



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

КУРСИВ ЗАПАД

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 1(01), ЧЕТВЕРГ, 20 СЕНТЯБРЯ 2018 г.

СИТУАЦИЯ:
БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ –
БОЛЬШЕ НЕФТИ

02

СИТУАЦИЯ:
ЧЕРНОГО ЗОЛОТА СТАЛО
МЕНЬШЕ

02

В ФОКУСЕ:
ДЕНЬГИ
ИЗ ВЕТРА

03

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ПЕРЕДАЙТЕ
ЗА БИЛЕТКИ!

04

* Бриф-новости

В СЭЗ «МорпортАктау» построят химический завод

Открытие нового предприятия позволит обеспечить нефтегазовые, горнорудные промышленные компании необходимой химпродукцией: каустической содой, соляной кислотой, кальцием хлорида и гипохлоритом натрия.

«Это та продукция, которая активно используется в нашей промышленности. В настоящий момент мы возим ее из близлежащих стран – Китая, России», – отметил генеральный директор ТОО «ToranChemicalIndustries» Гайса Жумалиев.

По его словам, завод планируют открыть в середине 2020 года. Стоимость проекта составит около \$70 млн.

Больше света!

В Уральске на инновационные технологии по освещению улиц потратят 1,8 млрд тенге. С 2014 года тут запустили 16 проектов по установке светодиодных светильников. Сегодня работа по их установке завершается на проспекте Достык.

«Стоимость проекта – 250 млн тенге, финансирует его КПО б. в. Сейчас идет процесс передачи новых опор на баланс обслуживающей компании», – сообщили в городском отделе ЖКХ Уральска.

В отделе ЖКХ отмечают: светодиодное освещение позволяет делать ночной город существенно светлее и безопаснее. Согласно статистике, оно позволяет снизить уровень ДТП почти на 50%.

Опытом актюбинского мясного кластера вдохновился Татарстан

Актюбинскую область с рабочей поездкой посетила делегация Республики Татарстан, основной целью визита которой стало изучение опыта работы Актюбинского мясного кластера, созданного на базе ТОО «Актеп». Предприятие занимается разведением племенного скота, имеет откормочную площадку на 11 тыс. голов КРС и мясоперерабатывающий комплекс мощностью более 7200 т продукции в год. Кроме того, кластер сотрудничает с 350 крестьянскими хозяйствами по всей области. Партнерство является очень выгодным для простых фермеров, которые получили возможность, не привлекая огромных финансовых средств, успешно расширяться, пополнять маточное поголовье и улучшать породу скота, иметь постоянный рынок сбыта производимого ими мяса, излишков заготовленных кормов.

«После ознакомления могу сказать, что Актюбинский мясной кластер это не просто бизнес-проект, это очень серьезный социальный проект, поскольку у кластера, кроме собственной переработки, площадки откорма, есть 350 партнеров – крестьянских хозяйств. Этот проект нам очень интересен», – отметил заместитель премьер-министра – министр сельского хозяйства и продовольствия РТ Марат Ахметов.

Успеть убрать

Премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев поручил министерству сельского хозяйства и акиматам областей предпринять все меры для оперативного сбора урожая.

На заседании правительства было отмечено, что темпы уборочной в нынешнем году отстают от прошлогодних на 20–25%. В настоящее время зерновые культуры убраны с площади более 8,9 млн га, или 59% от общей площади, подлежащей уборке. Неубранными остаются 6,1 млн га, засеянных зерновыми культурами.

Вопрос выделении дополнительного объема дизтоплива на проведение сушки зерна и семян с фиксированной ценой отпуска с НПЗ на уровне установленных на уборочные работы сентябрьских цен – 181 тыс. тенге за тонну – будет согласовываться с министерством энергетики.

Зерно «съела» засуха

Компенсацию за неурожай получают лишь те, кто заранее озаботился застраховать свои посевы

В ЗКО в 8 раз увеличились списанные из-за засухи площади посева зерновых и составили 40 тыс. гектаров. Объемов зерна, собранного местными фермерами, как отмечают в областном управлении сельского хозяйства, не хватит на то, чтобы обеспечить потребность жителей в продовольственном и фуражном зерне. Его придется докупать в соседних регионах, и если стоимость пшеницы нового урожая будет высокой, повышения цен на хлеб не избежать.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Пока закупочная цена на зерно, по данным сельхозуправления, остается на уровне прошлого года – 42–47 тыс. тенге за тонну, но чиновники уже делают оговорку, что она может меняться в зависимости от качества пшеницы и места, откуда ее привезут.

Урожай упали в два раза

Заместитель руководителя облсельхозуправления Денис Умашев сообщил «К», что зерновыми в 2018 году была засеяна площадь 284,9 тыс. га (из них озимые – 73,8 тыс. га и яровые – 211,1 тыс. га). В прошлом году эта площадь была на 30 с небольшим тысяч га меньше – озимой пшеницей была засеяна 181 тыс. га.

Но, несмотря на увеличившуюся площадь посевов, урожаями пшеница этим летом фермеров не баловала.

По данным областного управления сельского хозяйства, вышло на корню из-за плохих погодных условий зерно на общей площади 40,8 тыс. га (в 2017 году эта цифра равнялась 5,3 тыс. га, в 2016 году – 1,6 тыс.).

Как бизнесу влиться в «нефтянку»?

Казахстанские предприятия не могут попасть на рынок нефтегазовых компаний, потому что не работают по европейским стандартам – такой упрек все чаще звучит в адрес отечественных производителей. Они, в свою очередь, упрекают заказчиков в непрозрачности проведения тендеров. В интервью «К» предприниматель, полгода возглавлявший западноказахстанский филиал НПП «Атамекен», юрист Сакен Карин рассказал, что происходит на этом рынке, и объяснил, почему ситуацию могут спасти бизнес-ассоциации.

Алла ЗЛОБИНА

– Во время июльского визита в Уральск премьер-министр Бакытжан Сагинтаев дал поручение увеличить долю казахстанского содержания в нефтяных проектах. Вы, будучи руководителем уральского филиала НПП «Атамекен», проводили мониторинг по этой теме. Поделитесь опытом: в чем тут проблема, почему до сих пор она актуальна?

– Говоря об этой проблеме, мы имеем в виду содержание в нефтяных проектах казахстанских товаров, услуг и работ. И вопросы, конечно, тут есть. У иностранных компаний очень сложная методика отбора поставщиков. Если говорить о КПО б. в., то да, там примерно 50% казосодержания. Полгода назад, когда я пришел в палату, мы пригласили двух крупных игроков – КПО б. в. и ТОО «Жайкунмай». На встрече, среди прочих вопросов, обсуждали и проблему казахстанского содержания. Мы спрашивали: почему в отчетах цифра более 50%, а местные компании жалуются, что не



По данным областного управления сельского хозяйства, вышло на корню из-за плохих погодных условий зерно на общей площади 40,8 тыс. га. Для сравнения, в 2017 году эта цифра составляла 5,3 тыс. га, в 2016 году – 1,6 тыс. Фото автора

Средняя урожайность озимых зерновых в 2018 году упала в два раза и составила 11,7 центнера с га (в прошедшем году она была 24,3 ц/га, в 2016 году – 26,6 ц/га).

Урожайность яровых также снизилась вдвое: с гектара крестьянские хозяйства собирают по 6,5 центнера зерна (в 2017 году – 11,2 ц/га, в 2016 году – 11,3 ц/га).

Пока фермеры смогли убрать лишь озимые на общей площади 51,9 тыс. га (88,7% от общей площади) – это 61 тыс. тонн зерна – и яровые с площади 16,4 тыс. га (12,6%) – это 10,6 тыс. тонн зерна.

На сегодня потребность области в продовольственном зерне в год составляет порядка 112 тыс. тонн, в фуражном зерне – 181 тыс. тонн (в 2017 году крестьянские хозяйства собрали 360 тыс. тонн зерна).

«В 2015 году было еще хуже»

В сельхозуправлении ЗКО считают, что, несмотря на неурожай, фермеры смогут обеспечить сбор до 70% от общего количества необходимого ЗКО объема пшеницы.

«Считаю, что ситуация с урожаем зерна по области не самая критичная, – говорит руководитель отдела зерновой и семенной инспекции Управления сельского хозяйства по ЗКО Кенес Кайдашев. – На XIII (хлебоприемные пункты – «К») крестьянские хозяйства на сегодняшний день сдали на хранение более 40 тыс. тонн зерна, из них 52% – это продовольственное зерно 3-го класса, продовольственное зерно 4-го класса – 9%, фуражное зерно –

39%. Из-за засухи на сегодняшний день списано 40 тыс. га – это 14% от общей площади. В 2016–2017 годы в ЗКО был хороший урожай зерна, когда валовый сбор зерновых составлял 360 и более тыс. тонн. Но были еще и 2013, 2014, 2015 годы, когда валовый сбор зерновых составлял чуть более 90 тыс. тонн. В самый тяжелый, 2015, год у нас было списано 70% от всех посевных площадей (при общей площади 258 тыс. га, подлежащих страхованию), было выплачено страховых выплат на сумму более 140 млн тенге. Мы не могли себя обеспечить продовольственным зерном. И наши перерабатывающие предприятия закупили продовольственное зерно на севере страны – в Костанайе, Акмоле, Усть-Каменогорске и в АО

НК «Продовольственная контрактная корпорация». В этом году наши ХПП тоже начали закуп зерно в Костанайе, пока стоит нормальная цена – в пределах 48–49 тыс. тенге. Думаю, что на 70% мы сами обеспечим себя продовольственным зерном, а 30% нам придется докупать».

По словам Кенеса Кайдашева, два последних урожайных года – 2016 и 2017 – цена на зерно в ЗКО составляла 42 тыс. тенге за тонну, в неурожайный 2015 год продовольственная пшеница доходила до 50–55 тыс. тенге за тонну.

Кстати, неурожай зерна 2015 года стал причиной того, что уже в феврале 2016 года в ЗКО на 15–20 тенге выросла цена на хлеб и макаронные изделия.

Однако этот факт чиновники от сельского хозяйства пока никак не комментируют – ждут, какими будут урожаи на севере страны.

Страховка будет, но не всем

Что касается убытков из-за засухи, которые понесли западноказахстанские фермеры, то, по словам представителя управления, страховые выплаты за неурожай получат лишь те, кто заранее озаботился застраховать свои посевы.

«У нас всего 37% от общего количества посевных площадей, подлежащих страхованию, были застрахованы, – констатирует Кайдашев. – По области свыше 600 крестьянских хозяйств. Они оформили всего 101 договор на страхование посевов от неурожая. Они получают свои страховые выплаты – 2159 тенге за гектар – если урожайность на их полях будет ниже 2 центнеров с гектара».

Сейчас на поля со сторовшей на корню пшеницы выезжает специальная комиссия, которая решает, будет ли по ним выплачена страховка или нет. Комиссия составит сводный отчет, кто из фермеров получит свои страховые выплаты за неурожай.

3 >>

могут попасть в число поставщиков услуг и товаров нефтяных проектов? Нам ответили: не могут пройти конкурс.

Я лично, будучи предпринимателем, сдавал документы и участвовал в их конкурсе. Тут есть два момента. Первый момент: требования, которые выдвигают иностранные компании, выдерживают не все компании. Даже заводы, которые имеют большие заказы, у которых есть базы, производственные мощности, инженерно-технический персонал, им не подходят. Потому что у заказчика западные стандарты.

– Но ведь и казахстанские компании проходили процесс европейской стандартизации.

– У нас до сих пор по западным стандартам работают единицы компаний. А фактически нет таких. И переучиваться мы не хотим. Нам говорят: работайте по западным стандартам. Мы отвечаем: зачем нам это надо? Нам дешевле и проще так, как есть. А западные компании предъявляют очень высокие требования, и, естественно, все это должно быть не на бумаге, а в реальной работе. Потому что им все тестируется, аудировается – то есть надо подтвердить, что ты на таком уровне работаешь.

Если не кривить душой и говорить как есть, у нас еще сохранились советские подходы. Когда на заводах, чтобы натянуть план и показатели, приписками занимались. В западных компаниях это не прокатит. Если вы не прошли аудит, это значит, вы не прошли аудит. И все. Там невозможно договориться. Вот в этом плане у нас недостатки.

– Требования иностранных заказчиков всегда обоснованы?

– Как правило, всегда. Производственная сфера нефтегазового сектора требует максимальной безопасности во всем. Любая некачественный товар, любая некачественная услуга или не-

качественное выполнение работ может привести к экологической, производственной катастрофе.

– А какие-то шаги сами иностранные компании предпринимают?

– В КПО, например, говорят: мы готовы обучать ваших людей, даже компании, но не видим ответного интереса. Не хотят. Я как-то беседовал с руководителями заводов – не местных. Они говорят: нам не нужен стандарт API Американского института нефти, там столько бумаг, которые мы никогда не соберем. Но тогда вы никогда не выйдете и на этот рынок – нефтегазовых компаний.

– И все-таки известны случаи, когда компании, задействованные в нефтяных проектах, бывают не всегда прозрачны.

– А это второй момент. Например, в КПО отсутствует электронная система закупок. У нас до сих пор туда подают документы в бумажном варианте, а это, как ни крути, создает поле для коррупции. Неизвестно, по каким причинам та или иная компания не прошла конкурс, кто еще участвовал, какие они цены дали и предложения. Надо признать, сегодня такой прозрачности в КПО нет. У них очень сложная процедура отбора, очень много документов. В этом плане, думаю, можно добиваться упрощения процесса участия в их конкурсах – сделать его менее бюрократичным. Иногда казахстанская компания может получить отказ без обоснования причин. «Вы нам не подходите» – и все. Тут речь идет уже о деловой этике. Скажите, чем компания не устраивает? Ведь она может исправить свои недостатки и вновь попробовать. Вопросов много.

– Чем тут может помочь палата предпринимателей?

– Летом палата начала процедуру создания Ассоциации нефтесервисных компаний ЗКО. У нас в чем еще минус большой? Наши компании не любят объединяться. У нас бизнес ведется так: как человек человеку волк, так и предприниматель предпринимателю – волк.

– А в мировой практике продвинуто?

– В мире все абсолютно наоборот. Все компании стараются объединяться в различные ассоциации. За рубежом в основном ведут честную игру. У них прозрачно все и понятно, кто и как работает. Хорошо работаешь – видно. Плохо работаешь – не скроешь. А у нас с честностью бывают проблемы. Мы стараемся скрывать свои недостатки. Есть недобросовестная конкуренция, есть недобросовестная реклама. Ввиду всего этого у нас не хотят объединяться, хотя это правильный путь. Надо объединяться и усиливать, тогда можно будет вести диалог с крупными заказчиками, с государством от имени объединения, ассоциацией, союза, обмениваться информацией. Думаю, это дело времени.

Еще одна цель создания ассоциации компаний – поставщиков нефтегазового сектора – знать, какие компании могут выйти на этот рынок. Нужно создать единую базу данных компаний всех западных городов – Актау, Атырау, Уральск, Актобе. За счет такой консолидации можно поднять качество услуг. Кто-то строит, кто-то налаживает сервис, и можно объединиться нескольким компаниям и выйти одним поставщиком услуг. Это очень выгодно.

Больше инвестиций – больше нефти

«Тенгизшевройл» увеличивает объем добычи нефти сразу на 12 млн тонн

Компания «Тенгизшевройл» выделяет \$36,8 млрд на два проекта на проведение работ, направленных на увеличение добычи нефти и газа на месторождениях Тенгиз, что в Жылыойском районе Атырауской области.

Дулат ТАСЫМОВ

Об утверждении окончательного решения по финансированию Проектов Будущего Расширения и Управления Устьевым Давлением учредители компании объявили в 2016 году. Планируется, что в 2022 году все необходимые работы будут осуществлены и завод пустят в эксплуатацию. Об этом 11 сентября в ходе пресс-тура рассказали представители отдела по связям с правительством и общественностью ТШО.

Производственные объекты по проектам третьего этапа увеличения добычи будут строиться из модулей, изготовленных в Казахстане, Южной Корее и Италии. На производственной площадке «Ерсай» в Мангистауской области готовятся сборные модули эстакад. В Италии производят модули газотурбинных генераторов. В Южной Корее осуществляется производство сборных технологических модульных блоков.

Готовые модули в основном будут доставляться по воде – через Балтийское и Черное моря, по Волго-Донскому каналу и Каспию. Специально для транспортировки груза в прошлом году компания построила от Каспия до Тенгиза канал протяженностью 71 км. Ширина русла канала составляет 61 м, а глубина – 4,8 м.



По информации ТШО, с 1993 года по первую половину 2018 года прямые финансовые выплаты компании РК составили более \$129 млрд.
Фото: Анна ШАПОВАЛОВА

Сейчас на месте строительства завода проведены земляные работы, установлены краны, которые разгружают прибывающее оборудование и устанавливают его на места. Параллельно ведутся работы по строительству инфраструктуры и производственных объектов. Строится новый вахтовый поселок под названием «Өркен», где будут проживать до 5 тыс. человек.

В целом на строительстве завода сейчас занято порядка 5,5 тыс. человек. В общей сложности, с учетом работников всех занятых здесь подрядных организаций, Тенгизский проект обеспечивает работой порядка 100 тыс. человек. Работа осуществляется вахтовым методом, поэтому постоянно на Тенгизе находится около 50 тыс. человек, в то время как другие 50 тыс. отдыхают.

«При этом 92% всех работников являются гражданами Республики Казахстан», – уверяет генеральный менеджер по связям с правительством и общественностью ТОО «Тенгизшевройл» Раабек Артыгалиев.

Он также сообщил, что в рамках проекта будущего расширения почти треть расходов, или около \$10 млрд, будут направлены на закупку товаров и услуг казахстанских поставщиков.

Напомним, что это третий этап расширения производственного потенциала предприятия. Сначала компания при помощи комплексных технологических линий, построенных еще в 1990-х годах, довела производство нефти до 13 млн т в год, потом, в 2008 году, за-

пустила Завод второго поколения, позволивший увеличить ежегодную добычу до 27–28 млн т.

«В 1993 году, когда компания только начала освоение Тенгизского месторождения, годовой объем добычи составлял 1 млн т нефти», – говорит Раабек Артыгалиев.

То есть за 25 лет эксплуатации Тенгиза предприятие сумело увеличить добычу в 27 раз. В общей сложности за все эти годы было добыто 392 млн т нефти и 122 млрд куб. м газа.

При этом общие разведанные запасы Тенгизского месторождения составляют 3,2 млрд тонн нефти. К ним еще надо добавить 200 млн т запасов Королевского месторождения, на разработку которого компания тоже имеет разрешение. А извлекаемые запасы двух месторождений составляют от 890 млн до 1,37 млрд т нефти.

По информации компании, с 1993 года по первую половину 2018 года прямые финансовые выплаты ТШО Республике Казахстан составили более \$129 млрд, включая заработную плату казахстанским сотрудникам, закупку товаров и услуг отечественных товаропроизводителей и поставщиков, платежи государственным предприятиям, выплаты дивидендов казахстанскому партнеру, а также в виде налогов и роялти, перечисляемых в государственный бюджет.

На сегодняшний день доли в ТОО «Тенгизшевройл» распределены следующим образом: «Шеврон» – 50%, «ЭксонМобил» – 25%, АО «НК «КазМунайГаз» – 20% и СП «ЛукАрКо» – 5%.

Черного золота стало меньше

Промышленное производство нефти снизилось из-за повышенного содержания воды в подземных пластах. Новость прозвучала еще 26 июля в ходе обсуждения планов по развитию нефтеперерабатывающего комплекса Западно-Казахстанской области во время визита премьер-министра Бахытжана Сагинтаева в Уральск. Это стало поводом поднять вопрос о проблеме увеличения доли казахстанского содержания в нефтяных проектах.

Алла ЗЛОБИНА

Почему упала добыча?

По утверждению членов Кабмина, общий индикатор экономического роста по области дал крен на 4,9%.

«В первом квартале добыли 3,3 млн тонн нефти – 97% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такая же картина наблюдается в первом полугодии. В области добыли 6,5 млн тонн нефти. Невыполнение плана добычи связано с обводнением пластов», – объявил заместитель министра энергетики Дулат Акчулаков.

Вице-министр сообщил также, что годовой план Карачаганак по добыче (на 2018 год – «Къ») составляет 12,7 млн тонн нефти. Из них доля Карачаганак – 12 млн тонн, а ТОО «Жаикмунай» (компания разрабатывает Чинаревское нефтегазоконденсатное месторождение – «Къ») – 7 млн тонн. Сегодня объем этой компании по добыче упал до 82%.

«В 2017 году общий объем добычи нефти в ЗКО составил 13,2 млн тонн. Снижение на Карачаганакском месторождении связано с тем, что раз в три года проводится плановый ремонт завода – он выпал на этот год», – напомнил Акчулаков.

Сегодня добычей в ЗКО занимаются 8 предприятий, но 90% нефти и газа добывают на Карачаганаке. В работе

находятся 9 разведочных контрактов, но их переход на добычу будет осуществлен не раньше 2022 года. Эта информация прозвучала в контексте докладов о работе правительства по привлечению новых инвестиций в разведку. Спикеры рассказали, как поиск новых механизмов стимулирования инвесторов дал толчок демократизации административной системы для недропользователей.

Меньше бюрократии – больше прибыли

«Инвестиционную привлекательность обеспечат новые нормы налогового кодекса. В частности, отмена ряда налоговых выплат недропользователей», – объявил Акчулаков.

К слову, речь шла о господдержке в виде льгот и преференций по НДПИ (налог на добычу полезных ископаемых – «Къ») для низкорентабельных месторождений и месторождений с залеганием 4 тыс. метров и более. А также об отмене бонусов коммерческого обнаружения, отмене спецплатежей, переходе к налогу на финансовый результат для месторождений свыше 5 тыс. метров и морских проектов.

На совещании вице-министр энергетики объявил и об инициативе своего ведомства по продлению «полки добычи на Карачаганакском месторождении на стадии проектирования». Срок реализации – 2021 год. Ожидаемый эффект – добыча должна вырасти до 20 млн тонн жидких углеводородов за контрактный период. Инвестиции составят \$1,6 млрд. В этот период на Карачаганаке будет построен пятый магистральный трубопровод, стоит который, по информации МЭ, порядка \$600 млн.

Свои «пятя копеек» в эти планы внесли и местные власти. По инициативе акмата ЗКО ТОО «АВС Мунай» займется глубокой переработкой нефти – построят завод. Проект стоит \$420 млн долларов и должен обеспечить переработку 750 тыс. тонн нефти и 200 постоянных рабочих мест. Срок реализации – 2021 год. Начало строительства – 2018 год. Однако информации о начале строи-



«Не хотите зависеть от перерабатывающей и добывающей промышленности – развивайте другие направления. А толчок этому процессу пусть даст подзабытая программа импортозамещения».

Бахытжан САГИНТАЕВ,
премьер-министр
Казахстана

тельства завода и подписании лицензионных соглашений в министерство энергетики на тот момент не поступало, заметили на совещании.

А хотим 96%!

В подробности причин обводнения подземных пластов и вопроса, надолго ли это явление затянется, никто вдаваться не стал. Бахытжан Сагинтаев, взяв слово после докладов министров, напомнил: «Не хотите зависеть от перерабатывающей и добывающей промышленности – развивайте другие направления. А толчок этому процессу пусть даст подзабытая программа импортозамещения».

«Если большая компания чуть в сторону уйдет, все показатели падают. Мы зависим от таких компаний, как КПО. В одном году инвестиции бухнули – показатели вверх пошли. На следующий год спад. Но и другие отрасли должны развиваться. Когда мы заезжали на Карачаганак, специально на этом вопросе акцент сделали. Почему не так растем там по касодоержанию? Они нам говорят: как хорошо, у нас в проекте 56% казахстанского содержания. А нас устраивают эти 56%? А мы хотим 96%! Министерство экономики, почему не решаете? Если мы этот вопрос будем дожимать, все предприятия области заживут. А если кто-то продукцию нужную не выпускает, дайте технологии, дайте чертежи, научите, и пусть поставляют», – завершил тему премьер Сагинтаев.

Дела не очень, но главное – нефть еще есть

О том, что сегодня происходит на месторождениях ЗКО, «Къ» попросил рассказать почетного геолога Казахстана, первооткрывателя нефтяных месторождений Вячеслава Дружинина – до передачи месторождения иностранным инвесторам он являлся генеральным директором ТОО «Жаикмунай». Нефтяник считает, что

Какие еще льготы получат инвесторы:

- 1 Вводится упрощенное получение права на недропользование
- 2 Сокращен проектный документ для заключения контракта
- 3 Упразднены правовая и экономическая экспертизы и согласование рабочей программы
- 4 Сокращен перечень базовых проектных документов
- 5 Сокращены процедуры и сроки рассмотрения документов
- 6 Внедрена международная система отчетности по запасам

ситуация с уровнем добычи черного золота какое-то время меняться не будет. Объяснил он и причины обводнения подземных пластов.

«Природа, как известно, не терпит пустоты. Когда мы выкачиваем нефть, то должны вкачать в подземные пласты воду, чтобы сохранить добычу – вода давит на пласт, и таким образом мы можем забирать остатки нефти. Вот в такой ситуации сейчас находятся и Карачаганакское, и Чинаревское месторождения. Сколько это продлится, сказать трудно», – отметил геолог.

По мнению г-на Дружинина, сорванные показатели по добыче – это всего лишь ошибки в расчетах геологов и других специалистов. Хотя в целом прогнозы по Чинаревскому и Карачаганакскому месторождениям, по его мнению, оставляют желать лучшего.

«Не оправдалось то, что ожидали там получить на первом этапе. По

Чинаревское месторождение могу это твердо сказать. По моим данным, на Карачаганакском НККМ почти полностью выкачали нефтяную оторочку. Отсюда проблемы. Нефть лежит там, но ее нужно достать теперь уже с глубины, примерно 700 метров. Это очень дорогое удовольствие. Поэтому она там будет лежать до лучших времен. Пока не начнем думать. Приведу в пример Татарстан. Там до сих пор идет добыча нефти, хотя давным-давно закончился процесс добычи из скважин. Но работают «качалки». Они выкачивают, выдают вливают из пластов в сутки по 100–150 литров. Если суммировать эти литры с каждой «качалки», получается круглая сумма, и живут они неплохо. Когда люди начинают думать, человеческая мысль приобретает колоссальные возможности», – сказал в комментариях «Къ» Вячеслав Дружинин.

Не только нефть и газ

В Атырауской области наблюдается ежегодный рост объема промышленного производства.

Дулат ТАСЫМОВ

Если в 2016 году он вырос всего на 2% и составил 4 трлн 495,5 млрд тенге, то уже в 2017 году он увеличился еще на 20% и остановился на уровне выше 5 трлн 676 млрд тенге. Только в первом полугодии 2018 года показатели выросли почти на 13% и составили 3 трлн 653 млрд тенге, сообщает пресс-служба Управления предпринимательства

и индустриально-инновационного развития.

Доля Атырауской области в общем объеме промышленной продукции республики превышает 27%. При этом 90% экономики региона относится к отрасли добычи нефти и газа, которая к тому же ежегодно растет. К примеру, в 2016 году в области было добыто 33,7 млн т нефти, в 2017 году – 42,3 млн т, в первом полугодии 2018 года – 23 млн т.

Между тем постепенно увеличивается и объем производства в обрабатывающей промышленности. В 2016 году этот показатель вырос на 4,6% – было произведено

продукции на 489 млрд тенге. В 2017 году он увеличился еще на 2,8% и составил уже 492 млрд тенге. Только в первом полугодии текущего года обрабатывающая промышленность произвела про-

дукцию почти на 280 млрд тенге, что на 2% больше по сравнению с показателями предыдущего года.

В частности, в 2016 году в 2 раза увеличился объем производства в химической промышленности и

составил 3,18 млрд тенге. В прошедшем году эта отрасль произвела продукцию на 6,79 млрд тенге. За первые шесть месяцев текущего года было произведено товаров на 5,66 млрд, что уже больше на 38%.

В обрабатывающей промышленности объем промышленной продукции в 2016 году вырос на 4,6% и составил 489,3 млрд тт., 2017 году – на 2,8% (491,9 млрд тт.), в первом полугодии 2018 года – на 2% (279,7 млрд тт.).			
В том числе:			
Отрасль	2016 год	2017 год	2018 год I полугодие
Глубокая переработка нефти	411,1 млрд тт. рост на 3,3%	420,88 млрд тт. рост на 2,4%	238,6 млрд тт. рост на 2,3%
Химическая промышленность	3,18 млрд тт. рост в 2 раза	6,79 млрд тт. рост на 14,7%	5,66 млрд тт. рост на 38,8%
Производство строительных материалов	Нет данных	8,87 млрд тт. рост на 61,9%	5,69 млрд тт. рост на 13,8%
Легкая промышленность	1,6 млрд тт. рост на 90,3%	1,9 млрд тт. рост на 30,9%	1,55 млрд тт. рост на 0,4%

Генеральный директор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:
Динара ШУМБАЕВА
d.shumbayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Мақия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Игорь КЛЕВЦОВ
i.klevtsov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в западном регионе:
Танара СУХОМИЛИНОВА
west@kursiv.kz

Редакция:
Редакция Алла ЗЛОБИНА
Дулат ТАСЫМОВ
Людиана КАЛАШНИКОВА

Корректорское бюро:
Веро АН
Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО
Татьяна ТРОШЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research
Аягуль ИБРАЕВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО

Фотографы:
Олеся СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Орелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ

Коммерческий директор:
Айна ТЕМЕРЖАНОВА
Тел. +7 707 333 14 11,
a.temerzhanova@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел. +7 707 950 88 88,
s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Ринатон БАЙРАКОВ
Тел. +7 (727) 346-84-41

Полные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации
и коммуникаций Республики Казахстан
Свидетельство о постановке на учет
№ 17229-Г, выдано 10 августа 2018 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэпир»
РК, г. Алматы, ул. Кадырақова, 17
Тираж 1100 экз.

Деньги из ветра

Эксперты уверены, что в традиционные источники энергии выгоднее вкладывать средства, чем в энергию ветра или солнца

В Актобе строят завод по производству ветрогенераторов. Кроме того, в Марьинском и Каргалинском районах области возведут ветроэнергетические установки.

Наталья САЛЬКОВА

Вопросы строительства ветропарков в регионе обсуждаются уже несколько лет. В этом году от слов перешли к делу. Первопроходцем выступило ТОО «Желэнерго». Разрабатывать проектно-сметную документацию в компании начали еще в 2014 году. На реализацию проекта потребовалось 88 млн тенге. Спустя четыре года акционеры «Желэнерго» смогли воплотить идею в реальность. За счет собственных средств компания приступила к монтажу экспериментальной ветроэнергетической установки. Ее, после необходимых исследований, решили установить в Марьинском районе, недалеко от поселка Кенсахара.

«Акционеры компании в свое время принимали участие в разработке законопроекта об энергосбережении, и возникла идея купить ветроустановку, поставить ее и посмотреть, как она будет работать. Это был такой творческий интерес инженеров-энтузиастов», – говорит директор ТОО «Желэнерго» Александр Хван.

Энергия будущего

ТОО «Желэнерго» занимается поставкой и монтажом энергетического и промышленного оборудования. Поэтому творческий интерес постепенно перерос в профессиональный. Представители компании не исключают, что

на месте одной ветроустановки может появиться ветропарк. В акимате Марьинского района уже выразили свою заинтересованность в реализации проекта и пообещали предоставить дополнительный земельный участок для его строительства. Пока же ветроустановка AN/BONUS 450/37 немецкого производства будет вырабатывать 450 кВт энергии. Однако, с точки зрения руководителя компании, при такой производительности говорить о быстрой окупаемости и прибыльности проекта не приходится.

«Так как я сам энергетик, могу сказать, что в традиционные источники энергии выгоднее вкладывать средства, чем в энергию ветра или солнца. Сейчас данные проекты являются интересными с точки зрения инвестиционной привлекательности только при поддержке государства. Мы не рассчитываем на быстрый возврат наших инвестиций и считаем это нашим вкладом в общую борьбу за сохранение климата, за сохранение экологии. Каждая страна что-то делает для этого, где-то уменьшается эмиссия парниковых газов, кто-то строит электростанции на возобновляемых источниках энергии. И, соответственно, Казахстан вносит свою лепту в эту общую работу», – говорит Александр Хван.

Для того чтобы проект окупился, необходимо, чтобы общая генерирующая мощность ветропарка была не меньше 4,5 МВт, говорят специалисты. Поэтому, по словам г-на Хвана, ТОО «Желэнерго» сейчас ищет инвестора, который обладает соответствующим опытом и квалификацией, чтобы вместе построить ветропарк в Актюбинской области.

Государство, в свою очередь, помогло решить проблему сбыта электроэнергии. ТОО «Желэнерго» вошло в список компаний, со-



Экспериментальная ветроустановка в Марьинском районе будет вырабатывать 450 кВт энергии. Фото: предоставлено ТОО «Желэнерго»

ставленный министерством энергетики, которые используют возобновляемые источники энергии. Это позволило заключить договор с расчетно-финансовым центром КEGOC и дает возможность рассчитывать на поставку получаемой с помощью ветроэнергетической установки энергии в общую республиканскую сеть.

«Ввести в действие ветроустановку планируется до конца этого года. Окупаемость проекта в районе 7–8 лет, для долгосрочных инвестиций это нормально», – говорит Александр Хван.

Еще два ветропарка появятся в Каргалинском районе Актюбинской

области. Один из проектов реализует итальянская компания Eni. Мощность установки составит 50 МВт. Строительство станции начнется в ближайшие месяцы, подключение к существующей сети и ввод в эксплуатацию намечены на конец следующего года. Ветроэлектростанция обеспечит район электроэнергией в объеме 198 кВт·ч.

Made in Kazakhstan

В ближайшее время в регионе появятся не только ветроэнергетические установки, но и ветрогенераторы собственного производства. В индустриальной зоне Актобе строят завод по их выпуску площа-

дью 24 га. Сейчас специалисты возводят административное здание, затем приступят к строительству трех цехов. Один предназначен для выпуска генераторов, два других – для башен и лопастей. Крупный инвестиционный проект стоимостью 33 млрд тенге реализуется с помощью немецкой компании. Планируется, что первые ветрогенераторы под маркой «сделано в Казахстане» появятся в следующем году. А все три цеха будут введены в эксплуатацию поэтапно до 2022 года. В основном производство рассчитано на местный рынок.

«У нас есть предварительные договоренности с казахстанскими

предприятиями по сбыту готовой продукции. Но пока заказы небольшие. В перспективе планируем выйти на рынок прикаспийского региона», – говорит генеральный директор ТОО «United Energy Qazaqstan» Михаил Паульз.

Это единственный подобный завод не только в Казахстане, но и на территории СНГ, говорят специалисты. В год здесь будут производиться, в зависимости от спроса, от 50 до 100 генераторов мощностью от 2 до 3,2 МВт.

Используемая технология, говорит Михаил Паульз, позволит составить достойную конкуренцию подобной продукции китайского и европейского производства. В перспективе планируется внедрять на заводе программу импортозамещения и широко использовать казахстанские компоненты. В целом, несмотря на большие затраты, у «зеленой» энергетики большое будущее, считают специалисты.

«В Германии 30% всей энергетики производится при помощи ветроустановок. После того как ветропарк окупится, через 10–15 лет, произведенная энергия будет очень дешевой», – говорит генеральный директор ТОО «United Energy Qazaqstan».

С вводом завода в эксплуатацию будет создано около 500 дополнительных рабочих мест. А помимо самого производства на территории индустриальной зоны будут открыты образовательный центр по подготовке специалистов в области ветроэнергетики, а также Центр «зеленой» энергии, в котором будут изучаться перспективы использования энергии ветра, солнца и воды. Обучение будут проводить специалисты из университетов Ганновера и Берлина.

Монополист и предприниматель: кто кого?

Почему бизнес предпочитает автотранспорт железной дороге

Производители щебня Актюбинской области пожаловались в палату предпринимателей: за невыполненные плановые перевозки на железнодорожном транспорте актюбинские предприятия были оштрафованы на сумму в 7 млн тенге.

Амина СУЛЕЙМЕНОВА

Проблемный вопрос был рассмотрен на заседании совета по защите прав предпринимателей филиала палаты предпринимателей «Атамекен». В ходе мероприятия представители оштрафованных компаний рассказали, что, как правило, из-за отсутствия собственных вагонов они вынуждены арендовать вагоны у АО «КТЖ Экспресс», АО «КазТемирТранс» и АО «АстыкТранс».

Однако в осенний сезон поставки угля в регионы Казахстана возникает острый дефицит вагонов. КТЖ, в свою очередь, штрафует предпринимателей за неисполнение плана перевозки. «На



На острый дефицит вагонов жалуются предприниматели. КТЖ, в свою очередь, штрафует их за неисполнение плана перевозки. Фото автора

нас подавать. Якобы мы не использовали вагоны по назначению. Но мы тот транспорт, который нам дали, загрузили и отправили груз своим контрагентам. Вагоны нам не предоставило АО «КТЖ Экспресс». На совещаниях в акимате нам рассказали, что не хватает вагонов из-за поставки угля в регионы и аренды вагонов для России. Поэтому нам предоставляли вагоны в недостаточном количестве», – говорит юрист ТОО «Акшат Актобе» Фаиза Азизова.

Между тем, по ее словам, согласно статье 77 Закона РК «О железнодорожном транспорте» грузоотправитель за непредъявление груза и неиспользование транспортных средств несет ответственность в виде штрафных санкций.

Теперь предприятие подает в суд на АО «КТЖ Экспресс», по чьей вине оно недополучило вагоны.

Аналогичная ситуация возникла и у других компаний – производителей щебня: АО «Коккас Актобе», ТОО «Ортамакс», ТОО «АгроТрейд»,

ТОО «Таукен». На сегодняшний день сумма наложенных на предприятия штрафов составляет более 7 млн тенге.

«Это сезонное явление. Осенью, с сентября, когда идет массовая нехватка вагонов и весь порожняк уходит в Караганду для поставки угля, щебеночники страдают. В феврале нас просят: грузите, вагоны пустые, некуда девать. Почему за апрель, май нас не штрафуют?» – говорит представитель ТОО «Таукен» Сулеймен Бегалиев, которому был выставлен штраф в 2,5 млн тенге.

Актюбинский предприниматель Асхат Айтжанов уверен, что обычному бизнесмену невозможно справиться с барьерами, возникающими в работе с предприятиями-монополистами. «Вокруг КТЖ много дочерних предприятий, то же самое в энергетике, в авиации. Это система. Предприниматель находится в заранее невыгодном положении при работе с монополистом, поэтому многие уходят

на автомобильные перевозки. Мы не можем бороться с монополистами. В судах тоже принимают положительное решение в пользу квазигосударственного сектора», – считает он.

Члены совета по защите предпринимателей отметили, что действия АО «КТЖ» правомерны, поэтому соответствующие изменения нужно вносить в нормативные документы. По итогам рассмотрения вопроса была принята резолюция: «Палате предпринимателей области совместно с актюбинским отделением грузоперевозок необходимо проработать вопрос, связанный с внесением изменений в нормативные акты в части исключения норм штрафных санкций в отношении грузоотправителя за невыполнение плана перевозок для дальнейшего направления вопроса в национальную палату «Атамекен». Они могут обсудить этот вопрос с КТЖ и проработать его», – резюмировал председатель совета Есимхан Курмангазин.

Зерно «съела» засуха

<< 1

Подорожает – не подорожает – решит Север

Не дожидаясь новых урожаев с севера, Желаевский комбинат хлебопродуктов уже закупил для своего производства 20 тыс. тонн зерна в Костанайской области. Глава крупнейшего по области зерноперерабатывающего предприятия – Желаевского комбината хлебопродуктов – Александр Матевосян пояснил, что зерно для своего производства он закупил из прошлогодних запасов костанайских фермеров с учетом того, что на его предприятии трудятся 600 человек, и он не хотел бы, чтобы комбинат останавливал свою работу, если в ЗКО возникнет дефицит собственного зерна.

«У нас есть свое крестьянское хозяйство, где мы выращиваем пшеницу, и урожай нас не радуют – они ниже прошлогодних в два с лишним раза, – открывенно признался Александр Матевосян. – Но прогнозировать, что из-за

неурожая в нашей области цены на зерно резко взлетят вверх, я не могу. Зерновой рынок страны на 98% зависит от Костанайской и Северо-Казахстанской областей. Их хозяйства только приступили к уборке зерновых, и виды на урожай у них хорошие. Думаю, что говорить о том, в каких пределах сложатся цены на пшеницу, пока рано. Мы будем ясно через месяц. Хотя... Мирные цены на зерно уже поднялись на 10–20 долларов за тонну».

А вот еще один фермер, глава крестьянского хозяйства «Акас» Катаулла Ашигалиев, более чем его коллега, оптимистичен в своих прогнозах.

«У нас самих все, как у всех, посеяны пшеницы сгорели на нескольких тысячах гектаров земли, собираем сейчас мизер, сколько есть», – говорит он. – И такая плохая ситуация с зерном не только в хозяйствах Западного Казахстана. Неурожай зерна сейчас в Актюбинской области, в соседних с нами российских областях – Оренбургской, Саратовской, в Поволжье. Спрос на зерно однозначно есть, и очень большой, по-

С 2017 года, по данным сельхозуправления по ЗКО, господдержка фермерам на повышение урожайности зерна, закуп ГСМ для проведения весенне-полевых и уборочных работ не выплачивают, в то время как цены на дизельное топливо с лета прошлого года выросли в среднем на 35%: со 144 тенге за литр до 195 тенге.

этому цена на него будет расти. Думаю, что на 47–50 тыс. тенге за тонну мы не удержимся, продовольственная пшеница будет стоить свыше 50 тысяч тенге за тонну. Мы сами печем в хозяйстве хлеб – по 1500–2000 булок в сутки. Пока у нас есть прошлогодние запасы продовольственного зерна на муку, что будет дальше, даже не могу прогнозировать».

Катаулла Ашигалиев признает, что и ему уже пришлось вести переговоры с фермерами из северных областей о покупке у них фуражного зерна: «У нас в крестьянском хозяйстве много скота, птица. На год им необходимо 7 тыс. тонн фуражного зерна на прокорм, мы сами столько не соберем», – объясняет он. – Я звонил в Костанай своим коллегам. Дал им заявку на фураж. Иначе как? В хозяйстве у меня работают 430 человек, за ними семья – это порядка 2 тыс. человек. Нельзя, чтобы люди сидели без работы. Поэтому приходится искать выходы из ситуации».

Борьба за долю

Как казахстанским производителям завоюют доверие заказчиков?

В Атырауской области местные производители жалуются на отсутствие спроса на свой товар со стороны крупных промышленных предприятий.

Дулат ТАСЫМОВ

Руководитель Палаты предпринимателей Атырауской области Абдолла Идресов в ходе форума предпринимателей, прошедшего в апреле этого года, сообщил, что в область импортируется продукция на 672,2 млрд тенге, из них на 185 млрд тенге, или по 230 видам продукции, можно было бы закупить товаров у местных производителей. Речь идет о строительных материалах, таких как известняк и цемент, металлической трубной продукции, запорной арматуре, продукции машиностроения и агропромышленного комплекса.

По его словам, такие крупные компании, как «Тенгисшевройл» (ТШО), «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК), «Карагаганак Петролюм Оперейтинг» (КПО) ежегодно закупают аналогичную продукцию на сумму свыше 237 млрд тенге. При этом доля отечественных производителей товаров составляет всего 9%.

Сейчас палата совместно с местными исполнительными органами пытается исправить ситуацию. В регионе создан реестр казахстанских производителей товаров, в

который вошли 160 предприятий. Бизнес хочет не только продавать свой товар и услуги крупным инвесторам, но и участвовать в освоении государственного заказа.

Был проведен анализ 79 строящихся в области объектов, по которым из них были предложены услуги местных предприятий. Среди объектов, заинтересовавших бизнесменов, строительство газопровода АГРС «Елтай» в селе Аккала Индерского района, возведение новых типовых зданий стационарного поста дорожной полиции на автодороге Атырау – Индер, Атырау – Орал, Атырау – Актау и Котьявка – Рубеж, реконструкция драматического театра имени Махамбета Утемишева и строительство трехэтажного 60-квартирного дома в селе Махамбет.

«Изучив сводную ведомость потребности в основных строительных материалах, оборудовании, изделиях и конструкциях, предусмотренных проектно-сметной документацией, можно выделить порядка 60 наименований материала, необходимого для строительства данных объектов. Эту продукцию могут предложить наши товаропроизводители», – считает Абдолла Идресов.

В случае выявления товара отечественного производства, соответствующего и по цене, и по качеству, предприниматели предлагают заказчикам пересмотреть договор, даже если проектно-сметная документация (ПСД) утверждена. «У нас уже были такие случаи. Так, например, компания «Касстрой»,

которая занимается газификацией населенных пунктов в Азырской зоне, пересогласовала смету и заказала у нас шаровый кран. Здесь и качество соответствует, и цена у нас самая низкая. Также мы заключили договор с компанией «Атырау коллик» на поставку наших задвижек, они также пересогласовали утвержденную ранее смету. Здесь и заказчику выгодно, и местному товаропроизводителю», – сообщил представитель компании «Шеврон Мунайгаз Инк» Кушкымбай Сагаев в ходе встречи местных товаропроизводителей с представителями прюктных организаций и госорганами.

Руководитель отдела управления энергетики и ЖКХ Динара Куанышева подтвердила, что если товар соответствует по качеству и цена его намного ниже указанной в смете, то есть возможность ее пересмотра. На данный момент можно внести предложения по девяти проектам, разработка ПСД которых завершена и по которым ожидается проведение тендера.

Между тем атырауские товаропроизводители стремятся к увеличению доли местного содержания в заказах иностранных и совместных предприятий, работающих в регионе. Однако сделать это очень затруднительно.

Весной текущего года в вахтовом поселке Тенгиз Жылыойского района прошла выставка казахстанских товаропроизводителей. Около 40 местных предпринимателей представили продукцию.



Электронное билетирование: за и против

Вслед за Астаной и Южной столицей местные власти повсеместно планируют внедрение системы электронного билетирования в общественном транспорте. В западном регионе перевозчики восприняли нововведение неоднозначно. Журналисты «Къ» разбирались в ситуации

Умерьте аппетит!

Перевозчики просят поднять стоимость проезда с 55 до 200 тенге

Проезд в общественном транспорте для актибинцев подорожает с 55 до 80 тенге. Основной причиной увеличения тарифа перевозчики называют рост стоимости ГСМ и запчастей. Кроме того, транспортные предприятия заявляют о нехватке водителей – идти работать за зарплату в 80 тысяч тенге желающих нет.

Наталья САЛЬКОВА, Актобе

Письма с просьбой рассмотреть вопрос повышения тарифа автопарк отправлял акимату с завидной регулярностью на протяжении последних трех лет. Организатор перевозок, в свою очередь, требовал соблюдения договорных условий – приобретения дополнительного транспорта и обновления автобусного парка, а также устранения нарушений в работе водителей. Отношения даже пришлось выяснять в суде. В итоге автопарк обязался закупить новый транспорт, акимат – повысить тариф на проезд. Однако аппетит у предприятий перевозчиков разгорался не на шутку: и ТОО «Автопарк», и ТОО «ПАТП» попросили повысить тариф на проезд почти в четыре раза.

«ТОО «Автопарк» просило повысить тариф до 202 тенге, ТОО «ПАТП» – до 200. Провели расчеты и отправили на согласование с общественным советом и депутатами. Утвердили 80 тенге. Тариф в 60 тенге установлен для льготной категории пассажиров – это инвалиды III–III групп, пенсионеры по возрасту и участники ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Бесплатный проезд для участников и инвалидов ВОВ, инвалидов I группы», – сообщил «Къ» главный специалист ГУ «Отдел пассажирского транспорта и



По словам перевозчиков, 80 тенге за проезд – это не предел. Фото: www.shutterstock.com

автомобильных дорог г. Актобе» Жараскан Минайдаров.

Между тем, по словам официального представителя ТОО «Автопарк» Руслана Жилкаманова, 80 тенге – это еще не предел, и если цены на ГСМ и запасные части будут и дальше расти, то в ближайшем полугода-год тарифы вновь придется пересмотреть в сторону увеличения. Как отмечает г-н Жилкаманов, только за последние годы стоимость дизельного топлива выросла более чем на 30%, газ подорожал на 100%. Кроме того, нужно обновлять автобусный парк и повышать зарплату водителям.

«Водителей не хватает. С повышением тарифа мы сможем увеличить им зарплату на 30%. Сейчас они получают в среднем 80 тысяч тенге. Размещаем объявления о вакансиях, но люди не приходят», – рассказывает Руслан Жилкаманов. С точки зрения перевозчика, если бы тарифы ежегодно повышались на 5–10 тенге, то такого резкого скачка, как сейчас, можно было бы избежать.

Между тем, у самих актибинцев, равно как и у организатора пере-

возок, замечаний к деятельности перевозчиков хоть отбавляй. Это и несоблюдение скоростного режима водителями, и разговоры по сотовому телефону во время управления автобусом, и грубость кондукторов. Но еще больше вопросов вызывает финансовая прозрачность перевозчика: билеты выдают не всегда, поэтому реальный пассажиропоток просчитать трудно.

К началу следующего года транспортные предприятия должны внедрить систему электронного билетирования. Однако перевозчики взять на себя подобные затраты не готовы. В акимате ранее заявили, что это новшество обойдется в 350 млн тенге.

«Акимат должен оказать помощь. Либо, как один из вариантов, – инвестор, который установит оборудование и будет получать свои проценты. У нас были уже такие предложения. Мы считаем, 8–10% – это очень много за одну транзакцию, мы если и будем внедрять, то 2–3% за транзакцию. Сейчас этот вопрос решается вместе с местной исполнительной властью», – говорит Руслан Жилкаманов.

Когда страсти кипят

Предприниматели просят отложить введение электронных билетов, заявляя, что без субсидий нововведение окончательно их разорит. По предварительным подсчетам, ежегодные убытки перевозчиков составляют более 3,5 млрд тенге. Таких денег в местной казне нет, хотя городские власти поставили свой ультиматум – средства найдут, если будет обеспечена прозрачность в доходах перевозчиков.

Алла ЗЛОБИНА, Уральск

Почему-то нет консенсуса

Сегодня городские маршруты Уральского обслуживают шесть компаний, четыре из них подписали меморандум с горакиматом. В формате пилотного проекта они согласились применять электронные билеты. Но за 10 дней проекта в Уральске продали всего 1200 карт. Интерес к ним горожане не проявили, зато участники эксперимента сразу ощутили нехватку «наличных». Дело в том, что с карт пассажиров деньги поступают на счет оператора проекта – созданной по случаю компании «KTS-KazTransService». В течение трех дней KTS должна отправить на счет оператора собранную за проезд сумму, а заодно провести мониторинг пассажиропотока. С 1 сентября новый вид билета планировалось поэтапно вводить на всех городских маршрутах.

Но 24 августа в ЗКФ НПП «Атамекен» собрались руководители компаний-перевозчиков и предложили отложить проект. Предприниматели отметили, что их обязывают переходить на новый формат работы, хотя, согласно закону, у них остается право выбора, и просили учесть, что все расходы по внедрению ЭБ ложатся на компании-перевозчики.

Старые грабли лучше новых двух!

«Программа внедрения электронной системы не совершенна. Не надо наступать на старые грабли. В Астане при введении электронных билетов поголовно увольнялись водители. А предприятия потом обязали платить им зарплату по 300 тысяч тенге. Но таких денег не было... Тогда ни о каком обновлении парка, развитии и речи



Сегодня в Уральске действуют три вида оплаты проезда: наличными, через СМС и электронной картой. Фото: Оксана Каткова

не может идти», – подчеркивает и. о. руководителя Ассоциации автоперевозчиков ЗКО Аскар Муканов.

Представители власти убеждены: водителям невыгодно показывать свой доход, поэтому ситуация, как под копирку, повторяется в регионах. Чиновники напомнили, как пару лет назад просчитали реальный пассажиропоток и уличили перевозчиков в занижении числа пассажиров. Тогда группа госслужащих ежедневно ездила на городских маршрутах, считая каждого пассажира. Результат был впечатляющим: по данным горакимата, автобусами уральцы пользовались примерно 100 тыс. раз в день, а по отчетам перевозчиков – около 60 тыс. раз. Перевозчики париовали, настаивая на своей статистике: мониторинг проводился в часы пик, а цифра затем умножалась на все часы рабочего дня.

Почем транзакция у вас?

В Уральском филиале НПП «Атамекен» встали на сторону перевозчиков.

«Ни для кого не секрет состояние нашего общественного транспорта. В 2017 году со скрипом повысили тариф с 60 до 80 тенге. Тут же солярка выросла в цене. Уже тогда себестоимость проезда составляла 130 тенге. А они еще не рассчитались по кредитным линиям прошлых лет, и те автобусы, которые они брали, уже на свалке. Сейчас их обязывают покупать новый транспорт. А покупают за рубежом, и цена зависит от колебаний курса доллара. Но опять ужесточаются требования к перевозчикам», – взяла слово юрист ЗКФ НПП Магрина Нигишева.

Последней каплей стал подсчет доходов ЗКФ-KazTransService. Согласно заключенным договорам с

KTS, одна транзакция будет обходиться перевозчикам в 4%.

«Банки за транзакцию берут 0,02%. А тут четыре! Если в день у нас перевозят порядка 100 тыс. пассажиров, то за транзакцию фирма будет ежедневно получать около 360 тыс. тенге! Это более 10 млн в месяц и более 100 млн в год!» – возмутился председатель комитета по энергетике и транспорту ЗКФ НПП Турарбек Тлемисов.

Ждем ответа

И все-таки камень преткновения в этом споре – учет пассажиров, считают чиновники.

«Мы настаиваем на электронных билетах, чтобы сделать прозрачным процесс перевозок. Известно, что после введения аналогичной системы в Алматы и Астане показатели доходов перевозчиков стали выше в среднем на 30%. В таком случае и можно будет говорить о субсидиях», – сказал в комментарии «Къ» начальник отдела пассажирского транспорта и автодорог горакимата Кайрат Мухамбеткалиев.

Но убедить перевозчиков у чиновников не получилось. Предприниматели теперь ждут ответа от НПП «Атамекен». Они просят помощи в создании благоприятных условий для развития пассажирского транспорта. А именно – решить вопрос о полном субсидировании их убытков, как это предусматривает Закон РК «Об автомобильном транспорте», и отложить применение электронных билетов, пока не будет разработана законодательная база. Сегодня перевозчики, которые согласились участвовать в проекте, получили из бюджета около 200 млн тенге. Это мизерная сумма, считают они.

Передайте за билетик!

Соответствует ли цена качеству?

Жителей Актау возмутили требования перевозчиков – поднять тарифы на проезд в общественном транспорте. Горожане жалуются на старые, некомфортабельные автобусы. Владельцы маршрутов заявляют, что работают себе в убыток. Расставить все точки над і может электронное билетирование.

Ольга АСТРАДИНОВА, Актау

В Актау действуют всего 6 автобусных маршрутов. Ежедневно на линию выходят 67 машин. Все автобусные маршруты, в том числе и нерентабельные, распределены между тремя компаниями-перевозчиками.

Недавно актаусцев озадачили – тарифы на проезд в общественном транспорте планируют поднять до 70 тенге. Очередной их рост возмутил горожан. Последние жалуются на устаревшие, неудобные автобусы и требуют для начала обновить весь парк. Почти половина общественного транспорта в Актау – старые ПАЗы.

Перевозчики действуют по принципу «утром деньги – вечером стулья» и обещают, что уж на этот раз действительно все изменится. Последний раз тариф

с 35 до 50 тенге поднимали в 2015 году. Но за три года, по словам предпринимателей, цены на топливо и запчасти выросли в два и более раз. Если еще несколько лет назад цена на сжиженный газ на заправках города держалась на уровне 30 тенге за литр, то сейчас она составляет 60 тенге. То же и с соляркой, которой заправляют почти половину автобусного парка. Ее цена увеличилась с 90 до 187 тенге. «Нам не разрешили поднимать тарифы, ссылаясь на дешевый газ. Но цены растут, и с таким тарифом затраты совершенно не окупаются», – рассказывает владельец маршрута №2 Руслан Ахметнабиев.

С мнением перевозчиков согласны и в городском акимате. «Автобусный бизнес – убыточный. Сейчас даже банки второго уровня не дают таким предпринимателям кредиты. Мы и сами понимаем, что дальше удерживать тариф на 50 тенге – а это, кстати, самый низкий тариф в стране – нереально», – говорит руководитель Актауского городского отдела пассажирского транспорта и автомобильных дорог Жетыбай Кубашев.

Перевозчики уже обратились к местным властям с заявлением об изменении тарифа.

«70 тенге – это минимум. Если взять расчеты, то тариф должен быть 100 тенге, но мы понимаем, что сразу в два раза его вряд ли

поднимут», – добавляет Руслан Ахметнабиев.

Вопрос о внедрении электронного билетирования в областном центре пока активно не поднимают. Но уже ясно, что далеко не все перевозчики готовы к такому новшеству. «Необходимо изучить опыт других городов. Все мы видим, с какими трудностями сталкиваются в Астане и Алматы. Нам презентовали систему от московской компании. Нас она заинтересовала, будем изучать ее опыт. Тем более, что валидаторы она устанавливается за свой счет. Единственное, что от нас требуется, так это отчислить 5%. В других городах требуют от 8 до 10%», – рассказывает Руслан Ахметнабиев.

По словам предпринимателей, система электронного билетирования должна быть выгодна бизнесу. «С внедрением электронной системы можно отследить, сколько реально мы зарабатываем. Поэтому я двумя руками за эту систему. Кроме того, после ее внедрения мы намерены добиваться от местных властей субсидий. Ведь мы перевозим порядка 2 тыс. льготников за свой счет. Ни копейки от акимата мы не получаем», – утверждает бизнесмен.

К слову, электронное билетирование, но пока в пилотном режиме уже внедрили в новых электробусах. В конце сентября их планируют запустить по маршруту Актау – аэропорт.



В Актау действуют всего 6 автобусных маршрутов. Ежедневно на линию выходят 67 машин. Фото автора

Хоть с карточки, хоть с телефона

В Атырау электронную систему оплаты проезда в городском общественном транспорте собираются ввести уже в сентябре этого года. Пока в пилотном режиме. Но до конца 2018 года все маршрутные автобусы будут оснащены оборудованием по приему безналичных платежей.

Дулат ТАСЫМОВ, Атырау

27 июля текущего года между акиматом города Атырау, шестью компаниями-перевозчиками и оператором системы ТОО «SMART-ЖКХ» был подписан трехсторонний договор о внедрении в Атырау Электронной Системы Оплаты Проезда (ЭСОП). Чуть позже на базе автопарка ТОО «АйТранс-Холдинг», основного городского перевозчика, были проведены обучающие курсы для 300 кондукторов и водителей маршрутов. Их обучили функционалу мобильных терминалов, а также разъяснили нормы поведения в общественном транспорте.

«Оборудование одного автобуса ЭСОП обойдется примерно в 500

тыс. тенге. При этом бюджетные средства тратиться не будут, так как проект является инвестиционным», – сообщил генеральный директор ТОО «SMART-ЖКХ» Сержан Акилбаев.

После того как система будет внедрена, пассажиры, помимо привычных для подобных систем способов оплаты наличными и транспортной картой, смогут расплачиваться с баланса мобильного телефона, предоплаченным билетом, через QR-код, Bluetooth, смартфоном, СМС и с банковской карты. В общей сложности будут действовать порядка девяти видов оплаты проезда. Система учитывает и социальный статус пассажиров, которым предоставляются льготы: пенсионеры, студенты и т. д. «Стоимость одной карты с нулевым балансом составит 400 тенге. При этом она приобретает один раз, и далее можно либо пополнять ее любыми привычными способами, например в терминалах Qiwi или Касса-24, либо привязать ее к любой банковской карте или даже балансу мобильного телефона», – поясняет представитель ТОО «SMART-ЖКХ».

Компания обещает раздать бесплатно около 10 тыс. карт ветеранам и людям с ограниченными воз-

можностями. Управлять балансом карты, просматривать историю поездок и видеть время приезда автобусов на остановку в реальном времени пассажиры смогут через мобильное приложение SmartQala.

Стационарное считывающее оборудование будет установлено в 189 городских и пригородных автобусах. Кондукторы же будут иметь ручные валидаторы, а сотрудники контрольно-ревизионной службы – еще и с дополнительными функциями проверки проезда.

В пилотном режиме проект будет внедрен в сентябре, а полный запуск намечен на октябрь-ноябрь текущего года. «Мы уверены, что электронное билетирование в автобусах позволит выявить реальный пассажиропоток в общественном транспорте, что позволит вывести денежные средства из теневого оборота и субсидировать перевозчиков по социально значимым маршрутам», – отмечает заместитель акима города Атырау Мейрам Калауи.

При этом местные власти для решения проблем нехватки пассажирского транспорта при поддержке АО «НК СПК «Атырау» планируют закупить для города 35 новых автобусов, которые будут сразу оснащены электронной системой оплаты проезда.



ПОДПИСКА • 2019