ИНТРИГА Стр.5

Повлияла ли игра курса тенге на инфляцию в сентябре?

АКЦЕНТ Стр.4

Как цифровизация победит страховых мошенников

МНЕНИЕ Стр.3

Алия Оспанова, региональный директор Elsevier по странам ЦА

КАПИТАЛ

№33 (634)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 4 ОКТЯБРЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как оцифровать ремонт и сколотить на этом капитал
страница 7

Почему частные управляющие не идут к ЕНПФ?
страница 3

Сколько можно заработать на городском портале
страница 6

Сможет ли Трамп снизить цены на нефть?
страница 8

Цифровая пицца поехала по городам Казахстана
страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Все больше денег уходит в «трубу»

Как интернет и YouTube меняют рекламный рынок Казахстана

Георгий Ковалев

В конце сентября на рынок Казахстана зашла одна из крупнейших партнерских сетей YouTube – Yoola (MCN, multi-channel network). Теперь на рынке Казахстана конкурируют три MCN: помимо вышеупомянутой, это Air и Genesis. Чем привлекателен Казахстан для глобальных партнеров YouTube, а также как их присутствие отразится на рекламном рынке, развитии движения блогеров и интересах аудитории, «Капитал.kz» узнал у руководителей партнерских сетей в Казахстане.

Приятно познакомиться, Network

MCN, или партнерка, – принципиально новый вид бизнеса, ставший возможным в результате развития интернета. Подобные сети объединяют блогеров, работающих на разных площадках, берут на себя административные функции и юридическое сопровождение бизнеса, получая взамен определенный процент гонораров. Такое сотрудничество представляет взаимный интерес, поскольку позволяет блогерам не только сконцентрироваться на творчестве, но и постоянно повышать профессиональный уровень на регулярных семинарах и встречах.

В мире действует около 200 MCN, большинство из них работают в очень узких нишах. Глобальный интерес преследуют около 20 партнерок. Что же касается представленных в Казахстане, то все они входят в глобальный топ партнеров YouTube. Air и Genesis родом из Украины, головной офис Yoola расположен в Израиле.

Что привлекает MCN в Казахстане

Интерес MCN к Казахстану предопределили три аспекта: количество зрителей YouTube, растущий спрос на рекламу в интернете и развитие интернет-технологий в стране.

В офисе Yoola «Капитал.kz» заверили, что общая аудитория партнеров этой MCN в Казахстане составляет 15,5 млн подписчиков, или 85% населения страны. В Genesis и Air сообщили иные данные: постоянная аудитория YouTube в Казахстане составляет порядка 10 млн человек. Причем 1,5 млн зрителей предпочитают знакомиться с контентом через Smart-TV, что само по себе факт примечательный. На пространстве СНГ Казахстан представлен третьей по величине армией зрителей YouTube – после России и Украины.

Следующий привлекательный аспект – перспектива роста рекламных бюджетов, предназначенных для интернет-ресурсов. Как сообщил «Капитал.kz» Самсон Безмятежный, руководитель казахстанского офиса Genesis, совокупный рекламный бюджет текущего года, поступающий в YouTube из Казахстана, составит более $7 млн. В 2017 году его сумма составила $3 млн.

Среди технологических преимуществ Казахстана опрошенные спикеры отмечают доступность широкополосного интернета, что позволяет создавать видео в формате 4K. Эти два обстоятельства в совокупности позволяют аудитории просматривать каналы YouTube через Smart-TV.

Рекламный рынок YouTube в Казахстане вырос за год почти в 2,5 раза

Один из важных трендов мирового рынка рекламы – выравнивание бюджетов, направляемых на кампании в традиционных СМИ, главным образом на телевидение, и в интернет. Однако общее мнение таково, что будущее рекламного рынка – в интернете.

А что происходит в Казахстане? На этот вопрос «Капитал.kz» ответили эксперты рекламных компаний «Видео-Интернейшнл Казахстан» и «Vi Digital Казахстан».

Согласно полученным данным, общие траты на рекламу в текущем году составят 33,3 млрд тенге, что на 8,93% больше, чем в 2017 году (30,49 млрд тенге). Львиная доля этих средств поступит на телеканалы: 20,9 млрд тенге (в 2017 году – 18,9 млрд, прирост – 10,59%). Рекламные инвестиции в рекламу в интернете занимают вторую позицию – 6,7 млрд тенге в текущем году против 5,2 млрд тенге в 2017 году, а это прирост на 28,85% год. Также надо напомнить, что еще в 2015 году рекламный бюджет интернета составлял десятую часть от бюджета телевидения, сейчас же пропорция заметно изменилась, и не в пользу традиционного ТВ-инструмента.

При этом, сообщили нам эксперты, в этих данных учтены лишь те деньги, которые проходят через компании-посредники. Невозможно учесть бюджеты, которые бизнес тратил на рекламу, самостоятельно организуя кампании через соцсети и другие интернет-инструменты.

К этому стоит добавить, что расходы на рекламу в традиционной прессе, на баннерах и на радио сократились в сравнении с прошлым годом на 10-12%, и их совокупный бюджет стал гораздо меньше сборов интернет-площадок. Таким образом, в текущем году интернет в Казахстане стал вторым по эффективности инструментом для рекламного продвижения.

Какое будущее ждет рекламный рынок Казахстана? «Я уверен, что телеканалы, которые не переформатируются и не смогут встроиться в интернет-пространство, в скором времени будут закрыты. На мой взгляд, это произойдет в ближайшие 5-7 лет, – заявил «Капитал.kz» Самсон Безмятежный. – Перераспределение бюджетов в пользу интернета неизбежно, поскольку только здесь есть инструменты для точной оценки эффективности вложенных в рекламу средств».

Блогеры и каналы: кто зарабатывает больше

Одна из самых интересных тем – масштаб доходов звезд YouTube. И здесь действительно есть чем удивить читателя. К примеру, чемпионом по заработкам в интернете среди казахстанцев можно назвать популярнейшего в Рунете блогера Антона Саспенса – до $50 тыс. в месяц.

Вообще, в число «золотых кнопок» YouTube входят порядка 10 блогеров и каналов. В их рядах соседствуют как блогеры, например Аминка-витаминка, так и телеканалы, например Gakku и «7 канал». Статус «золотой кнопки» отражает количество просмотров – более миллиона в месяц, что на нашем рынке обеспечивает ежемесячный доход порядка $10 тыс.

Также существует группа блогеров, чей заработок составляет порядка $1 тыс. в неделю. В качестве примера можно назвать блоги таксиста Русика и Бики Бризи.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

45

легковых электромобилей продано в Казахстане за 9 месяцев 2018 года

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

Виталий Веревкин,

председатель Ассоциации страховщиков Казахстана

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«В настоящий момент наша страна нуждается в инвесторе, который мог бы запустить в Казахстане предприятие по производству сахара… Дело в том, что мы ежегодно потребляем 500 тыс. тонн сахара, тогда как производим собственными силами пока лишь 180 тыс. тонн. Со своей стороны мы обещаем помощь и льготы иностранному инвестору, который бы вложил свои деньги и привнес технологии в новое сахарное производство»,

– Умирзак Шукеев, министр сельского хозяйства РК

Подробнее [Стр.2]

Туризм

Большие планы древнего Туркестана: путешествие из прошлого в будущее

Подробнее [Стр.10]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОХОДЫ ВЫРОСЛИ НА 9%

Денежные доходы населения по итогам второго квартала 2018 года выросли на 9,3% год-к-году и составили 153,7 тыс. тенге (годом ранее – 140,6 тыс. тенге). Для сравнения: инфляция за соответствующие периоды составляла всего 6,2%, то есть покупательская способность доходов казахстанцев выросла. Такие данные приводит finprom.kz. В многолетней динамике доходы населения растут из года в год, но с переменными темпами: рост шел, например, в аналогичном периоде 2013 года доходы в среднем составляли 107 тыс. тенге, а темпы роста – 11% год-к-году. В 2015 году средняя сумма доходов составляла 122,5 тыс. тенге, но при этом темпы роста сократились в два раза, до 5,5%. Начиная с 2015 года прирост доходов формируется в положительном тренде, коридор которого колеблется от 5,5% до 9,3% год-к-году. Самые высокие доходы получают казахстанцы, живущие в Алматы и Астане, – 218,8 и 213,5 тыс. тенге соответственно. Жители Мангистауской области в среднем получают доходы в 190,1 тыс. тенге. В Карагандинской области сумма доходов составляет 182,6 тыс. тенге. Замыкает пятерку регионов-лидеров ВКО – 166,5 тыс. тенге.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АКЫЛБЕК КАМАЛДИНОВ
+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Канаде назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Куба по совместительству

АНДРИАН ЕЛЕМЕСОВ
+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Мексиканских Соединенных Штатах назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Панама, Республике Коста-Рика, Доминиканской Республике, Ямайке по совместительству

АРДАК КАБДУЛЛИН
— досрочно прекратил полномочия управляющего директора – члена правления АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация»

ДАУЛЕТ БАКБЕРГЕН
+ назначен председателем правления АО «Фонд проблемных кредитов»

ЕРБОЛ САРМАНБЕТОВ, ЕРЛАН АЛИЕВ
+ избраны членами правления АО «Самрук-Энерго»

ЖУЛДЫЗ ОМАРБЕКОВА
+ назначена вице-министром общественного развития РК

ИСАТАЙ САРТАЕВ
+ назначен директором Службы внешней разведки РК «Сырбар»

КАЙРАТ САТЫБАЛДЫУЛЫ
— прекратил полномочия председателя совета директоров АО «Горно-металлургический концерн «Казахалтын» (Степногорск)

КАЙРАТ САТЫГАНОВ
+ назначен председателем правления АО «Цеснабанк»

НУРЛАН ОРАЗОВ
+ освобожден от должности заместителя директора Службы внешней разведки РК «Сырбар» и назначен первым заместителем директора Службы внешней разведки РК «Сырбар»

НУРМУХАМБЕТ АБДИБЕКОВ
+ назначен председателем правления АО «НК «Казахстан Инжиниринг»

РУСЛАН ИМАНКУЛОВ
+ назначен советником председателя правления АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы»

РУСТАМ БИКЕНЕВ
+ назначен руководителем управления культуры Акмолинской области

Американский вояж Минсельхоза – 2

Умирзак Шукеев провел переговоры с инвесторами из Иллинойса и Миннесоты

Валерий Сурганов

Вторая часть визита заместителя премьер-министра – министра сельского хозяйства Казахстана Умирзака Шукеева в США прошла на Среднем Западе Соединенных Штатов. Делегация Минсельхоза РК посетила города Молин в штате Иллинойс, где расположена штаб-квартира мирового лидера по производству сельхозтехники John Deer, и Миннеаполис в штате Миннесота, где прошла встреча с американскими инвесторами в отрасли растениеводства и животноводства.

Переговоры главы казахстанского Минсельхоза с инвесторами и представителями крупных компаний США коснулись таких важных и чувствительных тем для нашего сельского хозяйства, как производство новых сельхозмашин, открытие завода по производству сахара на севере Казахстана, инвестиции в выращивание и технологии по производству семян кормовых культур, в садоводство и животноводство.

John Deer заходит в Казахстан

Итак, в Молине, штат Иллинойс, где, помимо офиса сельхозкорпорации John Deer, находится крупнейшее в США предприятие, выпускающее комбайны и посевное оборудование, Умирзак Шукеев встретился с президентом компании Сэмом Алленом.

С нашей стороны прозвучало предложение: построить сборочный завод John Deer в Казахстане, который мог бы успешно продавать свою продукцию в рамках реализуемой сейчас в Казахстане госпрограммы мясного животноводства. Напомним, что в течение ближайших 10 лет при помощи различных инструментов господдержки в республике ожидается появление 80 тыс. малых фермеров в сфере выращивания крупного и мелкого рогатого скота.

Им всем обязательно потребуется новая сельхозтехника. Однако лишь в случае открытия производства подобного оборудования на территории Казахстана общий объем государственных субсидий, помноженный на налоговые и таможенные преференции, может в итоге составить для конечного фермера солидную скидку – 52 %. А это уже способно заинтересовать не только глав фермерских хозяйств, но и самих инвесторов – поставить новый завод в Казахстане. То есть предложение казахстанской стороны являлось взаимовыгодным и представляло своего рода открытие «улицы с двусторонним движением».

В свою очередь президент John Deer Сэм Аллен сделал первый шаг: он подписал с нашей стороной соглашение об открытии в Казахстане 4 опытных хозяйств. Так, компания взяла на себя следующие обязательства. Во-первых, совместно с нашим Национальным аграрным научно-образовательным центром (НАНОЦ) John Deer откроет два опытных хозяйства – одно на юге, одно на севере страны – и полностью оснастит их техникой и оборудованием за свой счет, в том числе по программам точного земледелия.

Во-вторых, также с НАНОЦ американская корпорация откроет еще два опытных хозяйства и полностью оснастит их техникой и оборудованием по принципу: 33% – за счет John Deer, 33% – за счет своего дилера по Казахстану и 33% – за счет самого аграрного научно-образовательного центра.

В-третьих, компания John Deer снизит цены на всю линейку своей сельхозтехники, продаваемой в Казахстан, на 10%.

Удобный момент для инвестиций в сахар

После того, как из глубинки Иллинойса делегация Минсельхоза Казахстана прибыла в столицу штата Миннесота – город Миннеаполис, – Умирзака Шукеева ждала встреча с крупными американскими инвесторами в агропромышленный комплекс. Со всеми он провел общую встречу, а затем двусторонние переговоры по ее окончании.

Например, вице-премьер нашего правительства встретился с почетным консулом РК в Северной Дакоте, главой компании Amity Technology Ховардом Далом.

Компания Дала специализируется на выпуске свеклоуборочной техники. В то же время вопрос выращивания и уборки сахарной свеклы в Казахстане становится чрезвычайно актуальным. Ведь, с одной стороны, мы не производим достаточного количества собственного сахара. С другой – в условиях недопроизводства сахара в нынешнем году в России – государстве-партнере по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) – и высоких ввозных пошлин на тростниковый сахар извне Таможенного союза в нашей стране могут возникать временные трудности с обеспечением сахара.

Однако решить их может строительство нового сахарного завода, причем располагаться он должен на севере республики, где, согласно расчетам Минсельхоза, можно выращивать большое количество сахарной свеклы.

Именно поэтому Умирзак Шукеев и Ховард Дал обсудили перспективу строительства у нас сахарного производства среди вновь засеянных сахарной свеклой полей.

«В настоящий момент наша страна нуждается в инвесторе, который мог бы запустить в Казахстане предприятие по производству сахара. Дело в том, что мы ежегодно потребляем 500 тыс. тонн сахара, тогда как производим собственными силами пока лишь 180 тыс. тонн. Поэтому сейчас для инвесторов чрезвычайно выгодный момент, для того чтобы зайти в Казахстан и поставить новый завод. Причем давайте смотреть: если выгодно строить большой завод – значит, будем строить большой; если с точки зрения коммерческой перспективы лучше поставить небольшое предприятие – давайте поставим небольшое. Однако оно должно располагаться на севере. Потому что мы поняли, что сахарная свекла хорошо растет в наших северных регионах, а возить ее после уборки на юг нам невыгодно. Со своей стороны мы обещаем помощь и льготы иностранному инвестору, который бы вложил свои деньги и привнес технологии в новое сахарное производство в Казахстане», – обратился к партнеру из США Умирзак Шукеев.

В свою очередь глава Amity Technology заверил нашего вице-премьера в том, что он в ближайшее время приедет в Казахстан, чтобы начать детально прорабатывать вопрос строительства сахарного завода.

Американцам предложено инвестировать во фрукты

Еще одной плодотворной встречей министра сельского хозяйства Казахстана стали переговоры с главой американской Middle Earth Orchards Group (MEOG) Стэнли Брауном. Эта компания специализируется на садоводстве и промышленном выращивании фруктов, в частности яблок, абрикосов и персиков. Интересы MEOG заключаются в том, чтобы получить возможность инвестировать в привлекательные проекты на юге Казахстана и шире – в Центральной Азии.

Нашу делегацию устраивала позиция американской стороны в том случае, если компания, помимо инвестирования в выращивание фруктов, позаботится о передаче технологии борьбы с опасными вредителями, способными погубить урожай плодовых культур. Например, сейчас в Казахстане злободневно стоит вопрос о борьбе с бактериальным ожогом – лютым инфекционным заболеванием, вредящим садоводческим культурам.

«Мы осведомлены о том, что вы обладаете уникальной технологией борьбы с бактериальным ожогом. Поэтому я предлагаю вам приехать в Казахстан и организовать обучающие центры. В них, во-первых, вы смогли бы обучать наших специалистов последним технологиям в сфере садоводства. Во-вторых, вы смогли бы передать знания нашим специалистам в сфере защиты растений, в частности от этой инфекционной болезни плодовых растений. Взамен мы можем обещать, что ваши опытные хозяйства, где вы будете не только обучать наших граждан, но и выращивать фрукты, получат от государства земельные участки в 100, 200 или 300 гектаров», – предложил Умирзак Шукеев инвестору Стэнли Брауну.

В ответ глава Middle Earth Orchards Group изъявил желание приехать в Казахстан и подписать соответствующее соглашение о сотрудничестве.

«Просто покупать семена – неинтересно…»

Отдельно прошли переговоры вице-премьера казахстанского правительства и с американскими семеноводческими компаниями. Так, по словам Умирзака Шукеева, в структуре Минсельхоза РК имеются семеноводческие хозяйства, однако в целом семеноводческая база нашей республики устарела и нуждается в обновлении.

«Мы готовы сделать совместные программы по импорту и адаптации семян кормовых культур, например кукурузы. Поэтому мы могли бы поспособствовать открытию нескольких образцовых семеноводческих хозяйств. Но просто так покупать и завозить семена нам неинтересно, нам нужно самим производить эти семена. То есть мы ожидаем от вас трансфера технологий. Мы хотим вместе с вами строить у нас бизнес. Что же касается выращивания растений, то наши кормовые культуры сейчас в основном растут на юге. Однако мы нуждаемся в семенах, которые бы позволяли выращивать кормовые культуры в климатических условиях наших северных областей. Потому что на севере у нас достаточно воды, имеются и все увеличивается земля под орошение», – заверил Умирзак Шукеев.

Между тем инвестиции в совместные хозяйства по производству семян кормовых культур и их выращивание станут составной частью обеспечения Казахстана кормовой базой для крупного рогатого скота, который в настоящее время активно импортируется в страну из ближнего зарубежья в рамках госпрограммы развития мясного животноводства. И если сегодня в основном речь идет о завозе товарного КРС малыми фермерскими хозяйствами, то не следует сбрасывать со счетов и племенную работу, которая постоянно проводится отечественными репродукторами. А значит им всегда может потребоваться племенной чистопородный скот.

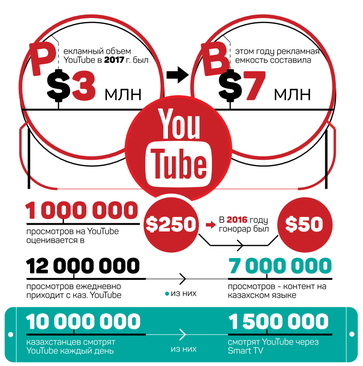
При этом следует учитывать, что после 2011 года, когда в Казахстане заработала Программа развития экспортного потенциала мяса КРС, в страну было ввезено 58 тыс. голов чистопородного крупного рогатого скота мясного направления. В последующем они преобразовались в 250 тыс. голов КРС. Между тем из завезенного породистого скота 12 тыс. голов было импортировано из США, в том числе при участии крупной животноводческой компании Global Beef. Поэтому неудивительно, что и с главой этой американской компании Биллом Прайсом тоже были сверены часы. Но об этом в следующий раз.

Все больше денег уходит в «трубу»

[Начало на стр. 1]

Закономерно возникает вопрос, почему усилия блогера-одиночки и телеканала, реализованные в пространстве YouTube, могут давать такие сопоставимые результаты. По словам Самсона Безмятежного, решающее значение имеет не количество просмотров, а ориентированность на величину рекламного рынка.

Сейчас в странах СНГ возникает много каналов, направленных на удовлетворение интересов наиболее платежеспособных рынков. К примеру, в Киргизии работают три студии, снимающие мультфильмы для детской англоязычной аудитории. Другой пример взят из Украины: там две девочки-подростка создают продукт, который распространяют через каналы на английском, португальском, испанском, французском и русском языках, и у каждого такого канала – миллионы подписчиков. Так что одно дело, когда продукт ориентирован на внутренний казахстанский рынок, и совсем другое – на развитые рынки мира.



Данные: Видео-Интерэкшн Казахстан

Как работает партнерство MCN и блогеров

С принципами сотрудничества партнерок и блогеров «Капитал.kz» ознакомил Сунгата Утебулатов, глава казахстанского представительства Air. По его словам, главную поддержку блогеры получают в части создания контента. С ростом популярности YouTube и возможностей интернета растет запрос аудитории на качество, которое прежде могли выдавать только телеканалы.

По сути, мы становимся свидетелями процесса выравнивания технического качества продуктов телеканалов и блогеров – при сохранении свободы самовыражения у последних. MCN предоставляет блогерам-партнерам профессионально оснащенные студии и качественный постпродакшен. Также она помогает в размещении рекламы, организует нетворк блогеров, обергает их от творческого выгорания, подсказывая идеи или просто «перераспределяя» творческие находки и темы в рамках своей сети.

Система распределения доходов выглядит таким образом: YouTube забирает 50% прибыли от размещения своей рекламы (по словам Самсона Безмятежного – 45%). Оставшуюся сумму делят партнерская сеть и блогер. Доля MCN колеблется в пределах 10-30%. При этом YouTube никак не претендует на доли от рекламы, которую блогер или MCN привлекли самы.

По мнению Сунгата Утебулатова, конкуренция партнерских сетей выгодна для блогеров, потому что заставляет сети создавать максимально благоприятные условия для своих партнеров, что отражается на капитализации всего рынка. За последние два года стоимость миллиона просмотров контекстной рекламы на канале блогера выросла с $50 до $300.

Впрочем, в разное время года заработки блогеров существенно разнятся. К примеру, в летний сезон, традиционно мертвый для рекламного рынка, стоимость размещения рекламы минимальна, соответственно, падают и доходы блогов. В зимний период рекламодатели буквально устраивают виртуальные ценовые войны за право приемущественного размещения своей рекламы в блогах, поэтому общий заработок растет.

Каждая MCN преследует свою стратегию

Несмотря на кажущуюся простоту модели – бери блогеров и вовлекай их в свою сеть, – в Казахстане этих самых блогеров надо еще найти. По оценке Сунгата Утебулатова, в стране несколько тысяч блогеров. Но активными, то есть выкладывающими хотя бы один ролик в месяц, можно назвать максимум 300 из них. Оценки Самсона два года стоимость миллиона просмотров контекстной рекламы на канале блогера выросла с $50 до $300.

По словам Самсона Безмятежного, на внутреннем рынке востребован контент на казахском языке: из 12 млн ежедневных просмотров 7 млн приходятся на роликах казахоязычных блогеров. «Важно делать продукт на казахском языке. Люди смотрят этот контент, потому что телевидение не предлагает интересной альтернативы», – говорит он.

AIr делает ставку на образовательные программы. По словам Сунгата Утебулатова, MCN открыла академию для обучения блогеров, YouTube-каналов и крупных рекламодателей. «Для нас важно организовать дело так, чтобы в сети появлялся самый разный контент – от развлекательного до полезного. Наши курсы – своего рода MBA для YouTube, – сказал «Капитал.kz» эксперт. – По примеру украинских крупных торговых сетей могу сказать, что развитие своего канала в YouTube увеличивает общие продажи на 20%».

Детали стратегии Yoola в Казахстане остались для «Капитал.kz» нераскрытыми.

Кому и за что платят ученые Казахстана?

Катерина Клеменкова

Около четырех раз в год издательство Elsevier проводит чистку базы данных научных изданий Scopus от «мусорных» изданий и каждый раз оказывается, что некоторые недобросовестные журналы были весьма популярны у ряда казахстанских исследователей. Не имевший долгое время доступа к Scopus Казахстан входит в 20-ку стран, публикуемых в «хищнических» журналах.

В издательском доме Elsevier существует определенное мнение по поводу сложившегося положения дел в казахстанской науке.

«На семинарах в вузах Казахстана первый вопрос, который я задаю ученым: кто из вас публиковался в журналах, индексируемых в базе данных Scopus? В ответ практически все поднимают руку. Задаю второй вопрос: какова стоимость написания статьи в журнал из базы Scopus? Ученые, начинают уверенно отвечать: 200 долларов, 300, 700, 1000…, – рассказывает в интервью «Капитал.kz» Алия Оспанова, региональный директор Elsevier по Центральной Азии. – Тогда я показываю им конверты, «хищные» – это журналы, которые гарантируют публикацию статьи в своем издании в определенный срок, за энную сумму денег. Бывает, что из числа журналов, прошедших 2-летний процесс проверки для включения в базу Scopus, публикующие очень качественный контент на протяжении нескольких лет, получив подтверждение независимых экспертов, попадают в базу. После того, как журнал попадает в Scopus, он может поменять сценарий поведения и начать недобросовестную деятельность. А например, Life Science Journal – издание на протяжении нескольких лет публиковало очень хорошие статьи, которые могли цитироваться более 50 раз, но потом, по каким-то неизвестным причинам, резко увеличило число публикаций, попав на Radar. На нашей терминологии это называется «недобросовестная деятельность». Scopus обязан следить за качеством публикаций, потому что нашим данным доверяют все авторитетные международные рейтинги. Недобросовестную деятельность журналов мы пресекаем, то есть приостанавливаем их индексацию.

Кроме «хищных» есть еще «фейковые» журналы – это журналы, у которых никогда не было индексации в базе Scopus, но они указывают ложную информацию об индексации. Это могут быть «двойники» реально существующих качественных изданий и отличить настоящий журнал от поддельного бывает непросто. Поэтому мы просим перед подачей в журнал – проверять его в Scopus.

- Почему вместо того, чтобы штурмовать топовые научные журналы, поднимать значимость и авторитет казахстанской науки, ученые работают через посредников и платят за публикации в бесплатных журналах, которые потом могут еще и исключить из базы Scopus?

- Здесь два момента. Во-первых, если журнал начинает вести недобросовестную деятельность, мы приостанавливаем его индексацию в базе, но не исключаем. У нас нет понятия «исключить журнал из базы Scopus».

Второй момент: многие ученые не знают, что процедура подачи статьи в научный журнал проста и не требует посредничества каких-то консультационных фирм. Ученые боятся и думают, что если отправят свой научный труд в престижное издательство, то на публикацию уйдет очень много времени – будет долгая редакционная переписка, административные барьеры из-за очень жестких требований и, в конце концов, не исключено, что в публикации статьи просто откажут.

- …и зачастую их исследования оказывается опубликованными в «мусорном» издании.

- Здесь надо определиться с терминами. «Мусорные» журналы или, как еще говорят, «хищные» – это журналы, которые гарантируют публикацию статьи в своем издании в определенный срок, за энную сумму денег. Бывает, что из числа журналов, прошедших 2-летний процесс проверки для включения в базу Scopus, публикующие очень качественный контент на протяжении нескольких лет, получив подтверждение независимых экспертов, попадают в базу. После того, как журнал попадает в Scopus, он может поменять сценарий поведения и начать недобросовестную деятельность. А например, Life Science Journal – издание на протяжении нескольких лет публиковало очень хорошие статьи, которые могли цитироваться более 50 раз, но потом, по каким-то неизвестным причинам, резко увеличило число публикаций, попав на Radar. На нашей терминологии это называется «недобросовестная деятельность». Scopus обязан следить за качеством публикаций, потому что нашим данным доверяют все авторитетные международные рейтинги. Недобросовестную деятельность журналов мы пресекаем, то есть приостанавливаем их индексацию.

С начала этого года мы провели более 100 семинаров в разных городах Казахстана и везде пытаемся объяснить ученым, что те издательства, которые на почту что-то присылают и гарантируют публикацию в топовом журнале Scopus – это «фейковые» журналы или «мусорные». Высоко цитируемый журнал никаких писем с предложением опубликоваться, как правило, не отправляет.

- Рейтинговые журналы, работающие по системе Open access, разве они не преследуют коммерческую выгоду?

- Да, журналы, работающие по системе открытого доступа, зарабатывают на публикации научных статей, получая деньги от авторов. Но это не значит, что за деньги журнал будет публиковать некачественный контент. Именно качественным рецензированием журналы открытого доступа отличаются от «хищников». Идея заключается в том, что публикации будут доступны ученым со всего мира, а это значит, что качество исследования подвергнется еще более строгой системе общественного контроля. К слову, журналов Open access в базе Scopus 4183 из 24130.

- В чем выгода ученого публиковаться в журналах открытого доступа? Будет выше индекс цитирования?

- Ученому, особенно молодому, очень важно публиковаться в правильном издательстве. Если публиковаться в топовом журнале, в среднем можно собирать порядка 10 цитат на одну публикацию.

Вот, к примеру, ученые Назарбаев университета написали в журнал с открытым доступом, то есть официально заплатили за публикацию. Они это сделали не потому что написали плохую статью, а для того чтобы весь мир мог их бесплатно читать. Это волонтерская деятельность ученых, но это их право.

- Почему ученые с 2015 года не могут разобраться во всех тонкостях научных журналов и отличить «хищников» от качественных?

- В Казахстане у ученых не было доступа к базе. То есть требование публиковаться в научных журналах, индексируемых в базе данных Scopus, было, а доступа к самой базе не было. Ученые не могли посмотреть, есть в Scopus журнал, в который они отправили статью, или нет. Все делалось вслепую. Поэтому год из года росло количество публикаций в «мусорных» изданиях. В октябре 2017 года министерство образования и науки предоставило научным организациям доступ к базам Science Direct и Scopus, и количество публикаций в плохих журналах значительно сократилось.

Только за первое полугодие 2018 года 235 (16,7%) публикаций казахстанских ученых были опубликованы в топ 10% самых цитируемых журналов мира по индексу цитирования CiteScore.

- Считаете, труд ученых часто оказывался в «мусорных» журналах, потому что они не смогли отличить «хищных» от достойных, а не потому, что это были слабые публикации с сомнительными исследованиями?

- Компания Scopus перечитала все публикации казахстанских ученых, опубликованные в журналах, индексация которых была приостановлена. Действительно ли они плохие? Так вот, по мнению экспертов, около 40% публикаций вполне могли быть в журналах с импакт-фактором 1 и выше. Почему они оказались в нечестных научных журналах? Может быть потому, что ученые не были обучены, не знали, как проверить журнал и поэтому попадали не туда, куда надо.

Возможно, ученым отказали в рейтинговом журнале из-за несоответствия стандартам. Многие наши исследователи не умеют правильно оформлять библиографию. Вместо требуемых 25 стандартных ссылок ученые делают всего 5, а это уже несоответствие стандартам. Кроме того, в научной статье, как правило, 2/3 контента должно основываться на свежих научных данных по конкретной теме. Но в Казахстане ученые порой указывают только очень старые источники, тогда как в науке цитируют статьи последних 3 лет. Наука ведь развивается очень быстро.

Наши ученые пишут научную работу, где весь список ссылок – это 25 законов Республики Казахстан. Для нас это говорит о том, что при подготовке исследования для международной базы они не анализировали международный рынок по теме, а это опять же незнание стандартов требований.

Или отсутствие графиков и таблиц. В каждой статье должно быть 3-5 графиков и таблиц – это обязательное требование. Если графиков в статье нет, редактор говорит: «В статье не хватает информации, необходимо обновить». Важно сначала изучить стандарт академического письма, затем правильно подобрать необходимый журнал, используя базу данных Scopus.

ЕНПФ: между мандатом и свободой

Когда рынок осторожней регулятора

Николай Дрозд

Отсутствие каких-либо результатов, связанных с передачей средств ЕНПФ в управление казахстанским частным компаниям, как оказалось, наблюдается не из-за каких-то чисто бюрократических сложностей, а концептуальных разногласий о том, как должен выглядеть процесс появления альтернативных игроков.

Консультации Нацбанка с рынком по этому вопросу не привели пока к формированию единого видения, хотя преобладающими оценками остаются все же ожидания, что компромиссные подходы будут найдены и процесс появления частных казахстанских управляющих начнется в 2019 году.

По оценкам председателя правления KASE Алины Алдамберген, наиболее значительным противоречием является возможность выбора вкладчиками будущей управляющей компании. Причем на свободе выбора вкладчиков настаивает не рынок, что выглядело бы естественным, а именно Нацбанк.

По мнению председателя правления «Sky Bridge Invest» Шолпан Айнабаевой, причиной осторожного отношения рынка является необходимость проведения широких рекламных кампаний для привлечения вкладчиков. Причем с учетом уровня финансовой грамотности большинства населения выбор может быть сделан на основе частоты упоминаний той или иной КУПА, в то время как рынок хотел бы, чтобы критериями отбора были существующие компетенции и деловая репутация, а выбор осуществлялся регулятором.

По словам г-жи Алдамберген, как руководителя биржи ее мог бы устроить вариант, при котором передача в управление происходит без участия вкладчиков, поскольку для фондового рынка жизненно важно наличие нескольких институциональных инвесторов с различными стратегиями, вместо одного игрока в лице ЕНПФ. Ее личная точка зрения, однако, состоит в том, что правильным подходом является возможность выбирать самим вкладчикам. На предыдущих стадиях обсуждений в 2016 году также упоминала возможность перехода к мультипортфельности и выбора стратегии в зависимости от возраста вкладчика.

Одним из аргументов рынка остается также то, что никто не компенсировал казахстанским вкладчикам группам потери, которые они понесли, развивая свои фонды до момента консолидации пенсионных накоплений.

Быть лучше выросших стандартов

Реинкарнация эпохи частных НПФ, однако, невозможна по целому ряду причин. Одной из них остается то, что на первом этапе частным управляющим компаниям, вероятно, придется иметь дело с крайне ограниченным количеством вкладчиков, сделавших выбор в их пользу. Сбережения «молчунов» при наличии свободы выбора будут продолжать управляться ЕНПФ.

Возможно, одним из подтестов того, почему рынок является привержением мандатов на управление определенными суммами, а не свободного выбора вкладчиков, является как раз необходимость сделать выбор в пользу частных компаний в условиях снижения уровня доверия даже к крупным банковским брендам. В результате затянувшегося процесса появления частных управляющих им, вероятно, придется начинать в качественно иной ситуации, чем конец 2015 и начало 2016 года, когда слабости существовавшего инвестиционного управления со стороны ЕНПФ были очевидны.

Начиная с 2015 года, показываемая ЕНПФ доходность оказывается выше официальной инфляции, при этом год-ко-году увеличил валютную диверсификацию своих активов. На конец августа этого года доля тенговых активов в инвестиционном портфеле ЕНПФ – 67,21%. При года назад – в самый острый момент обесценения тенговых инвестиций – 86,71%.

Последствия скандалов, связанных с коррупцией в ситуации с компанией «Бузгул Аурум», либо инвестированием средств из политических соображений, как в случае с азербайджанским Международным банком, постепенно сходят на нет. Управление ЕНПФ в последние три года также не дает оснований говорить о негативе, связанном с конфликтом интересов регулятора, одновременно осуществляющим надзор в банковском секторе и инвестирующим пенсионные накопления.

На вложения в депозиты казахстанских банков и банковские облигации приходится примерно 17% средств инвестиционного портфеля ЕНПФ, в 2015 году эта цифра составляла около 35%. При этом пенсионные деньги остаются достаточно дорогим фондированием, по крайней мере, для крупных банков. В ситуации с проблемными игроками Нацбанку удавалось обеспечить сохранность пенсионных активов и избежать искушения предоставления кому-либо тенговой ликвидности за счет пенсионных средств. Неясно правда, кто выступил покупателем недавнего выпуска облигаций Фонда проблемных кредитов на 450 млрд тенге под 9% годовых, но использование средств ЕНПФ для этого выглядит крайне маловероятным с учетом ограничений, связанных с рыночностью таких сделок и покупок лишь части эмиссий. Таким образом, частным управляющим компаниям, если речь будет идти о свободном выборе вкладчиков, придется формулировать инвестиционные стратегии с существенно более высоким уровнем доходности и привлекательности, чем у ЕНПФ нового образца.

Тяжелый рынок

Смысл привлечения казахстанских частных управляющих компаний – в торговле на местном фондовом рынке, и здесь ситуация опять-таки несколько хуже, чем в 2016 и 2017 годах, когда индекс акций KASE входил в тройку наиболее быстрорастущих на развивающихся рынках. Начиная с июня этого года, рынок акций переживал спад. Происходящее на нем оценивалось как коррекция или вхождение в «боковик».

Сегмент акций может испытать дополнительное негативное влияние, связанное с расширением санкций против России. Появление сразу нескольких институциональных инвесторов способно оживить другие сегменты рынка, при этом им необходимо быть лучше ЕНПФ, среднезвешенная доходность тенговых облигаций в портфеле которого составляет 8,3%, а валютных – 3,8%. При том что рост инфляции, ключевой ставки и стоимости денег в экономике оценивается как весьма вероятный сценарий этой осенью.

Маркетологические возможности частных управляющих компаний также ограничены по сравнению с ситуацией до 2013 года, поскольку ЕНПФ последовательно сокращал за это время комиссионное вознаграждение благодаря централизации. Привлечение вкладчиков с помощью агентов, часто ориентированных на работодателей, также вряд ли может быть популярным сценарием, поскольку выход из числа «молчунов» возможен только в результате индивидуальных решений вкладчиков с соответствующими процедурами. Ссылка на будущие слишком агрессивные поклажи государства и указал на важность создания в регионе условий для развития предпринимательства. «Следует рассмотреть возможность создания международной торговой зоны «Центральная Азия». Это придаст импульс развитию экономики как Туркестанской области, так и всей республики. У нас имеется потенциал для увеличения товарооборота с Узбекистаном к 2020 году до $5 млрд в год. В связи с этим поручаю правительству совместно с акиматом Туркестанской области проработать с узбекской стороной вопрос о создании международной торговой зоны и нового международного пропускного пункта», – сказал Нурсултан Назарбаев. Президент подчеркнул и актуальность создания специальной экономической зоны в Туркестане, которая будет направлена на формирование благоприятных условий для развития бизнеса в сфере туризма, строительства и производства. Отметим, что Нурсултан Назарбаев публично подписал указы об утверждении концепции генерального плана развития Туркестана и создании специальной экономической зоны «TURKISTAN». **(kapital.kz)**

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

КАЗАХСТАНСКИЕ ТОМАТЫ ПОЙДУТ НА ЭКСПОРТ

Компания «KazakhExport» оказала поддержку казахстанскому экспортеру ТОО «Green Land Alatau» в пополнении оборотных средств для закупа семян огурцов, томатов, ассортимента салатов, а также удобрений. Тепличный комплекс Green Land Alatau специализируется на производстве экологически чистой овощной продукции и ведет прямые поставки в крупные торговые сети и гипермаркеты Алматы и Алматинской области, а также оптовые поставки в Россию. Государственная поддержка KazakhExport позволит экспортеру увеличить объемы выпускаемой продукции и расширить географию и объемы экспорта. «Мы поставляем экологически чистые овощи на рынки Казахстана и Российской Федерации. Если в прошлом году в Россию было экспортировано 3 700 тонн готовой продукции, то в этом году мы планируем увеличить объем до 4 тыс. тонн», – отмечает производитель. **(kapital.kz)**

В КАРАГАНДЕ ПОСТРОЯТ ДВА ЗАВОДА

Два завода по переработке твердых бытовых отходов построят в Карагандинской области к 2020 году. На это планируется потратить более 10,2 млрд тенге. В Караганде завод начнут строить в 2019 году по инициативе ТОО «ТорКомТранс». Стоимость проекта – 2 млрд тенге. Предполагается, что предприятие будет перерабатывать 300 тыс. тонн отходов в год, с возможностью выработки 15 МВатт электроэнергии. Также в поселке Кенгир появится биоэлектростанция, перерабатывающая отходы. Компания «KazGreenEnergy» планирует вложить в строительство 8,2 млрд тенге. В год этот завод сможет перерабатать до 100 тыс. тонн твердых бытовых отходов. Сейчас ведутся переговоры с потенциальным инвестором «Э-Грин», имеющим аналогичные биоэлектростанции в Европе и Турции. Кроме того, в селе Коктекты в 2020 году построят мусоросортировочный пункт по инициативе ТОО «Кан-Ару». Инвестор выделит 130 млн тенге. Проектная мощность сортировочного пункта составит 100 тыс. тонн в год. «В области разработан «Комплекс мер по современной утилизации и переработке ТБО с широким вовлечением субъектов малого и среднего бизнеса». Этот план включает в себя пять блоков, в том числе строительство полигонов, агитацию населения за раздельный сбор мусора и привлечение инвесторов к строительству мусороперерабатывающих заводов», – рассказал руководитель управления природных ресурсов и регулирования природопользования области Руслан Тулепбаев. **(karaganda-region.gov.kz)**

ХИМПРОМ НАРАСТИЛ ПРОИЗВОДСТВО

По итогам 8 месяцев предприятия химической промышленности РК выпустили продукции на 248,3 млрд тенге – это сразу на 18,4% больше, чем годом ранее (и на 9,3% – в физическом объеме). Более 30% производства сконцентрировано в Жамбылской области (79 млрд тт, сразу +39,2% за год), еще 14,7% – в Актюбинской (36,5 млрд тт, +14,6% за год) и 13% - в Карагандинской (32,2 млрд тт). В натуральном выражении компании химпрома резко увеличили выпуск полистирола (сразу в 2,2 раза год-к-году), добавок для строительных растворов (на 50,5% за год), диоксида углерода, активно применяемого в пищепроме, криохирургии и для пожаротушения (на 21,9% за год). За 7 месяцев текущего года в страну импортировали химической продукции сразу на $3 млрд – на 9,3% больше, чем годом ранее. Экспорт в секторе, напротив, в упадке – минус 6,5% год-к-году, до $1,2 млрд. Отметим, что в Жамбылской области сфера химической промышленности продолжает активно развиваться. На днях в Анкаре состоялся казахстанско-турецкий инвестиционный форум, в ходе которого были подписаны 22 коммерческих документа на $1,7 млрд. В их числе акимат Жамбылской области и турецкая компания «Yildirim Holding» подписали двусторонее соглашение о реализации инвестиционного проекта по производству кальцинированной соды в селе Тогызкент. На первом этапе в реализацию проекта компания намерена вложить $300 млн. **(energyprom.kz)**

СОЗДАЕТСЯ СЭЗ «TURKISTAN»

Несколько поручений по социально-экономическому развитию Туркестанской области дал президент Нурсултан Назарбаев, сообщает пресс-служба Акорды. «Необходимо укрепить финансовую стабильность области. Экономическая база региона снизилась в связи с выводом Шымкента из его состава», – подчеркнул глава государства и указал на важность создания в регионе условий для развития предпринимательства. «Следует рассмотреть возможность создания международной торговой зоны «Центральная Азия

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АЛМАТЫ ПОЯВЯТСЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ЗОНЫ

Развитие индустриальных зон обсудили в Алматы на «I Форуме резидентов индустриальных зон Казахстана». Во время встречи генеральный директор Индустриальной зоны Алматы Мухтар Турабеков и руководители компаний подписали 4 договора об открытии новых индустриальных зон, а общая стоимость предлагаемых проектов составляет 7 млрд 300 млн тенге. Мухтар Турабеков также сообщил, что в стране разрабатывают новый законопроект по специальным экономическим и индустриальным зонам. Планируется, что в документе пропишут предоставление земельных участков в аренду управляющей компании, возможность передачи объектов инфраструктуры в управление, аренду управляющей компании. Еще одно новшество — появятся частные и государственные индустриальные зоны. «Появление в законопроекте института частных индустриальных зон продиктовано стимулированием частного сектора на собственное развитие», — отметил Мухтар Турабеков. Индустриальная зона Алматы на данный момент заполнена на 70%, на этой территории работают 40 компаний-резидентов, запущено 5 заводов. Индустриальная зона Алматы создана для оказания государственной поддержки частному предпринимательству в приоритетных отраслях промышленности: машиностроение, пищевая, легкая, фармацевтическая, химическая промышленности и производство строительных материалов. Под строительство индустриальной зоны города Алматы отведено 490 га свободных площадей в Алатауском районе. **(kapital.kz)**

СТАЛЬ НАЧНУТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ

Казахстанско-китайское совместное предприятие ТОО «Sin Yuan Stel» намерено экспортировать 50% готовой продукции сталелитейного завода в Шымкенте, сообщил агентству «Интерфакс-Казахстан» инженер предприятия Игорь Хэ. «50% готовой продукции нового сталелитейного завода планируем экспортировать в Среднюю Азию, Узбекистан, Кыргызстан. Клиенты уже есть. Остальные 50% будем реализовывать в Казахстане. В Караганде есть очень мощный завод, но он занимает лишь 10% рынка, остальное стране нужно импортировать», – сообщил Игорь Хэ. По его словам, выйти на полную мощность на заводе планируют через два года с момента запуска, после чего главным конкурентом для продукции предприятия станет российский металл. «В настоящее время он (российский металл – ИФ-К) занимает 30% казахстанского рынка», – уточнил он. Как сообщалось, сталелитейный завод в Шымкенте планируется запустить в четвертом квартале 2018 года. Сумма инвестиций в проект составила $50 млн. Планируемая мощность предприятия – 700 тыс. тонн продукции в год. Выпускать на заводе планируют несколько видов продукции: арматуру, катанку, уголки и так далее. Работать предприятие намерено на местном сырье. ТОО «Sin Yuan Stel» основано в 2017 году, основной вид деятельности – производство чугуна, стали и ферросплавов. **(interfax.kz)**

КРУПНЫЙ БИЗНЕС ПОМОЖЕТ ТУРКЕСТАНУ

Глава государства Нурсултан Назарбаев провел совещание по вопросам социально-экономического развития Туркестанской области, на котором поручил министрам и членам правительства, руководителям крупнейших компаний сравнить построить в Туркестане по одному объекту. В ходе совещания также Нурсултан Назарбаев отметил, что государство оказывает постоянную поддержку предпринимателям, и теперь они должны внести свой вклад в развитие государства. К примеру, Александру Белоусову, руководителю строительной компании «Базис-А», глава государства поручил построить в Туркестане здание театра. Одному из руководителей компании ENRC Патоху Шодиеву поставлена задача по строительству в Туркестане музея тюркских народов. Кроме того, председателю правления АО «НК «КазМунайГаз» Сауату Мынбаеву было дано поручение построить стадион в соответствии с международными требованиями. Наряду с этим, холдинг «BI Group» под руководством Айдына Рахимбаева возведет в городе «Центр казахских ханов, биев и батыров», а строительная фирма «Хайвилл Казахстан» приступит к строительству жилого комплекса. Национальная компания «Казахстантемір жолы» построит Дворец молодежи, а KEGOC построит мини-музей Ходжи Ахмеда Ясави. Более того, АО «Казпочта» запустит в Туркестане современное почтовое отделение и цифровой офис, а АО «Казахтелеком» внедрит Smart-технологии. **(ontustik.gov.kz)**

SAT &COMPANY ПЕРЕИМЕНОВАНА

Акционерное общество «SAT &Company» переименовано в акционерное общество «Fincraft Resources». Решение об этом было принято на общем собрании акционеров компании. «АО «SAT &Company» (Алматы), ценные бумаги которого находятся в официальном списке Казахстанской фондовой биржи (KASE), предоставило KASE копию справки Департамента юстиции города Алматы от 26 сентября 2018 года, в соответствии с которой АО «SAT &Company» перерегистрировано в акционерное общество «Fincraft Resources», — говорится в сообщении, опубликованном на сайте KASE. Также изменено место нахождения АО «Fincraft Resources». Теперь компания расположена по адресу: г. Алматы, пр. Нурсултана Назарбаева, 242. Общая выручка компании за 2017 год составила 11,9 млрд тенге, прибыль — 0,7 млрд тенге. Основным акционером является Кенес Ракишев, он также возглавляет совет директоров компании. 13 июля текущего года ЕНПФ вышел из состава акционеров «SAT &Company». «SAT &Company» образовано 18 октября 2001 года в форме ТОО, 15 августа 2006 года перерегистрировано в АО. **(kapital.kz)**

■ До 20% страховых выплат – результат мошенничества

Как цифровизация процесса страхования и полный анализ страховых случаев могут помочь рынку избавиться от давления мошенников

Георгий Ковалев

Как стало известно «Капитал.kz», до 20% страховых выплат по договорам ГПО страховые компании несут по причине заведомого мошенничества. Эту цифру изданию назвал Виталий Веревкин, председатель Ассоциации страховщиков Казахстана.

- Насколько серьезный ущерб страховым компаниям наносят подобные случаи?

- Ущерб ли это, если действия мошенников грамотно «упакованы»? Тогда это лишь страховой случай. Проблема в том, что когда страховщик считает тариф, он исходит из адекватной статистики и может набрать в расчет размеры мошенничества, поскольку они достоверно не известны. А когда случай происходит и он мошеннический, он находится, так скажем, за пределами статистики, по которой страховщик ищет деньги. Соответственно, экономика страхования нарушена, нарушаются интересы акционеров, менеджмента. В итоге страховая компания, чтобы обеспечить финансовую устойчивость, на следующем клиенте должна брать больше денег. Можно сказать, что круг постраданцев растет.

- То есть страховые премии, которые клиенты платят компаниям, должны быть ниже?

- Могли бы стать несколько ниже, но насколько – сложно сказать. Опять же, мошенничество мошенничеству рознь. Есть цыпочки, которые не делают больших убытков, но делают мелкие и достаточно часто. Это большая проблема, вроде там 50-60 тысяч на один страховой случай. А если компания выплачивает компании 100 убытков в месяц? Вот тебе и сумма, вот тебе и размеры.

- Кто занимается организацией подобных схем?

- Да любой гражданин может этим заняться, если задастся вопросом, как получить по страховому случаю немножко больше. Это же классика жанра. Но есть и организованные группы, которые серьезно работают. Они организуют крупные страховые случаи, которые документально оформляются настолько филигранно, что уличить их в мошеннические практически невозможно. Это совсем другой уровень, несопоставимый с мошенничеством со стороны обычного гражданина. Решение об этом было принято на общем собрании акционеров компании. «АО «SAT &Company» (Алматы), ценные бумаги которого находятся в официальном списке Казахстанской фондовой биржи (KASE), предоставило KASE копию справки Департамента юстиции города Алматы от 26 сентября 2018 года, в соответствии с которой АО «SAT &Company» перерегистрировано в акционерное общество «Fincraft Resources», — говорится в сообщении, опубликованном на сайте KASE. Также изменено место нахождения АО «Fincraft Resources». Теперь компания расположена по адресу: г. Алматы, пр. Нурсултана Назарбаева, 242. Общая выручка компании за 2017 год составила 11,9 млрд тенге, прибыль — 0,7 млрд тенге. Основным акционером является Кенес Ракишев, он также возглавляет совет директоров компании. 13 июля текущего года ЕНПФ вышел из состава акционеров «SAT &Company». «SAT &Company» образовано 18 октября 2001 года в форме ТОО, 15 августа 2006 года перерегистрировано в АО. **(kapital.kz)**

- Мошенничество со страховкой – известный сюжет. Есть ли у нас следователи, способные к раскрытию таких преступлений?

- Конечно, есть, и очень серьезные. Но предавать огласке схемы мошенничества и способы их раскрытия никто не станет.

- Возможно, нужна отдельная статья в Уголовном кодексе, учитывающая мошенничество со страховкой?

- Наличие специальной статьи за страховое мошенничество, как это реализовано в России, конечно, необходимо, но этого мало. Под нее же надо будет делать доказательную базу, и вообще выстраивать систему противодействия страховому мошенничеству. В качестве противодействия очень эффективным было бы наладить тесное взаимодействие страховых компаний с Государственным кредитным бюро, где аккумулируется вся информация о страховом рынке, всех страховых случаях и участниках страховых случаев. В этой базе можно много интересного увидеть, в том числе и выявить взаимосвязи между совершенно разными страховыми случаями, и уже понимать случайные неслучайности.

- Зачем хранить информацию о страховых случаях и как это поможет в борьбе с мошенниками?

- Чтобы понимать, какие случаи с каким имуществом были до того, как к тебе пришел этот человек, где он раньше возможно уже был участником какого-либо страхового случая. Не ходит ли он с одним автомобилем по страховым компаниям, где получает деньги по одним и тем же повреждениям. Дальше можно проводить анализ. Наверняка можно увидеть связи между какими-то людьми, которые попадают часто в аварии. Допустим, пропал один человек в ДТП с тремя разными людьми. А каждый из них тоже раньше попадают каждый месяц в ДТП. И сразу можно вычислить, кто с кем общается, увидеть целое сообщество. Это все прослеживается, накопленный массив информации позволяет это делать. Вполне возможно, что есть люди, которые еженедельно получают выплаты в разных страховых компаниях. Но есть и такие, кто работают тоньше, меняют машины, но группу, сообщество на основе связей можно выявить. Мошеннические комбинации рано или поздно проявляются, всегда есть какой-то сценарий. Как только мошенники нащупывают безотказную схему, им остается просто менять местами людей и объекты, а все остальное как шаблон работает до определенного момента. А еще мы давно говорим, что надо хранить в базе фотографии поврежденных транспортных средств, это очень помогает в расследовании случаев страхового мошенничества. Необходимо исключить случаи, когда владелец бизнеса автомобиля может получить несколько страховых выплат, даже не меняя характер повреждений.

- Не могу удержаться от предположения, что такой порядок вещей вовлекает в мошенничество и работников страховых компаний, к примеру, страховых комиссаров.

- Такие примеры в практике существуют и у нас, и за рубежом. И снова напоминают о необходимости выстраивания системы противодействия мошенничеству. Способов и положительных примеров таких очень много. Могу в пример привести одного страховщика, который принципиально изменил порядок определения величины страховой выплаты. Аварийные комиссары на местах в регионах производят только осмотр транспортных средств, все расчеты выполняются с использованием лицензионного программного обеспечения, в котором соблюдаются требования завода-изготовителя автомобиля. При этом расчетчик и клиент никак не контактируют. Это дало очень хороший экономический результат, потому что расчеты легко перепроверить и исключается сговор между участниками процесса.

■ Выгодно ли страховать работников?

Демпинг, «крупная рыба» и выплаты по ОСНС

Ольга Сорокина

Спустя семь лет после того, как страхование жизни и здоровья работника на производстве передали от компаний по общему страхованию к компаниям по страхованию жизни, здесь многое что изменилось. Например, уверенно выросли страховые сборы, хотя эксперты вовсе этого не ждали, отмечая отсутствие у компаний по страхованию жизни разветвленных каналов продаж в лице страховых агентов, что, по мнению экспертов, не способствовало поддержанию объемов продаж на нормальном уровне.

Скепсис экспертов, однако, был посрамлен. На начало января 2012 года, когда страхованием стали заниматься компании по страхованию жизни, премии составляли 22,6 млрд тенге. Спустя 5 лет, на начало 2017 года, собрали уже 38,6 млрд тенге. Результат говорит сам за себя: в новых руках страхование работников не только «не умерло», но даже прибавило обороты.

Одновременно передача права страхования работников сопровождалась изменением его названия. На смену обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности работодателя за причинение вреда жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых обязанностей (ОСОР) пришло обязательное страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей (ОСНС). Разница, на первый взгляд, небольшая, однако смысл страхования сместился в сторону травматизма, что нашло подтверждение в принятых страховых поправках.

Министерство труда и социальной защиты с Национальным банком оптимизировало страхование, стимулируя работодателей активнее заниматься профилактикой техники безопасности и условий труда на вредных и опасных производствах. Если раньше финансовая ответственность работодателя перед работником была необъятной: травмы плюс заработанные профессиональные заболевания, оплата которых ложилась на страховые компании, и суммы всегда были внушительными, то сейчас ответственность подсократили. Она не покрывает отдельные стадии заболеваний и отсекает пенсионеров-регрессников от обязательных выплат. Лиц, достигших пенсионного возраста, ставят перед выбором: продолжать получать выплаты из страховой компании или же получать пенсию от государства.

Понятно, что с социальной точки зрения права людей должны быть защищены. Но и укладывать все расходы на страховые организации тоже неверно, поскольку последние никак не отвечают за минимизацию травматизма на производстве. К тому же профессиональные заболевания не носят социальный характер, а значит должны оставаться в поле зрения работодателя, а не страхования.

До того, как норму с регрессниками отредактировали, многие предприятия с повышенным риском для здоровья и жизни работников не уделяли большого внимания профилактике профессиональных заболеваний, понимая, что платить за них будет страховая компания. Принцип и уверенность, что заплатит другой, порождали безответственность бизнеса, а медицинская бюрократия в вопросах освидетельствования работников приводила к частым нарушениям, где получает деньги по одним и тем же повреждениям. Дальше можно проводить анализ. Наверняка можно увидеть связи между какими-то людьми, которые попадают часто в аварии. Допустим, пропал один человек в ДТП с тремя разными людьми. А каждый из них тоже раньше попадают каждый месяц в ДТП. И сразу можно вычислить, кто с кем общается, увидеть целое сообщество. Это все прослеживается, накопленный массив информации позволяет это делать. Вполне возможно, что есть люди, которые еженедельно получают выплаты в разных страховых компаниях. Но есть и такие, кто работают тоньше, меняют машины, но группу, сообщество на основе связей можно выявить. Мошеннические комбинации рано или поздно проявляются, всегда есть какой-то сценарий. Как только мошенники нащупывают безотказную схему, им остается просто менять местами людей и объекты, а все остальное как шаблон работает до определенного момента. А еще мы давно говорим, что надо хранить в базе фотографии поврежденных транспортных средств, это очень помогает в расследовании случаев страхового мошенничества. Необходимо исключить случаи, когда владелец бизнеса автомобиля может получить несколько страховых выплат, даже не меняя характер повреждений.

В Казахстане не так много крупных индустриальных объектов, и охота за ними ведется серьезная. Конкуренция приводит к демпингу

производствах всегда высоки, нежели, к примеру, для офисных работников, поэтому и страховые суммы получаются огромными, в пределах 5-6 млрд тенге. Однако и сумма покрытия получается колоссальной.

В Казахстане не так много крупных индустриальных объектов, и охота за ними ведется серьезная. Конкуренция приводит к демпингу, по итогам которой страховщик-победитель получает право страховать работников ниже суммы, которая реально оценивает производственный риск.

Если все пройдет хорошо и предприятие избежит большого числа серьезных страховых случаев, страховые поступления перейдут в прибыль страховщика. Если возникнут внештатные ситуации, платить придется по полной, то есть выплачивать в том числе из своего кармана недополученную разницу по страховым премиям

Платить, как выясняется, хотят не все страховые организации и не за все. Уже есть прецедент, когда тяжба между страховой компанией и крупным клиентом по ОСНС привела к тому, что акционерам компании оказалось проще заморозить ее, чем платить по огромным счетам.

В мае 2013 года достоянием общественности стал конфликт между металлургическим комбинатом «АрселорМиттал Темиртау» и страховой компанией «Альянс Полис». Последняя отказалась платить по договору ОСНС, сославшись на то, что «АрселорМиттал Темиртау» при заключении договоров страхования предоставил заведомо ложные сведения о количестве страховых случаев в предыдущие годы и состоянии страхового риска на предприятиях. Притом что «Альянс Полис» сам договор не заключал, а получил его в портфеле «Пана Иншуранс», с которым «Альянс Полис» объединился. Страховая премия составила 2,5 млрд тенге, а объем ответственности страховщика получился несравнимо больше – 100 млрд тенге. В «АрселорМиттал Темиртау» подсчитали, что фактические выплаты работникам не превысили 500 млн тенге, то есть всего 0,5% от страховой суммы. В итоге иностранный инвестор, который так любит рассуждать об инвестиционном климате, выиграл суды и обязал страховщика платить по полной.

Лидерство чревато последствиями

Урок страховой рынок получил суровый, однако звон монет перевесил чувство опасности. Страховые компании все так же демпингуют, предлагая крупным клиентам ОСНС по заниженной стоимости. И надо сказать, что выплаты по ОСНС вновь пошли в гору. Если в 2014 году они составили 13 млрд тенге, то дальше стали падать: в 2015 году выплатили 8 млрд тенге, в 2016-м – 6 млрд тенге, а в 2017 году – 7 млрд тенге.

О том, что борьба за «жирного» клиента усиливается, говорит статистика Национального банка. В 2013 году рынок ОСНС между собой делили 8 крупных компаний из 34, занимая 91,6% рынка (премии собирали в то время не только компании по страхованию жизни, но и по общему страхованию в качестве агентов и перестраховщиков). Каждая крупная компания собирала чуть больше 1 млрд тенге. Две из них (одна – небанковская компания по страхования жизни, другая – «дочка» крупного банка, первым, ушедшим в историю из тройки крупнейших банков) были особенно агрессивны и собирали свыше 2 млрд тенге каждая, контролируя 53,6% рынка.

В 2017 году ситуация переломилась. Уже 12 компаний из 32 занимали 94,6% рынка, собирая свыше 1 млрд тенге каждая, из которых восемь собирали по 2 млрд тенге премий (81,3% рынка). Вперед вырвались 4 компании, собравшие по 4 млрд тенге, занимая 57% рынка.

Борьба привела к изменению лидеров в страховании ОСНС. До 2016 года первое место по сборам и по доле рынка ОСНС занимала небанковская крупная розничная компания по страхованию жизни. С 2016 года ее доминирование пошло на убыль, и рыночная доля сократилась с 43,5% в 2014 году до 18,2 % в 2017 году. Уже другая банковская компания по страхованию жизни другого системообразующего банка увеличила скорость, повысив долю ОСНС с 0,6% до 19,9%.

Интересно, что смена лидера слабо отразилась на истории выплат. Старый лидер – небанковская компания – продолжает платить больше всех (свыше 1 млрд тенге), собирая уже меньшие премии, а новый лидер, собирая больше премий, выплачивает в два раза меньше. В 2017 году убыточность двух компаний составила 16,5% и 0,8% соответственно на фоне средней убыточности рынка в 16,3%.

Желание страховых организаций «разбогатеть» за счет крупных премий по ОСНС приводит к печальным последствиям. Рынок становится дикими джунглями, выжить в которых могут не все. Однако и крупных страховщиков вряд ли спасут имя и капитал, поскольку крупные клиенты в лице добывающих компаний и металлургических и обрабатывающих комбинатов жестко бьются за свои финансовые интересы, не спуская страховщикам ни одного народного тенге. Отсутствие четких правил по страхованию ОСНС, слабая статистическая база по рынку, отсутствие джентльменских соглашений с работодателями, а главное – отсутствие внятного разграничения по профессиональным заболеваниям между государством, работодателем и страховым сектором: кто и за что должен платить и отвечать, – становится серьезным риском для страхового сектора, игнорировать который становится все дороже.

■ Как игры курса тенге отразились на ценах?

Сентябрьская ситуация с инфляцией принципиально не изменилась

Николай Дрозд

Инфляция по итогам сентября составила 0,4%, не оправдав самые мрачные ожидания, основанные на влиянии событий на валютном рынке. Продовольственная инфляция в сентябре, согласно калькуляциям Комитета по статистике МНЭ РК, оказалась нулевой.

Благодаря низким сентябрьским ценам на овощи непродовольственные товары подорожали на 0,8%, а платные услуги оказались на уровне общей инфляции в 0,4%. Рост цен в годовом выражении увеличился за сентябрь на одну десятую процента – до 6,1%, и главным фактором за 12 месяцев также остается рост цен на непродовольственные товары, где велика доля импорта. Они выросли с сентября 2017 года на 7,7%, в то время как на продовольствие – на 5,7%, а на платные услуги, где есть регулируемая часть, связанная с тарифами, – на 4,2%.

На начало сентября средневзвешенный биржевой курс доллара составлял 364,62 тенге, на конец месяца – 362,52, так что произошло даже небольшое укрепление. В середине сентября, однако, преодолевался уровень в 380 тенге за доллар, и были ожидания возможности ослабления тенге до 400 и ниже.

За неделю, с 31 августа по 7 сентября, тенге ослабевал на 3,4%, в основном под влиянием ситуации на российском и других развивающихся рынках. Была еще неделя 3-процентного ослабления в конце месяца, после сильного укрепления, но по итогам сентября валюта по-прежнему остается показывающей умеренное обесценение по отношению к доллару – на 9,2% с начала года.

Вне коридора в 2019 году

Все происходящее позволило председателю Нацбанка Данияру Акишеву на прошлой неделе, еще до публикации сентябрьской статистики по инфляции, предположить, что по итогам года она останется в рамках прогнозного коридора в 5-7%. В августе на фоне ослабления рубля ниже фундаментально обоснованных значений Нацбанк стал говорить о возможном выходе инфляции за уровень таргета. По оценкам г-на Акишева, это относится, однако, к 2019 году, когда в силу вступит более низкий прогнозный коридор – 4-6%. Инфляция будет выше коридора, вероятно, уже в первые месяцы 2019 года. Кроме того, произошедший всплеск на валютном рынке может влиять даже на то, какой будет инфляция в 2020 году. Ранее Нацбанк прогнозировал, что она должна быть «ниже, но близко к 4%».

В ближайшие три месяца выбывающей базой для определения годовой инфляции будет осень 2017 года, когда рост составил 1,2%, 0,9% и 0,7% в октябре, ноябре и декабре соответственно. Тогда одним из главных драйверов «инфляции предложения», влиять на которую у Нацбанка крайне ограниченные возможности, был рост цен на бензин; его избыточные запасы сейчас позволяют забыть о дорогом импорте. Воздействие ослабления тенге, однако, не может не сказываться на инфляции. Прогнозы Нацбанка о том, что в какой-то момент она может оказаться ниже нижней границы прогнозного коридора, делавшиеся в момент снижения базовой ставки весной, очевидно, неактуальны. Нацбанк не исключает возможность повышения базовой ставки, в том числе для того чтобы удержать инфляцию в прогнозном коридоре, но сентябрьская статистика и улучшение положения на российском валютном рынке не дают оснований говорить, что события развиваются по негативному сценарию, требующему ужесточения денежно- кредитной политики, хотя изменение ситуации в августе и сентябре происходило очень быстро.

Валютный канал

Аналитики «Халык Финанс» Зарина Каримова и Дмитрий Шейкин, оценивавшие августовскую инфляцию в момент, когда курс тенге к доллару снизился до 370, высказывали точку зрения, что это приведет к удорожанию непродовольственного импорта, который на 77-80% оплачивается преимущественно в долларах. По оценкам аналитиков, основным путем, по которому будет транслироваться инфляция, становится именно валютный канал. Говорить о классическом импорте инфляции из России, по их оценкам, было сложно, так как там она находится на более низких уровнях, и ситуация дополнительно нивелируется меньшим ослаблением тенге по отношению к доллару. В то же время эксперты считают, что рост стоимости ГСМ (бензин и особенно дизель) приводит к повышению прямых издержек производителей, связанных с производством продовольственных и непродовольственных товаров, а также и накладных расходов, связанных с транспортировкой и хранением. Так, динамика годовой инфляции цен производителей промышленной продукции ускорилась с 24,3% год к году в июле до 24,6% в августе. Рост цен на ГСМ будет также транслироваться на стоимость коммунальных услуг, связанных с центральным отоплением. В тот момент аналитиками прогнозировалось, что в условиях продолжающегося роста цен на ГСМ и при сохранении текущих уровней ослабления валютного курса национальной валюты до конца года (тренд, однако, сменился) существует высокая вероятность выхода показателя потребительской инфляции за верхнюю границу целевого коридора Нацбанка в 7%.

Рейтинговое агентство Fitch, сохранившее на этой неделе суверенный рейтинг Казахстана на уровне «BBB», прогнозирует, что инфляцию удастся удержать на конец года в рамках коридора, но очень близко к верхней границе. Прогноз Fitch состоит в росте с нынешнего уровня в 6,1% до 6,9%: «Инфляционные риски увеличились ввиду ослабления тенге, обусловленного усилением неготовности принимать риски на глобальном уровне и снижением курса рубля, вызванным санкциями (апрель и август/сентябрь)».

Fitch ожидает, что к концу года инфляция будет близкой к верхней границе целевого диапазона Нацбанка (6,9%) и в среднем составит 6,6% и 6% в 2019 и 2020 годах соответственно, что недалеко от текущих уровней, но превышает целевой диапазон казахстанского регулятора, главным образом, ввиду более сложной внешней конъюнктуры. Монетарная политика поддерживает процесс снижения темпов инфляции и способствует улучшению инфляционных ожиданий, но более значительное укрепление проводимой политики по-прежнему сдерживается слабым финансовым сектором, относительно узкими внутренними финансовыми рынками, сохраняющейся высокой долларизацией и субсидируемым государством кредитованием.

Сам Нацбанк в своем «Обзоре инфляции за II квартал», несмотря на большое количество проинфляционных факторов – снижение курсов рубля и других развивающихся валют, ужесточение внешнеэкономических условий и рост цен на внешних товарных рынках, а также рост инфляции спроса внутри страны, в том числе в результате увеличения реальных зарплат, повышения пенсий и роста потребительского кредитования, – назвал произведенное повышение прогнозов по инфляции в рамках своего базового сценария незначительным. Он исходит из среднегодовой цены на нефть в $60 за баррель.

Реализация рискового сценария с ценой в $40 рассматривается «наряду с базовым», но факторов в пользу его осуществления не так много.

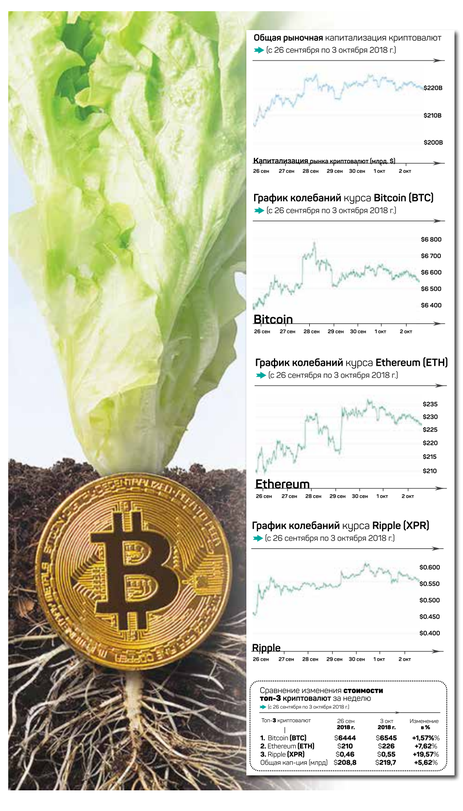
■ Конец криптовалютного «Дикого Запада»

Рынок взрослеет и сбавляет волатильность

Дмитрий Чепелев

В целом криптовалютный рынок за прошедшую неделю не продемонстрировал ожидаемого слома, который мог бы вызвать стремительный рост. При этом в первой половине недели общая капитализация показывала умеренный рост, однако вторая половина прошла относительно стабильно. За семидневный отрезок совокупная стоимость криптовалют выросла на 5,62%. На утро 3 октября общая капитализация криптовалютного рынка составила $219,7 млрд.

Стоит отметить также во внимание, что капитализация хоть медленно, но верно растет уже третью неделю подряд. Так, с 12 по 19 сентября рост составил 4%, а с 19 по 26 сентября – 4,6%. С учетом того, что многие обвиняют криптовалютный рынок в чрезмерной волатильности, текущие тенденции могут свидетельствовать о постепенном «созревании» рынка. Эксперты индустрии обратили внимание еще на один признак «взросления» рынка криптовалют и выделились наблюдениями с агентством Bloomberg. Опрошенные специалисты заявляют, что различного рода хедж-фонды и финансовые организации стали предпочитать закупать криптовалюты, минуя биржевые площадки, а пользоваться преимуществами биржи вопреки через приватные транзакции. Речь идет о достаточно крупных суммах сделок, начиная от $100 000. В то же время майнеры, которые являются крупными продавцами, все чаще организуют продажи добытой криптовалюты вместо того, чтобы дожидаться роста ее цены. Некоторые майнеры организовывают собственные высоколиквидные внебиржевые торговые площадки, на которых и проводят все операции. «Это свидетельствует о том, что криптовалютное пространство становится все более профессиональным. Дни вестерного «Дикого Запада» действительно уходят в прошлое», – выразил свое мнение Бобби Чо, глава отдела трейдинга чикагской компании DRW. Также Bloomberg ссылается на исследование компании TABB Group, по данным которой, на сделки с криптовалютой, осуществляемые мне бирж каждый день, приходится от $250 млн до $340 млрд. Эти данные косвенно подтверждает и генеральный директор Circle Джереми Аллэйр: «Мы являемся свидетелями трехзначного роста в своем внебиржевом бизнесе. Это стало территорией большого роста». Со снижением волатильности и появлением возможности прогнозировать рынок возникает больше возможностей для институциональных инвесторов. «Именно волатильность рынка всегда являлась одним из главных факторов для критики криптовалют со стороны институциональных инвесторов. Однако в последние полгода рынок движется в очень узком диапазоне, и, судя по всему, одновременно с этим традиционные финансовые учреждения начинают чувствовать себя более комфортно, начиная работать на этом пространстве», – сказал Бобби Чо.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

GOLDMAN SACHS КУПИТ АКЦИИ БИРЖИ МФЦА

В состав акционеров биржи МФЦА (Astana International Exchange, AIX) войдет мировой финансовый гигант Goldman Sachs. В МФЦА напомнили, что другими акционерами биржи являются NASDAQ, Шанхайская фондовая биржа (SSE) и Фонд Шелкового пути. «1 октября 2018 года Goldman Sachs и AIX совместно завершили структурирование сделки, в рамках которой Goldman Sachs International (вместе с аффилированными лицами, «GS») подписался на выкуп примерно 108480 вновь выпущенных обыкновенных акций. Это соответствует 4,1% от общего акционерного капитала AIX (с учетом привлеченных инвестиций). Одновременно GS приобретает у АО «Администрация МФЦА» пут-опцион сроком на пять лет с правом продажи для защиты GS от падения стоимости акций ниже покупной цены. При исполнении пут-опциона АО «Администрация МФЦА» приобретет все акции по цене покупки», — пояснили в МФЦА. Управляющий финцентром Кайрат Келимбетов пояснил, что процесс вхождения Goldman Sachs в капитал AIX был запущен президентом Казахстана в ходе январского визита в США. «Тогда президент Goldman Sachs господин Шварц выразил заинтересованность в участии GS в качестве акционера МФЦА. Убежден, что сделка между МФЦА и GS не только принесет выгоду всем сторонам, но и станет сигналом для других крупных участников рынка», — прокомментировал Кайрат Келимбетов. **(kapital.kz)**

В КФГД РАЗВЕЯЛИ СЛУХИ

Едва были обнародованы новые предельные ставки вознаграждения по сберегательным и срочным вкладам физических лиц, как появились много вопросов. Самый важный из них касается условий хранения денег на депозитах. Якобы в случае нарушения условий по вкладам депозитор лишается не только вознаграждения, но и государственной гарантии. Но ни то, ни другое не соответствуют действительности, заявил председатель Казахстанского фонда гарантирования депозитов Нурлан Абдрахманов. «Все тенговые вклады физических лиц и индивидуальных предпринимателей, размещенные в банках — участниках системы страхования вкладов, по-прежнему гарантируются государством — сказал он. «Максимальная же сумма гарантирования всех семи видов сберегательных вкладов — 15 млн тенге», — сообщил Нурлан Абдрахманов. Это новый для казахстанского рынка вид депозита. Он предназначен для тех вкладчиков, которые готовы разместить сбережения на определенный срок и не планируют досрочно — полностью или частично — снимать деньги. «Частичное снятие не допускается. А чтобы досрочно снять всю сумму, необходимо будет расторгнуть договор сберегательного вклада, предварительно уведомив об этом банк за 30 дней. При этом вознаграждение будет выплачено по ставке, которая применяется для вкладов до востребования, не более 0,1%», — сказал Нурлан Абдрахманов. При этом все существующие виды вкладов — несрочные, срочные, условные и вклады до востребования — сохраняются. Условия по вкладам, открытым до 1 октября, не изменятся до момента пролонгации. **(kapital.kz)**

В ФСМС СОБРАНО 105 МЛРД ТЕНГЕ

В сентябре текущего года за обязательное социальное медицинское страхование в перечислено 8 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе Фонда социального медицинского страхования. Всего с 1 июля 2017 года по 30 сентября 2018 года в Фонд поступил 105 млрд тенге. Из них 96,4 млрд тенге (около 91,8%) приходятся на отчисления работодателей, 8,6 млрд тенге (около 8,2%) — взносы индивидуальных предпринимателей и лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера. В разрезе регионов наибольшие суммы по-прежнему поступают из городов Алматы и Астана, а также из Карагандинской области. Все поступившие за ОСМС средства хранятся в Национальном банке, с которым заключен договор доверительного управления, и в последующем будут направлены на оплату услуг, оказываемых в рамках ОСМС. С 1 июля 2017 года вступила в силу норма об обязательстве работодателей, индивидуальных предпринимателей и работающих по договорам гражданско-правового характера по уплате взносов в отчисления на обязательному медицинскому страхованию. **(kapital.kz)**

ФРИЛАНСЕРОВ ОБЯЖУТ ДЕЛАТЬ ОТЧИСЛЕНИЯ В ЕНПФ

Правительство Казахстана приняло постановление, согласно которому фрилансеры обязаны отчислять взносы в Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ). Об этом сообщила министр труда и социальной защиты населения Мадина Абылкасымова. «За постановление проголосовали, как только оно вступит в силу, эта норма начнет действовать. Думаю, до конца недели постановление вступит в силу», — сообщила глава ведомства в кулуарах правительства. Мадина Абылкасымова пояснила, что все системы для уплаты взносов готовы. «Госкорпорация «Правительство для граждан» полностью подтвердила готовность. Платеж будет проводиться через банки на счет госкорпорации. Далее «Правительство для граждан»осуществляет перевод средств в ЕНПФ. Также всем основным банкам со стороны ЕНПФ были разосланы письма с указанием реквизитов. Все банки подтвердили свою готовность», — подчеркнула спикер. Министр сообщила, что в случае возникновения проблем фрилансерам необходимо обращаться в колл-центр корпорации «Правительство для граждан» и колл-центр ЕНПФ. «Со следующей недели уже можно будет оплачивать. До 25-го числа за предыдущий месяц необходимо осуществить оплату», — рассказала глава ведомства. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОТКРЫТ НОВЫЙ ПУНКТ ПРОПУСКА

В Панфиловском районе Алматинской области открылся автомобильный пункт пропуска «Нуржол» и современный транспортно-логистический центр. В проект вложено почти 70 млрд тенге инвестиций, сообщили в пресс-службе акимата Алматинской области. Проект реализован Министерством финансов РК, Министерством по инвестициям и развитию РК совместно с ТОО «Евротранзит Терминал» на основе государственно-частного партнерства. Новый пункт пропуска предназначен для перехода границы с Китаем большегрузными и легковыми транспортными средствами, а также пассажирскими автобусами. Пропускная способность — до 2500 транспортных средств, занимаемая площадь — 25 га. «Пропускной пункт отвечает самым высоким мировым стандартам и способен пропускать до 2500 машин в день в обе стороны, это позволит в разы увеличить транзитные потоки. Появление крупного торгового коридора с таким пропускным пунктом еще более повысит инвестиционную привлекательность региона и придаст мощный импульс развитию экономики», — сказал аким области Амандык Баталов. **(kapital.kz)**

НАЧАЛА РАБОТУ МАКИНСКАЯ ПТИЦЕФАБРИКА

В Акмолинской области начала свою работу Макинская птицефабрика. Первая очередь проекта оценивается в 33,5 млрд тенге. Свыше 50% необходимых инвестиций предоставили дочерние организации холдинга «Байтерек» — АО «Банк Развития Казахстана» (БРК) и АО «Казына Капитал Менеджмент» (ККМ) через свою дочернюю структуру АО «Baiterek Venture Fund». Оставшиеся средства составили собственные капиталовложения АО «AlataKZ» и инвестиции Европейского банка реконструкции и развития, участвующего в капитале компании.«Производство 50 тыс. тонн сучетом второй очереди обеспечит 15% потребностей куриного мяса в нашей стране. Это существенная цифра. Компания хорошо умеет продавать и реализовывать свою продукцию, по большей части продукция будет продаваться как охлажденная курятина, и понятно, что она составит конкуренцию импортной замороженной. Поэтому мы как инвесторы очень уверены в экономике проекта», — отметил председатель правления БРК Болат Жамишев. **(kapital.kz)**

В «КАЗАХЭКСПОРТ» ДАЛИ СОВЕТ БИЗНЕСМЕНАМ

Вопросы государственной поддержки обсудили на заседании Совета экспортеров Костанайской области. Согласно статистическим данным, внешняя торговля области по итогам 2017 года составила $2 млрд 31 млн, рост на 24,6%. «По итогам 7 месяцев 2018 года, в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, экспорт товаров увеличился почти на 70% и составил $947 млн. Костанай торгует более чем с 90 странами мира, при этом основные страны, куда поставляется наша продукция – Россия (53%), Китай, Таджикистан, Узбекистан, Иран», – сообщил аким области Архимед Мухамбетов. В развитии экспортного потенциала, по словам главы региона, большую помощь оказывает «Экспортная страховая компания «КазахЭкспорт». «Наша задача состоит в том, чтобы предоставить финансовые страховые услуги на каждом этапе экспортного цикла. То есть, любое предприятие в тот или иной момент сталкивается с различными проблемами, выходя впервые на внешние рынки. Новые дистрибьюторы не готовы платить им, не доверяют этой компании и зачастую просят продать им товар с расрочкой платежа. И очень часто бывает, что с нашими компаниями не рассматривают до конца. У нас есть продукт, который помогает минимизировать такие убытки, – сообщил председатель правления «КазахЭкспорт» Руслан Искаков. **(kostanay.gov.kz)**

НА РЫНОК РК ВЫХОДИТ НОВЫЙ СЕРВИС

Международная почтово-логистическая компания Meest Group впервые в Казахстане запускает сервис доставки покупок из интернет-магазинов США и Европы. Это самая крупная сеть отделений среди частных почтовых операторов Казахстана. Любители шопинга смогут делать заказы из США, Великобритании, Франции, Испании, Италии, Польши, Германии, Португалии. В будущем компания планирует подключить доставку из Китая. Группа компаний Meest является одним из лидеров рынка e-commerce-логистики в странах Восточной Европы и партнером по доставке покупок для таких известных иностранных интернет-магазинов, как Next, Bonprix, Answear, Notino, Lamoda, Born 2Be и других. От стандартных способов доставки из интернет-магазина компания отличается тем, что предоставляет услугу консолидации товара, а также страхует,выдает посылку для уменьшения объема и веса. Следующие страны, где компания планирует запустить сервис—Южная Корея, Япония, Турция. Параллельно с Казахстаном точки открываются в Узбекистане и Израиле. В Казахстане для приема и выдачи посылок открыли более 140 отделений. Получение посылок будет совершаться в отделениях Meest, расположенных в сети магазинов Alser. **(kapital.kz)**

Как заработать на городском портале

В Казахстане прижилась украинская франшиза

Елена Тумашова

Лиззат Карашашова купила франшизу глобальной сети городских сайтов City Sites чуть больше девяти месяцев назад и сейчас приближается к точке безубыточности в своем проекте для Астаны. Деловому еженедельнику «Капитал.kz» она объяснила, что привлекло ее в международной франшизе, сколько составляют ежемесячные затраты и каким образом можно монетизировать городской информационный портал.

Города облекают в бизнес-модель

В 2008 году я ушла с государственной службы и начала работать в сфере маркетинга, сотрудничала с крупной компанией. Продвижение, драйв, динамика, энергия, бренды, личность – это то, что мне всегда было интересно. И всегда хотелось создать свое дело. Примерно три года назад почувствовала в себе готовность заняться собственным бизнесом. Искала варианты, много обучалась, в том числе элементам сетевого маркетинга, маркетинг-планам, ораторскому искусству, промоушену, наставничеству и продвижению в интернете. Решила, что хочу реализовать себя именно в рекламе и маркетинге. Можно было, наверное, открыть свою компанию в этой области, но в какой-то момент я узнала о международной украинской компании City Sites и ее бизнес-модели городского информационного портала. На рынке – более 10 лет, представлена в 9 странах мира – России, Беларуси, Грузии, Литве, Англии и прочих странах, франшизы работают более чем в 120 городах. Украина вся охвачена сетью, в Казахстане есть несколько успешных франчайзи: в Актау (www.inaktau.kz), Алматы (www.inalmaty.kz), Усть-Каменогорске (www.7232.kz), Талдыкоргане (www.7282.kz), Кызылорде (www.go11.kz), Шымкенте (www.goshymkent.kz). Я тоже решила купить франшизу.

Что привлекло франчайзи в первую очередь?

Для того чтобы раскручивать современный портал, нужно быть настоящим «драконом» и хорошим программистом, и редактором, и контент-менеджером, и продавцом или работать именно с такими специалистами и быть компетентным. После обучения продвижению в интернете я поняла, что не хочу просто сайт, сделанный «на коленках», кустарным способом. Мне нужен был полноценный готовый современный онлайн-продукт, интересный и читателям, и бизнесу.

В City Sites меня подкупило прежде всего то, что на одном онлайн-ресурсе житель может получить всю интересующую его информацию о том, что происходит в городе, где, что находится. Есть раздела «Афиша», «Объявления», «Справочник предприятий». Много нужной и полезной информации. И в то же время есть развлекательная составляющая. Мне понравилась именно такая концепция.

> **Покупая франшизу, мы понимали, что какое-то время придется только вкладывать и не получать никакой прибыли. В первые 6 месяцев по астанинскому проекту именно это и происходило**

Второе, что мне понравилось в этой франшизе, это то, что компания оказывает всю техническую поддержку своим франчайзи. И еще и обучает всему этому. Например, выпускает обновления одновременно для сайтов во всех городах присутствия. Помогает с СЕО-продвижением.

Мы со своей стороны имеем возможность высказывать пожелания, что и как можно улучшить. Компания на это откликается, но, конечно, понятно, что при внесении определенных изменений глобальный игрок обычно опирается на мнение многих партнеров.

От франчайзера нас сопровождают два куратора – по техническим вопросам и по вопросам контента, имеется корпоративный онлайн-университет.

Как монетизировать городской портал?

Мы приобрели две франшизы, которые развиваются в двух динамичных городах – в Астане (www.City01.kz) и Караганде (www.City09.kz). В Астане работаем уже девять месяцев, в Караганде – с августа. На этом мы останавливаться не хотим. В ближайшее время совместно с ассоциацией франчайзинга KazFranch и Палатой предпринимателей начнем экспансию в регионы Казахстана с мероприятиями Fran Day.

> **Второе, что мне понравилось в этой франшизе, это то, что компания оказывает всю техническую поддержку своим франчайзи. И еще и обучает всему этому**

Монетизация – в первую очередь за счет размещения рекламы. Это нативные рекламные материалы о компаниях. У нас есть раздел «Справочник предприятий», где мы можем размещать информацию о компаниях бесплатно – одной строкой. Как правило, далеко не все представители МСБ могут себе позволить заказать разработку собственного сайта, для многих это дорого. Мы предлагаем создать свой сайт на нашей платформе, где будет возможность вести новостную ленту, получать обратную связь от клиентов, продавать товары (с опциями корзины и онлайн-оплаты). По поводу онлайн-оплаты: сейчас много сервисов, которые предоставляют такие услуги, договориться с ними несложно, так же, как и технически установить эту систему на сайт.

Кроме того, мы, как часть глобальной сети, можем размещать информацию о своих клиентах на сайтах партнеров. Например, какому-то бизнесу интересен не только рынок Астаны или Караганды, где мы присутствуем, но и другие города Казахстана или другие страны. Мы можем предложить ему это за счет партнерских отношений с другими франчайзи. Это не входило в обязательную опцию франшизы, просто мы видим в этом перспективы роста для бизнеса клиентов и возможности для себя.

Точка безубыточности уже близко

Расширение для себя мы видим также в продаже билетов. Сейчас пользователи могут купить через нас билеты на мероприятия, хотим, чтобы появилась возможность покупать билеты на самолеты, железнодорожный транспорт, также бронирование отелей. Нет, с сервисами вроде Aviata мы конкурировать не будем, наоборот, работаем с ними в партнерстве. Например, «Тикетон» уже сейчас наш партнер. На стоимости билетов для клиентов это не отражается.

Продажа билетов практически не приносит нам дохода, мы зарабатываем, как я уже пояснила, в основном на рекламе и сайтах для бизнеса, а билеты – это больше для удобства пользователей и узнаваемости наших продуктов.

Вложения в приобретения франшизы пока не окупились. Паушальный взнос, к слову, составил чуть больше 2 млн тенге. Покупая франшизу, мы понимали, что какое-то время придется только вкладывать и не получать никакой прибыли. В первые 6 месяцев по астанинскому проекту именно это и происходило. И при этом мы находились в жесткой конкуренции с городскими и республиканскими игроками и онлайн-СМИ. Сейчас, когда сайт для столицы работает уже десятый месяц, мы приблизились к точке безубыточности. Это ежемесячные расходы, они у нас составляют около 1,5 млн тенге (и увеличиваются по мере нашего роста и расширения), и также роялти – 600-750 тыс. тенге, в месяц. Эти все расходы мы уже покрываем, и я вижу, что франшиза оправдывает надежды на ее перспективность.

Пиццерия с цифровыми ингредиентами

Казахстанский изготовитель пиццы с успехом продает франшизу, приправленную облачными информационными решениями

Георгий Ковалев

Первая пиццерия Nexxio Pizza открылась в 2005 году в Уральске. Сейчас это большая сеть из 14 точек, работающих в семи городах страны: в Астане, Костанае, Уральске, Аксае, Актобе, Атырау и Семее. В начале этого года штаб-квартира сети была перенесена в Астану, чье местоположение гораздо выгоднее с точки зрения логистики.

Месячный оборот сети – 60 млн тенге при рентабельности 25%. В среднем за месяц сеть готовит и продает 10 000 пицц.

Клиентская база на текущий момент составляет 101 800 человек. Заказать пиццу можно непосредственно в пиццерии, но можно позвонить в колл-центр или купить через сайт компании. При этом заказ и оплата через сайт гарантирует кешбэк в размере 5%. При таком подходе львиную долю заказов компания получает через сайт, количество заказов через колл-центр – на втором месте.

Два года назад Nexxio Pizza решила развивать направление по продаже франшизы. Возможно, это не самый очевидный ход – продавать франшизу казахстанского производителя пиццы. Однако компания предлагает не просто технологию производства качественной пиццы, но полноценную оцифрованную систему управления бизнесом. «Капитал.kz» обратился в компанию за комментариями, какие выгоды получает предприниматель, приобретающий эту франшизу.

Как нам рассказал Нурлан Искаков, менеджер сети Nexxio Pizza по франчайзингу, паушальный взнос составляет 1 млн тенге. Договор заключается сроком на 3 года. В течение этого периода франчайзи получает право использовать товарный знак и технологии ведения бизнеса. Оплата паушального взноса дает право на открытие одной точки. Однако при расширении бизнеса размер взноса уменьшается.

Оплатив взнос, франчайзи получает доступ к облачной системе Nexxio IS, которая оптимизирует ряд управленческих функций, а также аккумулирует в себе 13-летний бизнес-опыт, накопленный сетью Nexxio Pizza.

На первом этапе предпринимателю пригодятся советы «Книги партнера» – по словам Нурлана Искакова, она содержит полные сведения относительно того, какие документы необходимо подготовить для открытия бизнеса, дает рекомендации по поиску нужного помещения, а также советы, как найти надежного поставщика качественного оборудования и продуктов. Далее происходит обучение франчайзи как топ-менеджера и его команды, что завершается аттестацией.

Также паушальный взнос обеспечивает поддержку старт-группы. Это, как рассказал Нурлан Искаков, группа специалистов головного офиса сети, которые в течение недели после запуска новой точки помогают на месте наладить производственный процесс, передавая полезные навыки местной команде.

Далее весь контроль за качеством работы предприниматель может доверить облачной системе Nexxio IS. По словам Нурлана Искакова, система позволяет франчайзи удаленно контролировать работу точки, включая оборот денег, состояние клиентской базы, размер текущего среднего чека, уровень продаж продуктов и даже их текущую калькуляцию. Через систему видеоконтроля можно наблюдать, кто конкретно выполняет заказы на кухне и кто из курьеров отправился на доставку заказа.

Этим, отмечает Нурлан Искаков, поддержка франчайзи не ограничивается. К примеру, по договору, предприниматель обязуется ежемесячно оплачивать 3% роялти. Эти деньги, помимо уже описанных услуг, идут на оплату колл-центра, а также услуг маркетолога и дизайнера. Также компания централизованно закупает упаковочную продукцию и другие сопутствующие материалы, которые члены сети получают по себестоимости.

Отдельно Нурлан Искаков отметил работу колл-центра и сайта, благодаря которым франчайзи не надо затрачивать ресурсы на создание системы приема и поиска заказов. Через единые сайт и колл-центр клиенты находят доступ к любой пиццерии, входящей в сеть. Заказ оперативно попадает в планшеты, установленные на кухне, потеря времени минимальная. При условии умеренной арендной платы точке достаточно обслуживать 150 заказов в день, чтобы получать прибыль.

За два года по франшизе Nexxio Pizza в 6 городах страны открылись 7 дополнительных точек. Что касается конкурентной среды, то ответить на этот вопрос в компании не смогли. По мнению Нурлана Искакова, самое важное для успеха на рынке – создавать качественный продукт и оптимизировать систему управления и производства.

Нестабильный тенге не снизил автопродажи

Катерина Клеменкова

Результаты автопродаж с начала года получились весьма оптимистичными. Спрос на автомобили в Казахстане возрос – и это подтверждает статистика.

Такая статистика

«С начала года в Казахстане поставлено на учет 970 977 автотранспортных средства, – сообщил Союз «КазАвтоПром». – Из них 911 316 авто пришлось на вторичную регистрацию, что на 13,4% выше показателя годичной давности (803 776). Вклад первично регистрируемых транспортных средств составил 59 661, что на 24,2% больше значения 2017 года».

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), «в период с января по август 2018 года общие продажи новых автомобилей по Казахстану составили 37 922 ед., прирост по отношению к аналогичному периоду 2017 года составил 30% (29 159 ед.)».

Даже электрокары «бьют рекорды» – за те же девять месяцев текущего года в Казахстане было зарегистрировано 45 легковых автомобилей на электрической тяге, тогда как в прошлом году было продано всего 30.

Автомобиль может быть инвестицией

Отметим, рост автопродаж происходит на фоне снижения стоимости национальной валюты. По данным КазАвтоПрома, за 8 месяцев (январь-август) казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей 304,6 млрд тенге ($910,8 млн), что на 41,1% выше аналогичного показателя 2017 года.

> **За девять месяцев текущего года в Казахстане было зарегистрировано 45 легковых автомобилей на электрической тяге, тогда как в прошлом году было продано всего 30**

«По критерию выручки, номинированной в валюте, август вошел в тройку наиболее успешных месяцев на трехлетнем отрезке: на приобретение новых легковых автомобилей казахстанцы потратили $131 млн», – добавили в КазАвтоПроме.

За сентябрь 2018 года компания «Астана Моторс» продала 1420 единиц авто (с коммерческой техникой), что является своеобразным рекордом за последние три года.

«Поскольку приобретение автомобиля – довольно серьезная покупка, то отмечается некоторая осторожность со стороны покупателей ввиду нестабильности курса, – сообщили в «Астана Моторс». – Но, несмотря на колебания курса тенге, мы не видим спада интереса к авто. Даже наоборот, можем отметить рост интереса среди клиентов».

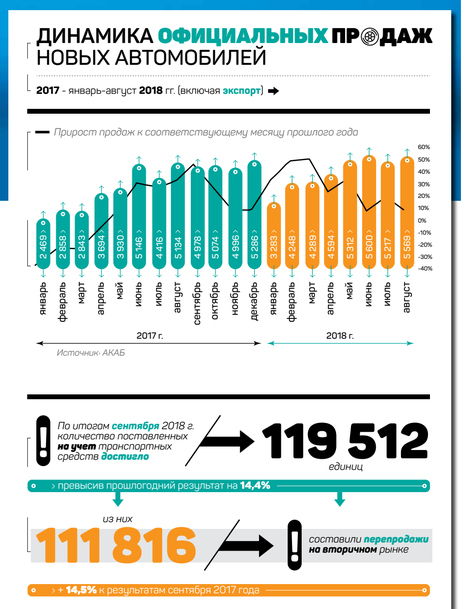
«Продажи КМК «Астана Моторс» за 8 месяцев – 8563 единицы (с коммерческой техникой), – сообщили в компании. – Прирост компании составил порядка 74% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а доля на рынке – 22,6%. При отсутствии факторов колебания валюты и стабильной обстановки в целом – видим достижение плановых показателей по 2018 году и небольшой прирост в следующем году».

А что будет дальше?

«Сейчас выводы делать преждевременно, все последствия пока несут за собой краткосрочные эффекты. В первую очередь, колебание валюты может спровоцировать пересмотр ценового предложения от дилеров на многие иностранные бренды, однако в ближайшей перспективе подобные решения исключены, – объяснили связь роста автопродаж и волатильность курсов валют в АКАБ. – Как правило, все продавцы реализуют продукцию, завезенную в конце прошлого и в начале нынешнего годов. Следовательно, стоимость на нее никак не может быть скорректирована».

То есть, пока автодилеры не пересмотрели ценники, казахстанцы покупают себе автомобили. Как только производители и дилеры пересмотрят свои прайс-листы, то это сразу повлечет рост цен на авто и одновременно снижение спроса.

«Во всяком случае, тем, кто хотел приобрести авто, лучше не откладывать покупку в долгий ящик, ситуация с валютой не совсем ясная, и пока производители/дилеры не меняют ценник, лучше воспользоваться этим моментом. Государство позаботилось о том, чтобы защитить рынок автомобилей, но от рисков на 100% невозможно застраховаться, поэтому нельзя исключать того факта, что ценник на автотранспорт может претерпеть изменения, но это в перспективе, если валюта продолжит испытывать волатильность», – говорят в АКАБ.



Как сделать ремонт в стиле Uber?

Стартап Homefix хочет оцифровать ремонт и заработать на этом

Елена Тумашова

Все началось с того, что крупная строительная компания бросила клич в социальной сети: есть планы внедрять инновации и желание отдавать рынку решение этих задач. Каждый месяц выдавалось какое-то задание. Один из таких мероприятий – создать площадку по найму ремонтных бригад для выполнения чистовой отделки в домах, которые строит эта компания. «А мы бывалые стартаперы. Один из наших проектов – Naimi.kz, сайт для поиска специалистов по ремонту и бытовым услугам. У нас уже был код и база специалистов, мы подготовили презентацию. И попали в число отобранных кандидатов (всего 30 команд подавали заявки, сейчас три из них, причем одна не казахстанская, создают прототипы), – рассказывает Ерлан Есимсеитов, сооснователь Homefix. Сейчас команда создала прототип, который включает конструктор и технологию VR для визуализации ремонта. Как стартап планирует развиваться и сберизировать ремонт и отразится ли это на ценах для потенциальных пользователей – об этом Ерлан Есимсеитов рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz».

Как сконструировать ремонт и рассчитать его стоимость?

Как все будет происходить? Клиент приходит к застройщику, покупает квартиру и заказывает чистовую отделку. Мы предлагаем ему воспользоваться конструктором ремонта на нашем сайте и даем VR-очки, с помощью которых он, перемещаясь по квартире, сможет увидеть, как его ремонт будет выглядеть в итоге.

На сайте разместим калькулятор для расчета стоимости ремонта. Если клиента не устраивает цена или какой-то из предложенных берем на себя всю ответственность по ремонту, клиенту же предлагаем гарантии фиксированной стоимости ремонта, фиксированных сроков работ и гарантийное обслуживание в течение года после передачи ключей. Ему остается только расслабиться и прийти в конце за ключами.

Второй этап – автоматизация бизнес-партнеров. Мы сделаем систему управления проектами и закупками, к которой будут подключены и ремонтные бригады, и поставщики материалов. Ремонтные бригады, помимо графика выполнения работ, получат листы закупки материалов. В будущем мы хотим привязать закупки к квадратуре: например, точно будем знать, что на 50 кв. м нужно 20 мешков такого-то устанавливать фиксированные сроки. В зависимости от квадратуры – от 2 до 3,5 месяцев. По опыту работы со специалистами из нашей базы мы можем точно определить, сколько времени требуется для выполнения тех или иных работ. Бригада, выполняющая ремонт, получит график выполнения работ, и если не будет задержек по материалам, сможет придерживаться этих временных рамок. С материалами проблем не будет, потому что мы закупаем оптом через компанию-застройщика.

Как оцифровать ремонт

Мы планируем реализовать наш проект в четыре этапа. На первом этапе будем ремонтировать квартиры под ключ. Нам нужно самим через все это пройти, чтобы делать продукт правильным и нужным для наших подрядчиков-партнеров. Мы полностью берем на себя всю ответственность по ремонту, клиенту же предлагаем гарантии фиксированной стоимости ремонта, фиксированных сроков работ и гарантийное обслуживание в течение года после передачи ключей. Ему остается только расслабиться и прийти в конце за ключами.

Второй этап – автоматизация бизнес-партнеров. Мы сделаем систему управления проектами и закупками, к которой будут подключены и ремонтные бригады, и поставщики материалов. Ремонтные бригады, помимо графика выполнения работ, получат листы закупки материалов. В будущем мы хотим привязать закупки к квадратуре: например, точно будем знать, что на 50 кв. м нужно 20 мешков такого-то материала, 25 – такого-то. Будет еще чеклист, в котором планируем детально расписать выполнение всех работ. Вплоть до того, что, например, при приемке кафеля нужно сделать то-то и то-то – созвониться со службой доставки, затем, когда материал привезут, вскрыть каждую коробку и проверить, все ли целое, поднять на лифте, упаковать на этаже и пр. Все это нужно для управления несколькими проектами одновременно: сидя в головном офисе, мы будем видеть, что в определенный момент выполняется 100 ремонтов и, более того, на каком этапе каждый из этих процессов.

Для поставщиков материалов также будет разработана автоматизированная система. По заявке от клиента на чистовой ремонт они будут видеть, какой материал,

в каком объеме и в какие сроки нужно поставить. Последнее – сроки – немаловажно: нет необходимости привозить все материалы сразу, как правило, это вызывает проблему складирования.

Для клиента в приложении также предусмотрен минимальный функционал – для контроля над процессом. Мы установим камеры видеонаблюдения в квартире, чтобы не было необходимости приходить на объект, и также отслеживать можно будет с помощью графика производства работ.

Третий этап – это уже будет маркетплейс, где клиенты смогут оставлять заявки с характеристиками квартиры. И затем выбирать ремонтные бригады, дизайнеров интерьера и поставщиков материалов. Либо как в Uber: заказчик оставляет заявку – исполнители откликаются. В «Убере»

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В ВЕНЕСУЭЛЕ ЗАПУСТИЛИ PETRO

Президент Венесуэлы Николас Мадуро объявил о запуске в стране национальной криптовалюты Petro. Она будет использоваться как средство платежа в международной торговле, сообщил глава государства в эфире государственного телеканала. По словам Мадуро, национальный криптовалютный план Венесуэлы имеет перспективу развития в течение десяти лет, что позволит Petro мощно позиционировать себя на национальном и международном уровне. Он также отметил, что все граждане страны могут зарегистрироваться на специальном портале и открыть электронный кошелек. После этого каждый получит доступ к криптовалюте. «С 5 ноября Petro можно будет приобрести за суверенные боливары», – отметил Николас Мадуро. Лидер Венесуэлы заявил, что на днях были зафиксированы кибератаки со стороны США, Франции и Колумбии. Они «попытаться вывести из обращения то, что уже является реальностью». **(mir24.tv)**

СТАРТАП AEVA ПРИВЛЕК $45 МЛН

Стартап Aeva от бывших сотрудников Apple привлек $45 млн на разработку лидаров для беспилотных машин. Об этом пишет The Verge. Aeva основали бывшие сотрудники Apple Соруш Салехян и Мина Резк. Компания работает над устройством, которое должно помочь беспилотным автомобилям пройти от большого количества дорогих датчиков к компактной и недорогой системе. Лидары от Aeva позволяют автомобилю «видеть» дорогу, определять объекты на пути, а также измерять расстояние и скорость этих объектов относительно дороги. По словам Мины Резк, обычные лидары дают только косвенное представление о скорости объектов, посылая отдельные импульсы лазерного излучения. Для получения остальных данных нужны другие датчики: радары и камеры. При этом данные от разных датчиков должны пройти внешний процесс «слияния» — он называется sensor fusion. Aeva посылает непрерывную волну импульсов, которые позволяют системе обрабатывать сигналы: например, она может распознать расстояние до объекта, узнать в нём автомобиль или человека и предсказать, что будет происходить в следующие несколько секунд, объясняет Соруш Салехян. То есть устройство от Aeva позволяет использовать меньше датчиков и пропустить внешний этап «слияния». **(vc.ru)**

Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Не бывает безвыходных ситуаций. Бывают ситуации, выход из которых тебя не устраивает.
Нара Шикамару

Иногда хватает мгновения, чтобы забыть жизнь, а иногда не хватает жизни, чтобы забыть мгновение.
Джим Моррисон

Избегать проблем нельзя — их нужно решать сразу, или не решать вообще.
Василий Маханенко

Можно привести коня к водопою, но нельзя заставить его пить.
Арабская пословица

Цены на нефть бьют рекорды. Что дальше?

От чего будет зависеть нефтяное ценообразование в 2018 году

Арсен Аскаров

2 октября мировые цены на нефть марки Brent побили рекорд 2014 года, достигнув $85 за баррель. Насколько благоприятно рост нефтяных котировок отразится на экономике стран-экспортеров нефти и какие факторы повлияют на стоимость черного золота в ближайшие годы рассказала в интервью «Капитал.kz» российский эксперт в нефтегазовой отрасли, партнер PwC Strategy& Russia Ирина Гайда в кулуарах заседания Всемирного нефтяного совета в Астане.

- Не станет ли нынешний рост цен на нефть новым испытанием для тех, кто ее добывает?

- В краткосрочной перспективе нынешнее повышение цен на нефть, безусловно, сыграет в пользу производителей, добытчики получат больше прибыли, а государство – больше налогов. Но всегда остаются экономические и политические риски в плане спроса и предложения. Например, резкое замедление потребления нефти Китаем или более активная регуляторная политика, подталкивающая замещение нефти газом, могут оказать более существенное воздействие на нефтяные котировки, чем деятельность и влияние ОПЕК.

- На ваш взгляд, какие перспективы у газового рынка Казахстана?

- Скажем так, рынок газа становится все более актуальным, особенно для Казахстана, который имеет очень хорошую транспортную доступность относительно западных районов Китая, а Китай в свою очередь – регион, где потенциал потребления газа наиболее высок во всем мире.

- На генассамблее ООН Дональд Трамп призвал ОПЕК немедленно снизить искусственно завышаемые цены на нефть. Так ли велико влияние картеля на мировом рынке углеводородов?

- Если смотреть объективно, то с изменением баланса добычи нефти в США, Африке и Центральной Азии влияние ОПЕК неуклонно падает с восьмидесятых годов прошлого века. С другой стороны, скоординированные действия картеля, безусловно, оказывают влияние на мировые цены не нефть.

- По вашему мнению, повлияют ли новые санкции США против Ирана на стоимость нефти и весь Ближний Восток?

- Я думаю, что с точки зрения ценообразования большинство покупателей всегда стараются сбалансировать свои источники поставок, учитывая технические и политические риски. В этом смысле поставки с Ближнего Востока, невзирая на сторону Ирана или со стороны Саудовской Аравии, несут единый комплекс политических рисков. Поэтому в перспективе покупатель будет заинтересован переориентироваться на другие регионы, не связанные с этим комплексом рисков.

- Как наиболее продуктивно Казахстану взаимодействовать с ОПЕК сейчас?

- Мне кажется, этот вопрос лучше адресовать Правительству Казахстана. Во многом это зависит от того, как вы сами представляете собственную стратегию использования энергоресурсов в развитии экономики своей страны. Безусловно, на одних этапах эта стратегия может совпадать с вашими партнерами по ОПЕК, на других могут быть противоречия.

- Сегодня Казахстан полностью отказывается от импорта нефтепродуктов из России. Насколько это оправданная мера?

- Я не стану комментировать политическую составляющую этого вопроса. Могу лишь сказать, что за счет создания собственной нефтеперработки можно гораздо лучше контролировать сам рынок углеводородов. В этом плане в Казахстане сейчас реализуются сразу несколько крупных проектов, связанных с нефтеперработкой, естественно, стратегически будет правильно сокращать любой импорт.

- Консорциум КРО инвестирует $5 млрд в будущее развитие месторождения Карачаганак. Как вы оцениваете перспективы этого проекта?

- Я не погружалась в экономическую привлекательность тех налоговых и инфраструктурных возможностей, которые предоставлены для развития этого объекта, но, разумеется, Карачаганак – одно из самых известных месторождений в мире. К тому же, учитывая нынешний тренд с повышением цен не нефть, наверное, инвесторы проанализировали все риски и разглядели возможность прибыльного развития.

- Насколько в целом кажется привлекательным Казахстан с точки зрения нефтедобычи, учитывая возросшую конкуренцию в этом направлении?

- Мне кажется, что в этом отношении привлекательность Казахстана заключается в близости к Китаю. В том числе и потому, что Китай, завозя большую часть нефти морскими путями, хочет сократить любые риски, применив сухопутный закуп из Казахстана или России. Кроме того, есть Каспийское море, которое открывает тоже достаточно широкие возможности поставок на быстрорастущий рынок Турции и дальше.

- По вашему мнению, как ускорить инновации в нефтяной сфере? В чем специфика ситуации в данной отрасли и как нужно действовать?

- Будем откровенны в том, что нефтяная отрасль никогда не отличалась лидерством в инновациях, поскольку там традиционно предпочитали покупать новые технологии уже в готовом виде у сервисных компаний. Однако риск состоит в том, что если продолжать в том же ключе, не участвуя в технологическом развитии в пределах отрасли и за ее пределами, то можно потерять контроль над стратегическими активами. А между тем нефтяная отрасль, как и любая другая, может получить огромные преимущества за счет ускоренного доступа к инновациям. В данном случае речь идет, скажем, о развитии искусственного интеллекта для того, чтобы более точно предсказывать геологические риски, полностью извлекать все существующие запасы, которые имеются в распоряжении той или иной компании.

- Тем не менее, в отличие от развлекательной сферы, стартап-идеи не особо развиты в промышленном направлении?

- Разумеется, для того, чтобы сделать технологический стартап вокруг фойсбука, нужен лишь компьютер с выходом в соцсеть, а для того чтобы протестировать, внедрить что-то на производстве, нужно иметь возможность протестировать свою идею в реальных условиях. То есть посмотреть, как взаимодействовать с уже установленным оборудованием, в конце концов, как люди на это реагируют. Именно для этого создаются корпоративные фонды, которые за счет связи с материнской компанией предоставляют возможность таких безопасных экспериментов.

- Назовите один из самых интересных стартапов за последнее время.

- На самом деле идей очень много, и с точки зрения конкретных технологий я бы не стала выделять какой-то отдельный. Скажем, мне очень понравилось, например, как соседи нефтяников, металлурги, подошли к вопросу работы с конечными потребителями. Одна из проблем рынка металлов состоит в том, что металлургу нужно продавать различные металлы исключительно большими партиями. А покупателям, которые их реально используют, нужен набор из разных продуктов. Для этого одна индийская компания создала marKetplace, то есть фактически онлайн-рынок, который позволяет любому покупателю зайти и как конструктор собрать то, что ему конкретно нужно. В итоге конечный потребитель больше не перепланчивает посредникам, будучи уверенным, что покупает товар непосредственно от самого производителя.

- Каковы ваши прогнозы по движению нефтяных цен в перспективе 2018-2019 годов? Что повлияет на них?

- Прогнозирование цен, пожалуй, самое неблагодарное занятие в нефтегазовой отрасли. Но в принципе, основываясь на каких-то фундаментальных данных, наверное, можно сойтись на цифре в $85-90 за баррель.

САМЫЕ ИЗВЕСТНЫЕ ЦИТАТЫ ГЛАВ ГОСУДАРСТВ О НЕФТИ

1

«Если вы меня спросили, какую ***цену*** *мы считаем справедливой, то я вам назвал. Справедливой – не справедливой, но нас вполне устраивала цена в* ***60*** *долларов за баррель».*

Владимир Путин 25.05.2018

2

«Называйте меня ***сторонником*** *чудаком, но я верю в старинную военную истину. «Трофеи достаются победителю». Иначе говоря, нам* ***не следует*** *вести войны, а потом вручать ключи людям, которые ненавидят нас, и уходить прочь.* ***Мы выигрываем*** *войны, забирая нефть в оплату наших финансовых расходов и* ***делая*** *это, обращаемся с Ираном и всеми прочими вполне справедливо».*

Дональд Трамп 2011 г.

3

«Развитие энергетического сектора в ***Азербайджане*** *не ограничивается пределами наших границ. У нас семь трубопроводов. По трем из них транспортируется нефть. Два из них ведут к* ***Черному*** *морю – к Средиземному морю. Количество газопроводов равно четырем, по ним мы можем транспортировать газ во всех направлениях:* ***Грузия, Турция, Иран и Россия****. В Европе потребность в природном газе будет возрастать, а Азербайджан является единственным для Европы* ***новым*** *энергетическим источником. В настоящее время используются все остальные источники, обеспечивающие Европу газом».*

Ильхам Алиев 05.10.2017

4

«Мне кажется, что нефть где-то есть. А если есть нефть, не может быть, чтобы где-то не прорвало газ.. Мне кажется, что нам надо внимательнее посмотреть на недра. Найдем мы что-то. Не может быть, чтобы кто-то искал и не нашел».

Александр Лукашенко 21.04.2011

5

«Если нефть — королева, то Боку — ее трон».

Уинстон Черчилль 1920 г.

6

«Я разговаривал с новым президентом Мексики <…> по поводу поставок нефти в США. Таким образом, мы больше не будем зависеть от поставок нефти из-за границы».

Джордж Буш-младший 10.03.2000

Сможет ли Трамп запугать ОПЕК?

Президент США требует низких цен на нефть

Аскар Муминов

В ходе завершившийся 73-ей Генеральной Ассамблеи ООН президент США Дональд Трамп заявил, что политика организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) не устраивает Штаты и весь остальной мир. По его словам, она должна снизить цены на нефть.

«ОПЕК и страны ОПЕК, как всегда, обворовывают весь остальной мир, и мне это не нравится…Мы защищаем многие из этих стран, не получая ничего взамен, а затем они пользуются нами, предоставляя нам высокие цены на нефть. Мы хотим, чтобы они … начали снижать цены. Мы не будем больше мириться с этим – с этими ужасными ценами», – заявил Трамп.

Ранее американский лидер в своем аккаунте в Twitter написал, что США защищают страны Ближнего Востока, и они не смогут длительное время находиться в безопасности без Штатов, и, тем не менее, они продолжают добиваться увеличения нефтяных цен.

«Мы запомним это. Монополия ОПЕК должна снизить цены сейчас же», – пригрозил американский президент.

ОПЕК против Штатов

В свою очередь страны ОПЕК отвергли требование Трампа. Представителе организации заявили, что не влияют на их формирование. Тем временем цены на нефть марки Brent выросли до рекордных за последние 4 года $80 за баррель, нефть WTI подорожала до $72,22 за баррель. Росту способствовало решение ОПЕК об ограничении добычи нефти.

Министр энергетики Саудовской Аравии Халид аль-Фалих заявил, что нефтяной рынок на данный момент в достаточной степени обеспечен предложением. Между тем в 2019 году он надеется на соглашение о сокращении нефтедобычи.

В свою очередь аналитики Bank of America Merrill Lynch повысили прогноз цены нефти марки Brent в 2019 году до $80 за баррель с ранее заявленных $75 за баррель.

«Наши прогнозы спроса на 2019 год практически не изменились, поскольку более слабый рост в странах emerging markets нивелирует более значительный подъем в государствах с развитой экономикой. В результате наш прогноз дефицита на 2019 год был увеличен с 300 тыс. б/с до 400 тыс. б/с», – отмечается в отчете аналитиков.

Сделка с лагом

В свою очередь, по данным главы Минэнерго РФ Александра Новака, страны ОПЕК+ только в августе выполнили сделку по снижению добычи нефти на 129%. Таким образом, ОПЕК+ недопоставляет на рынок на 522 тыс. б/с по сравнению с запланированным уровнем, отметил он. Новая сделка ОПЕК+ предполагает снижение нефтедобычи 24 странами с 1 января 2017 года на 1,8 млн баррелей в сутки по сравнению с октябрем 2016 года – ОПЕК должна снизить добычу на 1,2 млн б/с, страны не -ОПЕК – на 560 тыс. б/с.

Рынки ответили ростом

Директор Центра исследований постиндустриального общества Владислав Иноземцев отметил, что на обвинение Трампа рынки ответили устойчивым ростом котировок: с того момента, как президент поднялся на трибуну в Нью-Йорке, нефть подорожала уже на 4,5% и впервые с ноября 2014 года пробила отметку в $85/баррель.

«Прислушается ли ОПЕК к мнению американского лидера? Это, на мой взгляд, выглядит маловероятно по нескольким причинам – прежде всего потому, что большинство входящих в нее стран настолько зависят от нефтяных доходов, что ни при каких обстоятельствах на это не пойдут, как та же Венесуэла, где продажи черного золота обеспечивают 97% экспортных поступлений, но также и потому, что страны ОПЕК не станут отменять собственные договоренности об ограничении добычи, с огромным трудом достигнутые в ноябре 2016 года и подтвержденные в июне 2018-го», – подчеркнул г-н Иноземцев.

Он заметил, что ОПЕК сформировалась и развивалась как организация, цель которой заключалась именно в том, чтобы «поставить на место» потребителей нефти, и после десятилетия крайней нестабильности котировок у нее вряд ли появится желание пойти им навстречу.

Не «третий мир»

Эксперт подчеркнул, что в связи с последними событиями многие вновь поднимают вопрос о том, не стоит ли крупнейшим постоянным «энергетическим сверхдержавам» – России и Казахстану – вступить в ОПЕК, чтобы не просто реагировать на ее решения, но и участвовать в их принятии.

Как известно, в отношении России сама ОПЕК делала такие предложения, но получила отказ. По словам г-на Иноземцева, нынешний статус России и Казахстана является оптимальным: они имеют существенное влияние на принимаемые решения, сама ныне действующая сделка ОПЕК+ была инициирована Россией, и оба постоянных государства приняли на себя комфортные для них обязательства по сокращению добычи.

Негативное символическое значение

При этом для Москвы вступление в ОПЕК имело бы явно негативное символическое значение: это предполагало бы, по сути, переход в «третий мир» сырьевых держав и окончательное противопоставление себя развитым странам; между тем, хотя на деле Россия и впрямь является сырьевой экономикой, а проводимая Кремлем внешняя политика делает ее в глазах Запада откровенным изгоем, столь однозначное изменение статуса пока, видимо, не входит в планы российского руководства, сказал г-н Иноземцев.

По его словам, куда более важен сегодня иной вопрос: насколько долгим окажется нынешний подъем нефтяных цен и стоит ли ждать новых рекордов? Здесь, по мнению эксперта, можно быть оптимистичными.

Конечно, сейчас рынок толкают вверх геополитические трения между США и Ираном: между Саудовской Аравией и ее союзниками, с одной стороны, и Катаром, с другой; общая напряженная обстановка на Ближнем Востоке, а также отмеченная выше способность ОПЕК проводить скоординированную политику в вопросах регулирования объема добычи.

Угроз развитому миру не наблюдается

Г-н Иноземцев заметил, что все эти факторы не могли бы разогнать цены, если западные рынки были чувствительны к их росту – но стоит признать, что угроза развитому миру, исходящая от green на нефть, сегодня низка как никогда. В 1979 году стоимость всей потребленной в Америке нефти равнялась 8,1% ВВП США, в то время как в 2017 году данный показатель сократился до 2,04%.

Это означает, что повышение цен на нефть сегодня менее «накладно» для развитых стран, чем раньше, что обусловлено успехами в повышении энергоэффективности и развитием альтернативной энергетики. «Поэтому экономики стран-потребителей не рухнут даже при ценах, приближающихся к $150/баррель, в то время как откат к $40/баррель станет катастрофой для многих «развивающихся» стран», – убежден аналитик.

Кроме того, по его словам, не следует сбрасывать со счета интересы американских нефте- и газопромышленников, которые за последние 20 лет нарастили внутреннюю добычу соответственно на 70 и 45% и заинтересованы в том, чтобы окупить ранее сделанные инвестиции, как и лоббистские возможности компаний сектора альтернативной энергетики, для роста добычи. Высокие цены на нефть выступают залогом успешного развития бизнеса.

«Все это позволяет мне сделать вывод о том, что мы скоро увидим окончательное восстановление нефтяного рынка и вернемся к тому, повышательному тренду, который сформировался в начале 2000-х годов и был только прерван, но не обращен вспять, в ходе недавних кризисов, – сказал Владислав Иноземцев.

Трамп сыграл против самого себя

Директор ТОО «Oil Gas Project» Жарас Ахметов заметил, что Трамп в принципе может договориться с арабскими членами ОПЕК о росте добычи, чтобы снизить цены на нефть. Но его обращению к странам ОПЕК противоречат заявления, введенные с ноября 2014 года против Ирана и ведущие к сокращению экспорта нефти из этой страны.

«Призывы к снижению цен на нефть играют и против нефтяников США, выращивающих в настоящее время добычу – она перевалила уже 10 млн баррелей. ОПЕК контролирует примерно 30% мировой добычи нефти. Но два важных игрока на этом рынке – США и РФ – в организацию не входят. ОПЕК регулирует цены на нефть, распределяя квоту на добычу между своими членами, – сказал г-н Ахметов и потому, что страны ОПЕК не станут отменять собственные договоренности об ограничении добычи, с огромным трудом достигнутые в ноябре 2016 года и подтвержденные в июне 2018-го», – подчеркнул г-н Иноземцев.

Он заметил, что ОПЕК сформировалась и развивалась как организация, цель которой заключалась именно в том, чтобы «поставить на место» потребителей нефти, и после десятилетия крайней нестабильности котировок у нее вряд ли появится желание пойти им навстречу.

Не наступят на горло собственной песне

Руководитель клуба политологов «Южный Кавказ» Ильгар Велизаде заметил, что Трамп известен своими противоречивыми заявлениями. То он выступал в поддержку американских нефтяных картелей, теперь выступает, по сути, в пику их интересам.

По словам эксперта, обращение Трампа к ОПЕК может быть реакцией на низкую эффективность американских санкций по отношению к своим основным геополитическим соперникам. Большинство из них – производители нефти. Россия, Иран, Венесуэла более или менее успешно справляются с давлением США на них не в последнюю очередь по причине высоких цен на нефть.

«Однако обращение к ОПЕК снизить цены на этот вид сырья выглядит несерьезным. Вряд ли кто-то в этой организации сегодня будет действовать в пику своим интересам», – заключил г-н Велизаде.

Обрел ли Казахстан энергонезависимость?

Аскар Муминов

Правительство Казахстана приостановило импорт нефтепродуктов из России, а Минэнерго заявляет об амбициозных планах из импортера топлива превратиться в его экспортера на рынки стран-соседей.

Поводом для громких заявлений стала модернизация действующих НПЗ, однако, по словам экспертов, это вовсе не означает, что Казахстан решил проблему топливного дефицита и пока еще рано говорить, что казахстанцы больше никогда не столкнутся с отсутствием на АЗС бензина.

«Еще лет пять назад Казахстан импортировал из России большую часть нефтепродуктов. Все помнят и прошлогодний дефицит ГСМ. Но на данный момент мы решили все эти вопросы, и в будущем никакого дефицита не будет. То есть мы можем сказать: на сегодняшний день не только мы, но и Атырауский НПЗ завершил модернизацию. Мы все выходим на новый уровень. И большой объём нефтепродуктов сейчас поступает на рынки Казахстана. Правительство РК приостанавливает импорт из России нефтепродуктов. То есть наш рынок уже обеспечен», – заявил на днях президент ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс» Цзян Ши.

Поможет ли модернизация НПЗ?

Как раз сейчас завершилась модернизация НПЗ, теперь увеличена глубина переработки нефти, будет производиться бензин и дизель экологических классов К-4 и К-5, что соответствует Евро-4 и Евро-5.

Как известно, начиная с 26 августа, в Казахстане сроком на три месяца введен запрет на ввоз железнодорожным транспортом ГСМ из России. Стоит отметить, что в 2017-м из России в Казахстан было экспортировано 1189 тыс. тонн легких дистиллятов, что на 6,9% меньше, чем годом ранее.

«Сегодня почти 330 тыс. тонн у нас запас, а нам нужно около 200 тыс. тонн, грубо говоря. Нам хватит. Поэтому мы работаем по двум направлениям. Первое – снижение импорта, вторая часть связана с экспортом», – пояснил глава Минэнерго Канат Бозумбаев.

Однако топливное изобилие, судя по всему, может оказаться недолгим. В 2025 году по условиям договора стран-участниц ЕАЭС стоимость нефтепродуктов внутри Союза должна сравняться. К тому же существуют прогнозы, что нынешний топливный профицит может превратиться в дефицит уже после 2020 года.

Заговор нефтяных компаний

Стоит отметить, что ранее озвучивались планы, что уже в 2019 году в Казахстане появится четвертый нефтеперерабатывающий завод.

По словам нефтегазового аналитика Сергея Кудряшова, есть еще фундаментальная причина того, почему строительство НПЗ затягивается: его появление не решит задачу обеспечения страны дешевыми горюче-смазочными материалами. Нефтяные компании не заинтересованы в поставках нефти на местные НПЗ, им это будет обходиться гораздо дороже, чем экспортировать ее.

Идут закулисные игры

Эксперт заметил, что согласно планам правительства, Казахстан еще к концу 2015 года должен был на 100% обеспечить внутренний рынок страны всеми видами высококачественных нефтепродуктов. Этого нет и явно не предвидится, подчеркнул аналитик.

«Во-первых, действующие месторождения начинают истощаться, себестоимость казахстанской нефти высока, элементарно нет сырья. Во-вторых, на обеспечение внутренней потребности в нефтепродуктах профильные компании не настроены. Все это сказывается на вялом интересе Минэнерго модернизировать нефтеперерабатывающие заводы. Свои интересы лоббируют оптовики, которым полное покрытие дефицита в топливе казахстанскими НПЗ невыгодно. Все эти закулисные игры ведут к тому, что в последние годы Казахстан

постоянно сталкивался в самый разгар посевной с дефицитом топлива», – сказал г-н Смирнов.

Стать экспортером реально

Нефтегазовый аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов отметил, что в 2017 году доля импорта моторного топлива в Казахстане достигала примерно четверти от потребляемого объема.

После модернизации НПЗ страна собирается не только полностью обеспечивать внутренний рынок, но и стать экспортером топлива в соседние Узбекистан, Киргизстан и Таджикистан. Причем часть поставок в следующем году будут весьма существенными и могут превысить 1 млн тонн.

«В перспективе я не исключаю поставок казахстанского топлива и в Китай. Я полагаю, что на фоне таких масштабных планов Казахстан может отказаться от импорта. Это вполне реально. В настоящее время министр энергетики Канат Бозумбаев собирается подписать с российскими представителями протокол о внесении изменений в соглашение о взаимодействии в топливно-энергетическом комплексе Казахстана и России», – подчеркнул г-н Лукашов.

По его словам, данный процесс может пройти вполне успешно. Во 2-м квартале текущего года цена высокооктанового российского бензина в Евросоюзе превышала $700 за тонну, а сейчас он подорожал еще больше вместе с Brent. В Казахстане бензин стоит заметно дешевле, отметил он.

Качественного все меньше

Экономист Петр Своик заметил, что продукты нефтепереработки в Казахстане – это бензин марок А-76, А-80, А-85, и только очень немного – АИ-91-93, АИ-96, дизельное топливо, авиационный и осветительный керосины, печное топливо, сжиженный газ, то есть всего этого с каждым годом будет становиться меньше.

«Поэтому, когда люди удивляются, почему при таком количестве нефти в РК столь дорогой и некачественный бензин, то здесь нет ничего поразительного. Так как нефтеперерабатывающие заводы не загружены и там устаревшее оборудование, то растут затраты и на саму переработку. В результате заводы вынуждены переходить на выпуск наиболее некачественных видов топлива», – прокомментировал г-н Своик.

Работать в убыток

Аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин заметил, что в целом за январь-июнь 2018 года торговый оборот России и Казахстана составил $10,6 млрд, что несущественно, около 2,8% в масштабах торгового оборота РФ. Тем более речь идет о ГСМ, на которые, очевидно, приходится относительно небольшая доля в структуре оборота между странами. Теоретически, Казахстан может отказаться от импорта ГСМ в любой момент, но это неизбежно приведет к росту внутренних цен как минимум из-за снижения конкуренции, убежден аналитик.

По его словам, помимо этого снизится уровень энергетической безопасности, так как сократится количество источников ГСМ. Теоретически, считает аналитик, Казахстан может занять долю на любом близлежащем рынке, в том числе центральноазиатском при агрессивном ценообразовании.

«Тем более крупнейшие заводы в Казахстане находятся под контролем государства и при политической воле они могут работать, в том числе в убыток», – сказал Тимур Нигматуллин.

Слишком скудный рынок

Петр Своик полагает, что проблема в нацеленности государства работать лишь на вывоз сырья. По его мнению, необходимо смотреть правде в глаза: в Казахстане слишком малый рынок и относительно бедное население, чтобы обеспечить коммерческую окупаемость любого проекта собственного обеспечения ГСМ, даже имея море собственной нефти.

Модернизация действующих или строительство новых НПЗ – это всего лишь варианты, про которые заранее можно сказать, что все они слишком дороги, чтобы окупиться на таком скудном рынке, отметил он.

Нефтегазовый аналитик, директор ТОО «Oil Gas Project» Жарас Ахметов считает, что запрет на импорт российского бензина не окажет позитивного влияния на наш рынок. Наоборот, снижение предложения приведет к росту цен.

«Надо понимать, что стоимость нефти на внутреннем рынке ниже экспортной минус пошлины, налоги и логистика. То есть поставлять на экспорт выгоднее, чем на отечественные НПЗ. Если цены на нефть выровнять, то стоимость ГСМ вырастет», – сказал он.

Бензин будет, но дорогой

Депутат Айкын Конуров заметил, что, несмотря на то, что Минэнерго заверяет, что решило проблему с основным моторным топливом, может повториться такой сценарий, когда бензин будет выгоднее экспортировать, чем продавать внутри страны.

«Уже делались информационные вбросы о том, что в Казахстане самый дешевый бензин, а рынок нефтепродуктов у нас нерегулируемый, поэтому отвечать за рост цен на топливо некому. Чтобы не допускать недовольства населения, здесь постараются сделать так, чтобы бензин не пропал с заправок совсем, из прошлых топливных кризисов все же определенные выводы были сделаны, он просто подорожает», – убежден политик.

Финансовый аналитик Асет Наурызбаев заметил, что доля казахстанского экспорта на российском рынке невелика. Он считает, что вообще все слова про топливную или какую-либо иную независимость в современном мире больше из словаря чучхе или развитого социализма. Где достаточно ресурсов, то топливо, там его и надо производить, полагает он.

«Рынок сам отберет неэффективные производства, если государство не станет дотировать слабых производителей за счет налогоплательщиков», – заключил Асет Наурызбаев.

За десять лет в Актюбинскую область завезут 800 тыс. импортных буренок

и создадут 16 тыс. крестьянских хозяйств

Владимир Бурьянов

В Послании народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях Четвертой промышленной революции» президент нашей страны Нурсултан Назарбаев поручил в течение 5 лет увеличить экспорт продукции и производительность труда в агропромышленном комплексе не менее чем в 2,5 раза.

На это нацелена Государственная программа развития агропромышленного комплекса

Республики Казахстан на 2017-2021 годы. Дополнительно разработана концепция национальной программы по развитию мясного животноводства в Казахстане на 2018-2027 годы.

Далеко, далеко, в Актобе пасутся ко…

«В рамках этой программы мы должны завезти в регион из-за рубежа для воспроизведения молодняка и улучшения породы не менее 800 тысяч голов маточного поголовья КРС мясного направления за 10 лет и создать в течение этого времени около 16 тысяч крестьянских хозяйств. В этом году запланировано импортировать 10 тысяч зарубежных бурёнок.

5 770 голов племенного КРС уже завезены в регион из Северной Америки и России. Большая часть из них, а это 5 000 голов, – североамериканские ангусы. Для покупки еще 5 300 голов КРС фермерам уже выданы кредиты по линии Агрокредитной корпорации и Фонда финансовой поддержки сельского хозяйства и подписаны договоры с российскими поставщиками», – рассказал руководитель управления сельского хозяйства Актюбинской области Кусайын Сарсембай.

Главный аграрий региона также пояснил, что по этой же программе планируется завезти в Актюбинскую область до конца текущего года 15 тысяч голов мелкого рогатого скота. 7,5 тыс. из них местные фермеры уже завезли. По направлению разведения МРС в этом году запланировано создание 50 крестьянских хозяйств или ТОО.

«Для приобретения крупного и мелкого рогатого скота работает программа «Сыбага». Кредиты выдаются по линии АКК или ФФПСХ под 4% годовых до 15 лет. Условия финансирования стали выгоднее для сельхозтоваропроизводителей. Ведь раньше ставка банковского вознаграждения была 6%, а срок кредитования – до 7 лет.

Правда, есть одно условие: деньги финансовые институты выделяют только на покупку импортного КРС на увеличение племенного поголовья. К примеру, одна голова ангуса стоит 610-620 тыс. тенге. А одна овечка оценивается в 30 тыс. тенге. Но МРС может быть приобретен и в Казахстане», – подчеркнул Кусайын Сарсембай.

На 1 января 2018 года в Актюбинской области насчитывалось 426 тысяч поголовья КРС. На сегодняшний день – 460 тысяч. Кроме того, у животноводов региона, по сведениям областного управления сельского хозяйства, свыше 46 тысяч свиней, 120 тысяч лошадей и более 107 тысяч верблюдов. Что касается МРС, то его в области насчитывается около 1,36 млн голов.

Стоит отметить, что в регионе поголовье скота ежегодно увеличивается на 7-10%.

Субсидии и якорное партнерство

За приобретение племенного скота мясного направления (импортного) фермеры получают от государства через оператора программы (областное управление сельского хозяйства) по 225 тыс. тенге за голову. За голову КРС молочного направления – 150 тыс. тенге. В случае проведения племенной селекции – 20 тыс. тенге за голову молодняка. При этом фермеры подают заявку на получение субсидий дистанционно с помощью интернета через ИАС (информационную автоматизированную систему), использую ЭЦП.

Фермеры могут рассчитывать на возмещение части инвестиционных расходов до 20%. При бурении скважин для обводнения пастбищ субсидируется 80% расходов. Субсидируется 50% расходов на покупку семян, удобрений и гербицидов.

На 2018 год по Актюбинской области предусмотрено 10 млрд тенге на субсидии АПК. Примерно 7 млрд выделяются из местного бюджета и около 3 млрд из республиканского.

5,6 млрд предусмотрено на субсидирование в сфере животноводства, 860 млн – в сфере растениеводства. 2,43 млрд направлено на возмещение инвестиционных затрат и 600 млн на субсидирование процентной ставки по кредитам.

Самые крупные якорные хозяйства АПК региона – ТОО «Актеп» и ТОО «Айс».

Первое специализируется в области животноводства (откорм скота и производство мяса). Предприятие имеет около 15 тысяч маточного поголовья. Есть репродуктор, а также откормочная площадка, где содержатся 5 тысяч голов КРС, принадлежащих непосредственно ТОО, и 10 тысяч – якорным партнерам (сельхозтоваропроизводителям). Таковых у ТОО «Актеп» около 350.

ТОО «Айс» производит более 8 тыс. тонн молока в год. Предприятию сдают свое молоко и 30 якорных партнеров.

Взамен ола якорных предприятия помогают приобрести своим партнерам запчасти, семена, ГСМ и т.д.

Прицел на экспорт

За 8 месяцев этого года в области произведено 82 тыс. тонн мяса, 233 тыс. тонн молока и более 152 млн штук куриных яиц.

За этот же период экспортировано 742 тонны мяса (говядина, свинина, баранина) и мясных продуктов. В целях повышения потенциала экспорта мяса в области действуют откормочные площадки КРС на 23 700 голов.

В ближайшее время ожидается подписание соглашения об экспорте 2 тысяч тонн мяса в Республику Узбекистан.

В птицеводстве за счет переоборудования производства объем продукции вырос в два раза. В Есенко и Шубарсу функционировано свыше 40 млн куриных яиц.

Работа в увеличении экспортного потенциала АПК Актюбинской области будет продолжена.

Орошаемые земли

В области с учетом погодных условий и в соответствии с поручением главы государства проведены интенсивные работы по восстановлению орошаемых земель. Дополнительно введены в оборот 337 га. Теперь площадь орошаемых земель составляет 21,9 тыс. га.

В текущем году планируется создать инфраструктуру на площади 8,3 тыс. га и довести площадь орошаемых земель до 30 тыс. га (увеличить на 40%). В настоящее время ведутся строительные работы.

Разрабатывается технеческо-экономическое обоснование строительства 35 новых водохранилищ, которые позволят орошать до 60 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения.

В целом к 2022 году планируется ввести в эксплуатацию до 100 тыс. га орошаемых земель. А это, по расчетам специалистов, позволит получить сельскохозяйственной продукции на 85 млрд тенге.

СПК и инвестиции

В настоящее время в Актюбинской области насчитывается 190 сельскохозяйственных производственных кооперативов. 105 из них специализируется в животноводстве, 64 – в молочном направлении, 15 – в овощеводстве. Еще 8 СПК работают в так называемых нетрадиционных для региона сельскохозяйственных направлениях: пчеловодство, кролиководство, разведение перепелок, выращивание ягоды и др.

За первое полугодие СПК области произведено 2 600 тонн мяса и 1 300 тонн молока.

Если же говорить о финансовых вливаниях в АПК, то по области до конца этого года планируется реализация 81 инвестпроекта на общую сумму 47 млрд тенге. На сегодняшний день уже привлечено 12 млрд тенге инвестиций. Остальные проекты будут реализованы до конца 2018 года.

В целях внедрения инноваций в АПК области два научных центра осуществляют научную и инновационную работу по шести проектам. Это ТОО «Актюбинская сельскохозяйственная опытная станция» и Казахский национальный аграрный университет.

«Цифровой Казахстан»

В рамках программы «Цифровой Казахстан» предоставляется электронный портал государственной поддержки.

В настоящее время 683,5 тыс. га пахотных земель (посевных площадей) оцифрованы на 100%. Ведутся работы по внедрению электронных карт пойменных и сенокосных угодий на е-портале, которые планируется завершить до конца текущего года.

Полив сельскохозяйственных культур ТОО «Айс», «Милкер», «Актеп» и КХ «Кумсай» производят дождевальными машинами дистанционно через интернет, посредством специального приложения, используя смартфон.

Цифровые технологии используются и в животноводстве.

В частности, на откормочных площадках с помощью специальных датчиков осуществляется контроль среднесуточного веса скота. Информация передается на компьютер или смартфон. На молочной ферме ТОО «Айс», используя цифровые технологии, контролируют общее состояния скота, ежедневную продуктивность и другие параметры. Автоматически ведутся электронные дневники.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

GOOGLE ЗАЩИТИТ ОТ КРИПТОДЖЕКИНГА

Google вводит более строгие правила для разработчиков расширений браузера Chrome. Этот шаг призван уменьшить риск связанных с криптовалютами взломов и криптоджекинга. 1 октября Google объявила о том, что планирует внести серию изменений в способы обработки расширений в браузере Chrome, а также ужесточить правила для разработчиков, которые распространяют плагины через Chrome WebStore. «Крайне важно, чтобы пользователи могли доверять устанавливаемым расширениям, которые должны быть безопасными и эффективными. Нам следует обеспечить пользователям полную ясность в отношении доступа к их данным и возможностей этих расширений», - заявила компания в своем блоге. Компания объясняет, что в Chrome 70 у пользователей будет возможность ограничивать доступ к списку сайтов или устанавливать такие расширения, которые будут просить разрешение для доступа к определённым страницам. **(coinspot.io)**

В TELEGRAM НАШЛИ УЯЗВИМОСТЬ

В десктопной версии Telegram была найдена уязвимость, из-за которой во время аудиозвонков могли быть раскрыты публичные и частные IP-адреса пользователей. Ошибка в системе безопасности возникла из-за того, что в ПК-версии мессенджера нет возможности отключить одноранговые звонки. Мобильного приложения эта проблема не касается — в нем пользователи могут отключить функцию прямого соединения (peer-to-peer, или P2P) между абонентами, чтобы скрыть свой интернет-адрес и местоположение. Это можно сделать, зайдя в «Настройки» -> «Конфиденциальность» -> «Голосовые звонки» и выбрать пункт «Всегда» или «Никогда» для раздела peer-to-peer. Если функция P2P выключена, все звонки будут идти через серверы Telegram, а истинный IP-адрес пользователя скрыт. Однако в настольной версии Telegram такая возможность предусмотрена не была, объяснил эксперт Дхиродж Мишра. По словам исследователя, на компьютере история IP-адресов, между которыми было установлено соединение при начале звонка, записывается в лог-файл, который может быть прочитан злоумышленникам. В результате местоположение пользователя может быть скомпрометировано, пишетBleepingComputer. Уязвимость была исправлена в версиях Telegram 1.3.17 beta и 1.4. В них у пользователей есть возможность ограничить функцию P2P-звонков кругом своих контактов либо вовсе её выключить. Нашедшему ошибку эксперту компания выплатила вознаграждение в размере двух тыс

Большие планы древнего Туркестана

Марат Каримов

Стремой развития туризма в южном Казахстане в той или иной степени были связаны два самых значимых события минувшей недели – визит в регион президента страны и проведение первого международного инвестиционного и туристского форума «Древний Туркестан – новые возможности».

На высшем уровне

Говоря о ключевых направлениях развития Шымкента после обретения им статуса города республиканского значения, Нурсултан Назарбаев указал на важность развития туризма, являющегося во всем мире одной из самых прибыльных отраслей экономики. Как он отметил, росту турбизнеса в Шымкенте в том числе будет способствовать выполнение задачи по его становлению как мощного экономического центра Центральной Азии, места проведения крупных международных мероприятий. Это вызовет необходимость развития и модернизации объектов транспортной инфраструктуры, строительства различного рода зданий и т.д.

Вопросы продвижения внутреннего туризма и подготовки соответствующей туристической инфраструктуры Туркестанской области обсуждались на совещании в Туркестане, куда глава государства отправился после рабочей поездки в Шымкент. Как доложил аким области Жансеит Туймебаев, в регионе проводятся комплексные мероприятия по развитию Туркестана, в том числе по повышению его туристского потенциала. Во время посещения мавзолея Ходжи Ахмеда Яссави, расположенного на территории историко-культурного музея-заповедника «Азрет-Султан», главе государстве представили план развития комплеса в контексте возрождения культурно-исторического центра Туркестана. В нем предполагается создание комфортных условий для познавательного и духовного туризма, с тем чтобы любой желающий мог посетить расположенные здесь исторические и знаковые места. Как отмечается в сообщении Акорды, в первую очередь будет воссоздано одно из самых ранних городских поселений Туркестана – городище Культобе. Будут полностью отреставрированы ставки и резиденции Абульмамбет хана, Тауке хана со средневековой пятничной мечетью и ряд других объектов.

Нурсултан Назарбаев также участвовал в торжественном мероприятии «Возвращение в Туркестан», прошедшем на площадке национально-культурного комплекса «Этноауул». На встрече с местными жителями он подчеркнул значимость создания новой Туркестанской области, переноса областного центра в город Туркестан, а также огромной роли истории города в истории казахского и всех тюркских народов. Это позиционирование древнего города как культурно-духовного центра тюркского мира отражено в подписанной президентом во время пребывания в регионе концепции генерального плана по развитию Туркестана.

Общий вывод экспертов был един: произошедшие административно-территориальные изменения приведут только к плюсам и позволят более эффективно развивать туризм в обоих городах.

Заместитель председателя правления НПП РК «Атамекен» Эльдар Жумагазиев считает, что смена статуса Туркестана придаст положительный импульс развитию и выведет город на совершенно новые горизонты и положительно повлияет на развитие предпринимательства в регионе.

«Учитывая уникальность исторического памятника – мавзолея Ходжи Ахмеда Яссави, у Туркестана имеется серьезный потенциал для дальнейшего становления как духовной столицы тюркского мира, – отметил он. – Туркестанская область играет большую роль в развитии отечественного туризма. Только в 2017 году в регионе было оказано услуг местами размещения на 3,6 млрд тенге, причем из года в год наблюдается стабильная динамика роста (1,3 млрд тенге в 2014 году). Ожидается, что к 2025 году в Туркестан будет ежегодно приезжать более 1,5 млн человек».

Как добавил Эльдар Жумагазиев, бюджетные вливания и прямые инвестиции, идущие в регион, окажут большое влияние на дальнейшее развитие туристической сферы, прежде всего, инфраструктуры туробъектов, которая на нынешнем уровне не справляется с большим потоком туристов в Туркестан. Это будет способствовать выполнению в перспективе задачи, которая ставится руководством страны, – довести долю доходов от туризма до 30-40%.

«Таким образом, развитие туризма в Туркестане позволит создать новые рабочие места для жителей города, будет способствовать улучшению экономической ситуации в городе и росту количества субъектов малого и среднего бизнеса, – заключил заместитель председателя правления НПП. – Более того, развитие туризма в Туркестане положительно отразится на инвестиционной привлекательности страны в целом. По данным Всемирной туристской организации, комплексное обслуживание одного туриста эквивалентно созданию 9 новых рабочих мест, стоимость которых в несколько раз ниже по сравнению с другими отраслями народного хозяйства».

Драйвер местной экономики

Масштабный разговор о развитии туризма в регионе состоялся накануне приезда в Туркестан Нурсултана Назарбаева: здесь прошел первый международный инвестиционный и туристский форум «Древний Туркестан – новые возможности».

Форум был посвящен раскрытию перед инвесторами приоритетных стратегических направлений по привлечению инвестиций в регион, в первую очередь – туризма. Основными целями мероприятия были заявлены создание ежегодной международной площадки для нетворкинга с участием международных организаций и экспертов, привлечение иностранных инвесторов к реализации инвестиционных проектов, развитие торгово-экономического сотрудничества, и, как следствие, рост количества прибывающих в область туристов.

Состояние и перспективы развития туризма в Туркестанской области и в целом в Казахстане освещали в своих выступлениях многие спикеры форума. Индустрия туризма как новый драйвер экономики Казахстана обсуждалась на отдельной панельной дискуссии.

Как отметил в своем вступительном слове аким Туркестанской области Жансеит Туймебаев, туризм является одним из трех приоритетных направлений, которые послужат основными драйверами развития экономики региона. «Туркестанская область с ее уникальными архитектурно-историческими и археологическими памятниками, удивительной природой и самобытной культурой имеет огромный потенциал для развития туризма как на региональном, так и на международном уровне, – сказал он. – В 2017 году область посетили свыше 270 тыс. туристов, что на 40% больше, чем в 2016 году. Туркестан в прошлом году посетили 1,2 млн человек, а в первом полугодии 2018 года – более 700 тыс. человек, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года больше на 60%. Дальнейшее развитие Туркестана как центра международного туризма и паломничества на сегодня является одним из стратегических приоритетов государственной политики в сфере туризма».

Возможности Туркестана в сфере туризма высоко оценил генеральный секретарь Евразийской организации экономического сотрудничества (ЕОЭС) Владимир Пискунов. Как он считает, туркестанскому региону есть что показать и сюда стоит ехать. Сам он приехал на форум с приятной исторической миссией. Сообщив, что мавзолей Ходжи Ахмеда Яссави, ставший символом Туркестана, а также мавзолей Арыстан баб и древний Отрар были внесены во Всемирный список объектов особой туристской привлекательности, он в торжественной обстановке вручил руководителю области подтверждающий этот факт сертификат.

«Сегодня очень значимый день для туркестанцев, – подчеркнул он при этом. – Сразу три исторических объекта вашей области получили статус всемирного значения Международного комитета по вопросам туристской привлекательности и устойчивому развитию туризма. Такого ранее не было, чтобы из одного региона сразу несколько исторических объектов вошли в этот престижный Всемирный список. А это, в свою очередь, также будет способствовать росту числа туристов в регион».

Ставка на статус

Председатель правления АО «НК «Kazakh Tourizm» Рашид Кузембаев уверен: новый статус Туркестана открывает большие возможностей для развития турбизнеса и в целом экономики региона. К слову, перспективам развития туризма в Туркестане и Шымкенте в связи с обретением ими статуса областного центра и города республиканского значения обсуждались недавно на прошедшем в Шымкенте круглом столе, посвященном этому вопросу.

Факторный анализ, проведенный сотрудниками центра государственно-частного партнерства, выявил: несмотря на два тлеющих конфликта, сложные отношения между соседними странами (Россия, Армения), неразвитую инфраструктуру, Грузию в прошлом году посетили 7,9 млн иностранных гостей, из них 4,1 млн – в туристических целях. Доходы от туризма составили $2,8 млрд, то есть почти столько же, сколько бюджет страны с населением в 3,7 млн человек – $3 млрд. Основная стратегия впечатлений была выстроена на виноградной лозе, виноделии, грузинских застольях, грузинских тостах и т.д.

Такие же и даже более выгодные факторы есть и в Туркестанской области, отметил Талгат Матаев. Это – стабильность, мирные отношения, неразвитая инфраструктура, население в 1,9 млн человек, бюджет области в 1,2 млрд. «Осталось только найти стратегию впечатлений, – подчеркнул он. – А этого добра у нас именно в Туркестанской области хватает. Всем известно казахское гостеприимство, кроме того, много и других своих прелестей. К примеру, виноград, бахчевые, наполненная восточным колоритом гастрономия и т.д.».

В завершение спикер еще раз призвал активнее использовать механизм ГЧП в турбизнесе и включить его в госпрограмму по развитию отрасли: по его словам, это позволит осуществлять проекты ГЧП по упрощенному режиму.

Как сообщили в компании, по итогам переговоров с областным управлением туризма и бизнесменами акимат выразил готовность развивать туризм совместно с Казахстанским центром государственно-частного партнерства. Главным же итогом международного инвестиционного и туристского форума «Древний Туркестан – новые возможности» стало подписание 19 меморандумов на сумму порядка $1,7 млрд. В частности, соглашения были заключены между акиматом Туркестанской области и инвесторами из Ирана, Турции, Чехии, России, ОАЭ, Малайзии, Италии, Польши, Китая. Два из 19 меморандумов связаны с туризмом. Это – проект отечественной компании «VMS», намеренной инвестировать ;1,5 млн в строительство на природных территориях Туркестанской области туристических кемпингов. Сотрудничать в сфере туризма и инвестировать в развитие индустрии туризма туркестанского региона также намерена международная туристическая компания «Al-Masood» из Объединенных Арабских Эмиратов.

Город-порт Актау и его окрестности

Чем может привлечь туриста Мангистауская область

Наталия Иодес

Удивительное рядом, так получилось, что Актау – город-порт и город-пустыня одновременно, и это придает ему особый шарм, что не может не привлекать сюда туристов. Исторически так сложилось, что железнодорожного вокзала здесь нет, а находится он в Мангыстау, зато есть международный аэропорт, который является основным хабом для авиакомпании SCAT, что позволяет путешественникам с легкостью добраться сюда из всех уголков Казахстана. В силу того, что Актау достаточно молодой город, практически все достопримечательности здесь современные, однако путешественников привлекают сюда не только море, но и его окрестности, ведь Мангистауская область очень богата необычными, почти марсианскими ландшафтами и историческими достопримечательностями. В этом номере деловой еженедельник «Капитал.kz» совместно с авиакомпанией SCAT подготовил обзор мест в Актау и его окрестностях, которые привлекут внимание каждого туриста.

Поскольку Актау находится на берегу Каспийского моря, то основная достопримечательность здесь – это его набережная. Кстати, в этом году ее отреставрировали, что сделало ее самым привлекательным местом для прогулок. С нее мы и начнем наше виртуальное путешествие. Проведение здесь саммита, который состоялся в августе этого года, существенно повлияло на туристическое развитие региона. Например, популярный туристический маршрут «Скальная тропа» приобрел новый облик. Скалы здесь и раньше смотрелись прекрасно, но благодаря внедрению современной подсветки они заиграли новыми красками. К слову, по аналогичной технологии в мире осуществлен проект по освещению Ниагарского водопада. Обязательно нужно заказать прогулку на корабликe и насладиться этим прекрасным видом.

Прогуливаясь по набережной, стоит обратить внимание на маяк, установленный здесь в 2013 году, в честь 50-тидесятилетия города. Этот маяк имеет высоту 3,5 метра и является символом и обереегом региона. Выполнен он из камня, внутри есть декоративная подсветка, которая оживляет статику монумента. Прогуляйтесь по Приморскому бульвару и ощутите особый дух Актау.

Еще одно место, которое находится в самом центре, рядом с городским акиматом и прекрасно подходит для памятных фото – бронзовая копия каравеллы «Санта Мария» Христофора Колумба. В народе этот памятник прозвали «корабликом» и со временем он стал символом и визиткой карточкой морской столицы Казахстана. «Кораблик» и впрямь хорош – имеет все корабельные атрибуты – на борту якорь и надпись «Актау», пять парусов, на которых изображены солнце, чайки, звезды и комета, а на косом парусе –лебеди. Кстати не спроста! Благодаря тому, что климат здесь теплый, на зиму Актау становится местом зимовки лебедей. С декабря по март здесь можно наблюдать замечательную картину, вальяжно покачивающихся на волнах прекрасных птиц, их даже можно покормить, настолько они здесь ручные.

Продолжая морскую тематику, просто нельзя не упомянуть единственный в мире действующий маяк, который находится на крыше жилого дома и возвышается над городом на 73 метра. К юбилею Актау была проведена его глубокая модернизация, добавили дополнительное освещение, и теперь мимо международного порта Актау не пройдет ни одно судно. Сегодня маяк «Меловой» – настоящая гордость жителей у моря», ведь как не гордиться таким фактом, что их маяк – единственный…

Озеро Саура.
Расстояние от Актау – 92 км

На многие километры исчушенная пустыня, а тут стволы вековых зеленых ив под влиянием времени искривились и перевились, будто корни. Густые заросли ракиты, которую в народе называют казахстанской сиреневу, сопровождают путника на протяжении всего ущелья. Преодолев расстояние по извилистой тропке, путник вознаграждается удивительным зрелищем – созерцанием одного из чудес здешней скупой природы – озера Саура. С трех сторон это озеро окружают отвесные каменные стены сферической формы, будто половинка огромной чаши высотой около пятидесяти метров. Манит своей загадочностью ущелье Саура. Здесь водятся болотные черепахи. Ютятся болотные старушки, довольствуясь водными просторами небольшого озера и не собираясь дружить с пустынными черепахами. Все люди ищут в своей жизни вторую половину. Старожилы региона знают, что вторая половинка есть и у озера Саура – озеро-двойник, которое располагается в пятистах метрах от ущелья Саура. Минуя небольшую возвышенность, любители новых дорог и впечатлений могут полюбоваться второй частью разбитой чаши. Но и это еще не все сюрпризы матушки-природы. Представляете, неподалеку от пресного озера соленое море! Морское побережье устлано шелковистым песком. Дно морское, песчаное, безупречно гладкое. И что удивительно, здесь много огромныхракушек, еще не раздавленных колесами цивилизации и ногами человеческими. Серебрятся под солнцем небольшие озерца, образовавшиеся от морских приливов. Маленькие струйки стекают в одинокое озеро с разных сторон, наполняя его жизнью.

Долина шаров Торыш.
Расстояние от Актау – 100 км

На многие километры равнина, а потом на тебе – каменные шары, как горох, рассыпаны по долине. Откуда упали или кто прикатил на полуостров Мангышлак эти каменные шары? Заморский великан Атлант или отважный батыр Ерсары-Баба выстрелил из пушки, и ядра-камни посыпались на землю, образовав Долину шаров?

Вот уже 250 лет ученые ломают головы, погружаясь в догадки, но так и не пришли к единому мнению. Одно ясно, что эти каменные шары, или, как их еще называют, каменные конкреции, представляют собой минеральные образования округлой формы, наполненные какой-то особенной энергией, изучаемой учеными мужами. Вы только полюбуйтесь необыкновенно захватывающим явлением природы – каменными глыбами, разбросанными по мангистауской земле – и порадуйтесь тому, что эти самые шаровые конкреции являются достопримечательностью казахстанского края.

Впадина Карагие.
Расстояние от Актау – 50 км

Впадина Карагие представляет собой одну из самых глубоких впадин не только в Казахстане, но и в СНГ, а также занимает пятое место по величине в мире. Ее глубина – 132 метра ниже уровня Мирового океана, на дне впадины располагается озеро Батыр. Впадина в прошлом являлась неотъемлемой частью Каспийского моря, была заполнена водой, о чем свидетельствуют древние карты. Ходят легенды, что в этом удивительном месте многие отыскивали клад. По сей день люди находят там удивительные вещи, которые являются исторической ценностью для казахского народа. Прогуливаться по дну низменности туристам рекомендуют в сопровождении местного проводника, так как передвигаться по ее изрезанному ущельями дну неподготовленному человеку будет крайне сложно. Кроме живописных пустынных пейзажей Казахстана в эти места путешественников привлекает и другой феномен – огромное количество неопознанных летающих объектов. Видят их буквально все туристы, которые остаются рядом с

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

АВТО

TOYOTA FORTUNER ОСКАЛИЛСЯ В ИСПОЛНЕНИИ TRD

Вариация TRD (Toyota Racing Development), в отличие от пакета TRD Pro, ограничена чисто декоративными решениями. Поэтому у модели Toyota Fortuner поменялись только низ решетки, где теперь размещен трехбуквенный шильдик, и оба бампера, получившие пластины, которые похожи на защитные. По уровню оснащения комплектация TRD ценой 2 840 000 рублей соответствует варианту «Элеганс» (2 718 000), то есть немного не дотягивает до топ-версии «Престиж» (2 946 000). Проще перечислить то, чего у TRD нет в сравнении с топ-моделью, например, кожаной отделки салона. Также это 18-дюймовые колеса, хромированные дверные ручки и подножки с серебристыми вставками, бесключевой доступ, кнопочный запуск двигателя, электрорегулировки водительского кресла, помощник при спуске с горы, электропривод багажной двери, стеклоподъемники с авторежимом для пассажиров. Кузов может быть окрашен исключительно в черный «металлик».

РОДСТЕР PORSCHE 911 SPEEDSTER ВЫЙДЕТ ТИРАЖОМ 1948 ШТУК

Концепт Porsche 911 Speedster, представленный летом в Цуффенхаузене, одобрен к мелкосерийному производству в первой половине 2019-го. Тираж ограничен 1948 экземплярами, поскольку это год рождения оригинального Спидстера 356. Но в Париж штутгартцы снова привезли концепт. Второй прототип отличается от первого только окрасом Guards Red, новыми колесами диаметром 21 дюйм и отделкой салона перфорированной чёрной кожей с красными вкраплениями. «Все компоненты кузова и все технологии двух автомобилей идентичны», – указывает Porsche. При создании Спидстера инженеры «вдохновлялись» шасси от купе Porsche 911 GT3 и кузовом кабриолета 911 Carrera 4. Для облегчения конструкции использовались композиты на основе углеволокна. Выхлопная система выполнена из титана. «Мощность более 500 л.с.» выдает оппозитная «шестерка», сопряженная с шестиступенчатой «механикой». Комплектация по-прежнему «пуристская», поэтому кондиционера и медиасистемы в ней нет.

SKODA KODIAQ RS СБРОСИЛ ПОКРЫВАЛО ВО ФРАНЦИИ

В преддверии открытия автошоу в Париже компания Skoda рассекретила «заряженный» кроссовер Kodiaq RS. Ранее всплывавшие разрозненные фрагменты, подробности технической начинки и снимки салона собрались в единую симпатичную картину. Серийная линия Шкод RS, начавшаяся в 2000 году с первой «горячей» Октавии, получила неожиданное продолжение. Что именно позволило «Королеве Северной петли» Сабине Шмиц установить рекорд для семиместных моделей в «Зеленом аду» (9:29.84), ясно было с самого начала: инженеры поставили тут адаптивное шасси DCC, под капот водрузили битурбодизель 2.0 BiTDI (240 л.с., 500 Нм) с «роботом», добавили переключатель режимов движения Driving Mode Select и рулевое управление с прогрессивной характеристикой. Полный привод подразумевается, само собой. Как топовая модель в линейке паркетников Kodiaq RS по умолчанию будет хорошо оснащен – от цифровой приборки Virtual Cockpit до светодиодных фар. Новый для кроссоверов марки «металлик» Race Blue – еще один сюрприз для поклонников Кодиака. Вдобавок у покупателей будет выбор салона: «эр-эска» может быть как пяти-, так и семиместной.

Goodbye my Beetle, goodbye

Оксана Черноножкина

Volkswagen предложил поклонникам модели Beetle особую версию Final Edition. По сути таким образом немцы решили подсластить «горькую пилюлю» – в июле 2019 года модель окончательно будет снята с конвейера.

Пока что информации о появлении четвертого поколения NewBeetle или замене его другой моделью нет, но учитывая популярность тренда реинкарнации исторических моделей и множество наработок концерна в области гибридных и электрических разработок, зарекаться ни о чем не стоит.

Кстати, прототипы самого первого «Жука» появились в 1935-1936 годах. Фюрер лично отбирал тот, который пойдет в серию. По результатам испытаний автомобиль доработали и отправили на конвейер только построенного в городе Фаллерслебен завода. Сам же город вскоре переименовали в Вольфсбург.

Серийная модель VW38, которую также называли KdF (Kraftdurch Freude – «сила через радость»), оснащалась 26-сильным двигателем воздушного охлаждения объемом 985 куб. см, который позволял автомобилю разгоняться до 105 км/ч, расходуя при этом всего 6,5 литров топлива на 100 км пути. Но самое главное, Порше удалось заложить в эту недорогую и добротно сделанную машину огромный потенциал, за счет которого автомобиль и продержался на конвейере вплоть до 1974 года. Естественно, время от времени его модернизировали, но основные «родовые признаки» – в частности, несущая штампованная платформа, заднемоторная компоновка и 4-цилиндровый оппозитный двигатель – при этом оставались неизменными. А «Жуком» автомобиль прозвали за специфическую форму кузова.

Между прочим, есть теория, что «Жук» был срисован с прототипа автомобиля Mercedes-Benz W17. Согласно же другой теории, его автором и вовсе является некий Бела Барени. По его словам, эскизы этого автомобиля он сделал еще будучи студентом механического отделения Венского техучилища в 1926 году. Ни то, ни другое недоказуемо, да и Фердинанд Порше был конструктором от Бога. Однако эксперты в 50-х годах прошлого века подтвердили, что рисункам Белы действительно около 30 лет.

Очень часто «Жук» недооценивали. Например, в свое время от VW отказались специалисты Ford Motor во главе с Фордом-вторым – американцы думали, что им пытаются втюхать утиль. В итоге этот «утиль» переплюнул по продажам их «Жестянку Лиззи» – уже в 1962 году в США был продан миллионный Beetle, а к тому моменту, когда автомобиль сняли с производства в Европе, было построено более 15 миллионов экземпляров этой модели.

Модель Beetle Final Edition будет предлагаться в двух вариантах кузова – хэтчбек и кабриолет. Комплектации тоже будет две – SE и SEL. Хромированные вставки и зеркала в цвет кузова в более богатой комплектации дополнены биксеноновыми фарами и диодными ходовыми огнями.

На передней консоли появились черный глянец и вставка Safari Uni. Педали получили накладки из нержавейки. Добавьте к этому мультируль, климат-контроль, кнопку запуска мотора, мультимедийку – Composition Media или Discover Media в зависимости от комплектации и премиальную аудиосистему Fender.

Двигатель один – «турбочетверка» объемом 2,0 литра с отдачей 176 л.с. и 250 Нм. Трансмиссия тоже одна – шестиступенчатый «автомат». А вот вариантов окраски кузова пять. Доступно три обычных для «Жука» цвета – Pure White, Deep Black Pearl и Platinum Grey, а также два уникальных – Safari Uni и Stonewashed Blue. На кабриолетах в более дорогой комплектации с любым цветом кузова, кроме Safari, доступен также коричневый цвет для крыши.

Из Nissan Navara сделали обсерваторию

На выставке в Ганновере был представлен концепт Nissan Navara Dark Sky – эта мобильная обсерватория была построена британским филиалом японского концерна совместно с Европейским космическим агентством (ESA).

Создан концепт на основе серийного пикапа Nissan Navara с прицепом. Автомобиль получил фары с новой «световой подписью», дополненной элементами из сверхпрочного полимера решетку радиатора, встроенную лебедку, светодиодную «люстру» на крыше и множество интеллектуальных систем. Среди последних система ProPilot с адаптивным круиз-контролем, мониторинг мертвых зон (причем слепые пятна для прицепа теперь тоже видны), функция Intelligent Around View Monitor (для удобства парковки за автомобилем можно наблюдать с высоты птичьего полета) и система Intelligent Towing Hitch Alignment (призвана облегчать маневры на сцепке).

На грузовой платформе есть отсеки для мелочевки в бортах и полимерная накладка с алюминиевыми роликами, облегчающими погрузку/разгрузку. Кроме этого, здесь же пристроены аккумуляторные блоки, запчасти к прицепу и телескопу.

Дополнительный источник питания, который везет с собой Navara Dark Sky, сделан по технологии батарей от электрокара Nissan Leaf. Под капотом же автомобиля дизельный мотор 2.3 dCi (190 л.с., 230 Нм).

Что же касается телескопа Plane Wave с 40-сантиметровым зеркалом, то он позволяет наблюдать не только за кольцами Сатурна, но и далекими галактиками, туманностями и сверхновыми звездами. А чтобы настройки столь хрупкого прибора не сбились, внутренности трейлера, в котором он расположен, постоянно охлаждаются.

Красное же освещение, которое исходит от восьми ламп в пикапе и прицепе, тоже выбрано неспроста – белый свет слепит наблюдателя.

По сути, смысл создания этого автомобиля был в том, чтобы показать миру, что дух приключений, являющийся неотъемлемой частью ДНК внедорожников Nissan, позволяет им добираться куда угодно, безопасно и бережно транспортируя при этом самое дорогое и хрупкое оборудование.

После выставки телескоп, которым оборудован Nissan Navara Dark Sky, будет подарен одному из учебных заведений.

Discovery для спасателей

Компания Land Rover представила уникальную модель Discovery, которая пополнит автомобильный парк экстренного реагирования Красного Креста.

Тесное сотрудничество Land Rover с Международной федерацией Красного Креста и Красного Полумесяца началось в 1954 году. Тогда британский бренд впервые передал на службу организации автомобиль для работ в пустынях Дубая. С тех пор Land Rover предоставил МФКК более чем 120 транспортных средств, оказывая помощь в спасении жизней по всему миру. Новая же разработка – уникальный автомобиль, созданный на базе оригинального концепта Project Hero. Это результат полуторагодичного сотрудничества подразделения Land Rover Special Vehicle Operations и австрийского Красного Креста.

Эксклюзивный Discovery станет мобильным центром ликвидации катастроф для команды спасателей. Автомобиль оснащен передовыми средствами связи, включая восьмироторный беспилотный дрон с тепловизионной камерой большого радиуса действия, которая способна обнаружить человека с высоты до 440 м и идентифицировать транспортное средство на расстоянии одного километра. Оператор также может отслеживать объекты с помощью дрона, просто выбрав соответствующую опцию на сенсорных экранах главного компьютера, и получить точные координаты, что особенно важно в рамках спасательных операций.

Кроме того, среди уникальных опций автомобиля представлены четыре радиоантенны, 360-градусное освещение и встроенный в багажное отделение командный центр, позволяющий сотрудникам Красного Креста координировать аварийно-спасательные работы в любое время суток.

Под капотом модели 258-сильный 3,0-литровый двигатель TD6.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации “Project Syndicate”.

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Елена Брицкая, главный редактор, elena.kapitalkz@mail.ru
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Елена Тумашова, заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Арсен Аскаров, Аскар Муминов, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина, Катерина Клеменкова, Владимир Бурьянов**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Фото: **Вячеслав Батурин**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 03.10.2018 г. Заказ N 24954.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04