одиночества… О том, что такое вообще эти чувства. Что такое любовь? Можно ли ее синтезировать? И будет ли она тогда настоящей?

Елена ШТРИТЕР

Дрейк Доримус – режиссер своеобразный. Меня его творчество заинтересовало около 10 лет назад, в 2009 году, когда мне на глаза случайно попался его фильм «Лунный Пирог». Потом были «Полной грудью» и «Равные». В «Равных» меня потрясло совершенно гармоничное сочетание фантастики и мелодрамы. В «Зои» Доримус продолжил эксперименты в этом жанре.

Мир будущего. Человечество боится одиночества и ищет идеальных отношений. Вот только поиски направлены не на развитие гармонии и себя. Зачем, если есть новейшие технологии, позволяющие построить любовь с гарантией?

Собственно разработкой таких технологий и занимается лаборатория, в которой работают Коул (**Юэн Макгрегор**) и Зои (**Леа Сейду**). Причем исследования идут в нескольких направлениях. Первое – любая пара может прийти, ответить на ряд вопросов и получить вердикт от умной машины, насколько их отношения гармоничны. В процентном соотношении. Второе – волшебная таблетка «Бенисол», которая подстегивает выработку определенных гормонов и позволяет на пару-тройку часов погрузиться в состояние влюбленности. И третье – Коул и Зои занимаются созданием идеальных партнеров. Синтетиков, роботов, наделенных искусственным интеллектом и умеющих чувствовать.

Их последнее детище – Эш (**Тео Джеймс**) – синтетик, способный любить. Правда сама Зои в эту любовь не верит, считая ее искусственной. До тех пор, пока не узнает, что она тоже синтетик. Самая удачная разработка Коула…

Вообще, тема создания искусственного интеллекта и взаимоотношений его с человеком уже не нова. Те же вопросы, к примеру, ставились перед зрителем в «Бегущем по лезвию» (что нисколько не удивляет после титров «От студии Ридли Скотта»). Однако Дрейку Доримусу вновь удается показать привычную картинку с нового ракурса. Он рассматривает ее с позиции чувств. Причем «Зои» поднимает такое количество интересных тем, которого хватило бы на создание нескольких качественных кинокартин. И ведь режиссер отнюдь не поверхностен. Доримус тщательно препарирует эмоции своих героев, демонстрируя их зрителю, но при этом не делая выводов.

Итак, тема первая – любовь в таблетках. Вот вроде бы благо – всегда можно вернуть ощущение первой любви, освежить, так сказать, чувства и отношения. Но вот в чем парадокс, зачем тогда вообще нужны отношения? Над которыми еще и работать надо. Иначе, увы, никак. Ни сейчас, ни в будущем. А тут все просто – любой случайный партнер на пару часов становится самым любимым. Герои с головой окунаются в этот чувственный марафон. Вот только что остается потом?

Тема вторая – могут ли нолики и единички – программный код – превратиться в настоящие чувства и эмоции? Сначала Зои и Коул уверены, что нет. Во всяком случае, именно так Зои отвечает Эшу. То есть, если вам одиноко, то вот вам возможность получить идеального партнера – красивого, верного и любящего. Эрзац. Зато никакого одиночества. И тут уж каждый человек решает для себя, нужен ли ему такой заменитель.

И вот все меняется. Зои узнает, что она синтетик. То есть ее чувства к Коулу просто программный код… Но ведь для нее это чувства. Живые. Настоящие. Вообще, отношения между Коулом и Зои – проблема отречения и принятия. Чем дальше они заходят, тем запутаннее становятся – Коул не может абстрагироваться от мысли, что он создал Зои, тогда как Зои борется с собой и Коулом за право считаться полноценным человеком. Отсюда вытекает резонный вопрос – каким образом общество должно принять синтетиков равными себе, если сам создатель не может одушевить в своих глазах свое же творение? Имеет ли он основания считать чувства, возникшие между ними, искренними?

Или Эш, созданный для того, чтобы дарить чувства. Безумно одинокий и неприкаянный. В отличие от Зои, Эш с первого дня знает о своем происхождении. Он преследует цель социализации и пытается найти свою половинку (всего лишь программа?), но понимая, что взаимности не будет, а саморазвития не хватает на то, чтобы оставаться приоритетным проектом, Эш решается на деактивацию. И незаметно исчезает. Потому что не нужен зрителю, который уже давно отдал свое внимание Зои и Коулу. Не нужен Коулу, забросившему проект. Не нужен Зои. В какой-то момент возникает вопрос, а зачем он вообще был нужен? А затем, что именно на примере Эша демонстрируется отношение общества к тому, что утрачивает актуальность.

К слову, актерский состав подобран просто блестяще. Работа Юэна Макгрегора, Леа Сейду и Тео Джеймса – это абсолютное погружение в мир эмоций своих персонажей.

Что касается картинки, то визуального фейерверка можете не ждать. «Зои» – кино философско-задумчивое не только по содержанию. Каждый кадр в нем выверен и наполнен некоей эстетикой. Визуальный ряд чем-то напоминает «Равных» того же Доримуса. Только если в «Равных» бесчувственное общество утопает в серой дымке, то «Зои» затуманивает каждый кадр теплой гаммой оттенков – а как еще визуализировать нежность?

В общем, «Зои» – хорошее качественное авторское кино, понятное всем и каждому. Неспешное. Задающее много вопросов и дающее время найти на них ответы. Если вы поклонник философских размышлений о смысле существования, то вам сюда. Если вам просто нравятся ванильные мелодрамы, то, думаю, тоже будет интересно (в конце концов, можно просто наблюдать за развитием отношений главных героев и не задумываться о вечном).

«Перемен требуют наши сердца»

В этом году художественному фильму «Игла», который стал культовым на всем постсоветском пространстве, исполняется 30 лет. С 26 июля стартует ограниченный прокат отреставрированной и оцифрованной копии фильма Рашида Нугманова.

Анна ЭМИХ

За первые два года проката фильм посмотрели порядка 36 млн зрителей во всех уголках СССР. **Виктор Цой** в 1989 году неожиданно стал актером года. Фильм и сегодня вызывает интерес не только на постсоветском пространстве, но и в дальнем зарубежье. Если к 20-летию «Иглы» фильм был представлен в Берлине, то в этом году показ состоялся в Лондоне на кинофестивале, посвященном молодежным фильмам эпохи советской перестройки.

К 30-летнему юбилею картины **Рашид Нугманов** принял решение о ее реставрации, потому что был недоволен качеством тех копий, которые были в прокате и в интернете. Фильм «Игла» снят на пленку «Свема», и картинка была зернистая. Впрочем, саму зернистость пленки убирать не стали, так как иначе получилось бы «пластмассовое изображение». А так изображение осталось живым. Оно «дышит». И по качеству максимально приближено к пленочному. На «Мосфильме» сделали покадровую реставрацию, удалили повреждения и «артефакты» (т. е. пятна, «шум»), провели реставрацию звука и цветокорректировку. Сканирование пленки в Госфильмофонде России обошлось в $15 тыс.

В преддверии юбилея и выхода в прокат отреставрированной копии Рашид Нугманов и автор сценария **Бахыт Килибаев** поделились воспоминаниями о съемках фильма.

О том, почему «Игла» стала культовой

Рашид Нугманов: «Фильм вышел в нужное время. Появись он на пять лет раньше, его бы положили на полку, и картину ожидала бы лишь богатая фестивальная судьба. Пятью годами позже – попал бы в эпоху безвременья, когда государственный кинопрокат был уже разрушен, а частные киносети еще не появились. Тема – наркотики. Витя Цой, Петя Мамонов, люди из рок-подполья… Для них, как и для меня, студента ВГИКа, первая большая картина. В общем, мы решили, что раз уж все равно фильм вряд ли выйдет, то будем снимать так, как хотим. Что нам под кого-то ложиться, раз шансов все равно нет? Просто сделаем кино, максимально независимое от любого мнения, в том числе и от авторов сценария. И сделали. Без рамок. С импровизацией и непрофессиональными актерами. По-хулигански, с точки зрения цензуры.

И «Игла» выстрелила, когда широкая публика была подогрета процессом слома старой системы, перестройкой, но еще ожидала чего-то нового, неизведанного. Хотя, откровенно говоря, и в 1987 году не было уверенности, что фильм выпустят в прокат. Однако он все-таки вышел в 1989-м по первой прокатной категории, с огромным количеством копий на территории от Прибалтики до Владивостока. В самый раз. Через пару лет Советского Союза уже не станет…».

Бахыт Килибаев: «Мысль о том, что времени нет, нет прошлого, настоящего и будущего, но есть некая цельность, для меня сегодня подтвердилась. Я вдруг увидел огромное количество кодов, которые относят всю эту историю в том или ином масштабе к сегодняшнему дню. Это зависит от сознания того, кто смотрит. И проекция возникает очень точная. Во всяком случае, для меня. И много слов, которые резонируют в новом ключе. Не в том, в котором они произносились тогда, когда фильм снимался. Тот же диалог про трубу («Одни сидят на трубах, а другим нужны деньги») звучит современно».

О новой прокатной судьбе

Рашид Нугманов: «Насчет прогнозов пока сложно говорить. Фильм не новый. И как его примет нынешняя молодежь, которая родилась уже после гибели Виктора Цоя, пока непонятно. 30 лет назад это был взрыв. И фильм был одним из лидеров. Причем он вышел в феврале 1989 года, но когда год спустя – в феврале 1990-го – мы с Виктором вернулись из Нью-Йорка, то увидели, что «Игла» до сих пор в прокате. Мы офонарели – уже год прошел, а фильм до сих пор идет в кинотеатрах. Сейчас такой феномен даже представить трудно. Правда тогда в прокате не было американского кино. Из иностранного иногда выходили французские или итальянские фильмы. Все остальное – советское кино. А «Игла» очень резко отличалась от привычного соцреализма. И молодежь повалила».

Бахыт Килибаев: «Я собираюсь привезти на показ своих детей. Мне очень интересно с ними пообщаться через этот фильм. Я узнаю что-то о них, они обо мне. В принципе, мне кажется, аудитория условно «15+» – это очень любознательные и ценящие информацию люди. И им фильм будет интересен для того, чтобы понять то поколение».

О Викторе Цое

Рашид Нугманов: «В свое время были претензии, что если бы в фильме не зарезали Моро, Виктор был бы жив. Глупость, конечно. Вообще по сценарию главный герой погибал однозначно. Мы все-таки его подняли на ноги и заставили идти дальше по направлению к совминовской больнице. Приняли его там или нет – осталось неизвестно.

Я никогда не отказываюсь отвечать на вопросы о Викторе. Но я не буду снимать кино о нем. Ни художественное, ни документальное. Потому что тогда я буду вынужден смириться с фактом его смерти. И похоронить его для себя. А для меня на эмоциональном уровне он жив. Кроме того, я считаю, что кино про Цоя вообще не должны снимать люди, которые его хорошо знали. Наоборот, чем больше дистанция, тем лучше. Это будет личное восприятие человека. Он будет врать. Врать осознанно. А человек, который близко не знал Виктора, врать не будет».

Актеры, сыгравшие главных героев в фильме, являются непрофессионалами. Если не учитывать Моро в исполнении Виктора Цоя, роль Дины сыграла старая подруга гитариста «Кино» Юрия Каспаряна Марина Смирнова; роль главного злодея, доктора-наркоторговца Артура сыграл лидер группы «Звуки Му» Петр Мамонов, а Александр Баширов, сыгравший роль Спартака, был по образованию режиссером, он учился вместе с автором фильма Рашидом Нугмановым на режиссерском факультете ВГИКа на курсе Сергея Соловьева.

О продолжении

Рашид Нугманов: «Обсуждалась возможность снять «Иглу-2», где герой не погибает, где он может очнуться на хирургическом столе и тот же Артур Юсупович подсадит его на иглу и, так же, как и Дину в свое время, попытается сделать своей марионеткой. Были и другие сценарии, не связанные сюжетно с «Иглой», но с тем же персонажем Моро. Но без Виктора Цоя это невозможно. Мне понравился фильм «Лето» Серебренникова, но я понимаю, что это симуляторы, которые живут в параллельном мире. Потому что в реальности все было по-другому. Но это не документальный фильм, который восстанавливает события. Он создает персонаж, которого нет в реальной жизни. В этом нет ничего плохого. Но я чисто эмоционально не смог бы больше двух-трех дней выдержать на площадке, где какой-то человек претворяется Виктором. Это невозможно. Наш принцип работы заключался в том, что он никого не играл. Он не был кем-то другим. Он оставался самим собой. Но я был бы не против, если бы Моро продолжил жить в анимационном кино. Тем более этому персонажу было посвящено несколько сценариев еще при жизни Виктора».

Бахыт Килибаев: «Я очень остро понимаю, что актуальность персонажа и тогда, и сейчас заключается в том, что это желание перемен в нас всегда живо. Причем дело не в том, что мы ждем смены экономической и политической формации. Мы ждем других перемен. И если к этим ожиданиям прислушаться, то они связаны с тем, что мы хотим, чтобы мир был добрым».

Я за сетевые продукты. За доли рынка

Современный ресторанный бизнес – это целое искусство, в основе которого лежат кулинарные традиции, политика обслуживания, дизайн и оформление интерьера. О его особенностях мы поговорили с совладельцем одной из самых крупных сетей ресторанов Казахстана Юрием Негодюком.

Лина СОЛОВЬЕВА

– Юрий, в Алматы очень много всевозможных ресторанов, баров, кафе. Только ваша сеть насчитывает более 30 проектов. Тем не менее на ресторанной карте города постоянно появляются новые заведения. Что надо сделать, чтобы они были успешными?

– Я думаю, самый главный фактор – это концепция. Основная ошибка начинающих рестораторов в том, что они неправильно определяют концепцию. У них есть свое видение, свой вкус и им кажется, что это понравится всем. Это не так. Несмотря на то, что каждый ресторатор – это в какой-то мере новатор и пилигрим, который несет культуру в массы, все равно главное – аналитическое мышление. Надо анализировать как свое видение, так и спрос на рынке. Что нужно потребителю? Какие блюда пользуются популярностью? Какой продукт больше продается? И тому подобное.

Второй немаловажный фактор – это место. И тут тоже надо учитывать, что концепция должна соответствовать месту. И это тоже очень важно понимать. К примеру, образно говоря, нельзя открыть суши-бар на барахолке.

– Что первично: место или концепция?

– Когда как. Если уже есть стратегия развития какого-то бренда, то есть имеется четкая концепция, то, понятное дело, уже под нее подбирается место. Бывает, что концепции как таковой нет, зато приглянулось какое-то место. Тогда концепцию можно нарисовать под него.

– Что сейчас хочет потребитель?

– У нас на рынке сейчас сложилась достаточно сложная ситуация. Потребитель вырос. С одной стороны, он хочет чего-то изысканного, с другой – экономическая ситуация такова, что он не готов платить много денег. И это настоящая проблема для рестораторов. Изысканное блюдо не может быть дешевым. Элементарно потому что нужны хорошие продукты. А местный рынок продуктов достаточно скудный. Например, сейчас авокадо в тренде, манго, специи какие-то – все это завозится за валюту. А она стоит дорого. Соответственно, цена в ресторане на какое-то интересное блюдо тоже будет высокой.

И рестораторам приходится искать какой-то выход из этой ситуации. Максимально переходить на местных поставщиков. Мы потратили целый год на поиск поставщиков хорошего мяса. Нашли ферму, которая может поставлять хорошее мясо. Это, конечно, не американская говядина, но оно хорошего качества и по доступной цене.

– Кстати, о локальных продуктах. Многие рестораторы говорят о том, что сейчас есть спрос на халяль…

– У нас нет такого направления, потому что рынок халяль-продуктов еще более узок. И если бы мы делали халяльное направление, мы бы не смогли создать большой ассортимент блюд. Мы предпочитаем более космополитичную кухню. Вне религий.

– Вы говорите о том, что экономическая ситуация не очень благоприятна. А в этом случае обычно страдают как раз рестораны среднего уровня. Тем не менее, вы продолжаете работать в этом сегменте и даже открываете какие-то новые проекты.

– Мы работаем в направлении фаст-кежуал. От фаст-фуда это отличается более комфортной посадкой, наличием официантов и более интересным меню. Интересным с точки зрения и насыщения, и приготовления, и продуктов. Причем практически по той же цене. Ведь у фаст-фуда есть огромные локационные затраты. Во-первых, это логистика – полуфабрикаты надо доставить с завода на место. Во-вторых, у самого завода есть эксплуатационные расходы. Все это закладывается в стоимость готового продукта. Тех же булочек и котлет.

– Сколько стоит открыть ресторан в Алматы? Допустим, фаст-кежуал?

– Если говорить о ресторане формата нашего гастро-пространства, то от $300 тыс. до $1 млн, в зависимости от помещения, оборудования, концепции и т. д.

– За сколько времени он окупается?

– Здесь тоже все зависит от многих факторов. При хорошем раскладе на то, чтобы вернуть вложенные средства, понадобится полтора-два года. При худшем – пять. При среднем – три года. В операционный ноль он должен выйти где-то через полгода.

– Есть ли риск, что ресторан не окупится просто потому, что перестанет быть модным? Знаете, считается, что ресторан пользуется популярностью в первые год-два. Потом открывается что-то новое, заведение теряет статус модного и, соответственно, теряет посетителей.

– Я с этим на самом деле не согласен. У меня есть пример – «Пинта». Она популярна уже 11 лет. И мы очень много для этого делаем. У нас есть большой отдел маркетинга, который занимается исключительно тем, что разрабатывает стратегию развития заведения. Если вы этим пренебрегаете, тогда да – через пару лет ваше заведение потеряет популярность.

– Каковы дальнейшие планы развития сети?

– Моя личная цель – стать в этом бизнесе оператором. В свое время меня вдохновил пример сети Food Republic. Она работает на рынке Юго-Восточной Азии. В сущности, это фуд-корты нового поколения, где все готовят при вас. И моя задача стать таким оператором, чтобы меня приглашали в торговые центры, в бизнес-центры.

– Не планируете войти в лакшери-сегмент?

– Если честно, я не хочу заходить в этот сегмент, потому что там все слишком индивидуально. Я буду целыми днями сидеть в одном ресторане и заниматься только им, а на остальное у меня времени уже не хватит. Это не корпоративный бизнес. Это бизнес одного человека, одного шеф-повара. А я за сетевые продукты. За доли рынка.