



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

КУРСИВ | ЗАПАД

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

WWW.KURSIV.KZ

№ 05 (20), ЧЕТВЕРГ, 14 ФЕВРАЛЯ 2019 г.

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ПОЧЕМ НЫНЧЕ ВОЗДУХ?

02

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ:
ВМЕСТО ОФЛАЙН –
ОНЛАЙН

02

ТЕМА НОМЕРА:
СТАВКА НА РОССИЙСКИЙ
АВТОПРОМ?



03

АКТУАЛЬНО:
КАК ЗАПАДНЫЕ
РЕГИОНЫ ОБЕСПЕЧИТЬ
ВОДОЙ

04

* Бриф-новости

Нефтянка бьет рекорды

Рекордный объем нефти добыл Казахстан в 2018 году, сообщил министр энергетики РК Канат Бозумбаев на заседании расширенной коллегии министерства.

«Впервые в истории добыча нефти достигла 90,36 млн тонн, что на 4,8% больше, чем в 2017 году. Это стало возможным благодаря росту добычи на месторождениях Кашаган, Тенгиз и Карачаганак», – отметил Канат Бозумбаев.

Между тем, по словам министра, в 2019 году в Казахстане планируется добыть лишь 89 млн тонн нефти. На снижение в основном повлияет сокращение добычи на старых месторождениях.

«В Кумкольской группе в Кызылординской области план производства на 2019 год снижен на 1 млн тонн от прогнозируемого. Надо сказать, что невозможно остановить природное снижение добычи нефти. Но, тем не менее, проводится работа по удержанию объема добычи на умеренном уровне», – пояснил г-н Бозумбаев.

Задача – максимум

Министр финансов РК Алихан Смаилов на прошедшем 12 февраля заседании правительства попросил акимов регионов не затягивать с подписаниями дополнительных соглашений с подрядчиками по переходящим с прошлого года срокам.

По его словам, из предусмотренных в этом году целевых трансфертов в местные бюджеты на развитие в размере 495 млрд тенге 361 млрд тенге приходится на продолжающиеся проекты, по которым в этом году необходимо заключить дополнительные соглашения. Он отметил, что в январе этого года по ним приняты обязательства только на 37 млрд тенге.

Глава Минфина напомнил, что в целом в текущем году предусмотрено выделение местным бюджетам 1,1 трлн тенге целевых трансфертов, из которых в январе они получили 31 млрд тенге.

«Освоено на местах 27,8 млрд тенге, или 89,7%, не исполнено 3,2 млрд тенге, из них экономия составила 0,7 млрд тенге, то есть реально не освоено 2,5 млрд тенге. Основные причины – позднее заключение договоров и, соответственно, поздняя их регистрация в органах казначейства», – подчеркнул министр.

При этом общие расходы местных бюджетов в январе, по его сведениям, составили 190 млрд тенге, с неисполнением расходов на сумму 16 млрд тенге.

На спаде

О нестабильной экономической ситуации в некоторых регионах Казахстана с начала 2019 года сообщила на заседании правительства министр национальной экономики Тимур Сулейменов.

Так, в сфере промышленности отрицательную динамику показали Карагандинская, Кызылординская, Северо-Казахстанская, Западно-Казахстанская, Мангистауская и Акмолинская области.

«В этих регионах сократились добыча нефти, газового конденсата, урановой руды, производство плоского проката и грузовых вагонов», – пояснил министр.

Вместе с тем высокий рост промышленности отмечается в Восточно-Казахстанской, Атырауской и Костанайской областях, городе Астане.

Аутсайдером по показателям роста в сельском хозяйстве министр назвал Атыраускую область. По строительству сразу шесть регионов продемонстрировали отрицательный рост – это Астана, Акмолинская, Северо-Казахстанская, Кызылординская, Мангистауская и Западно-Казахстанская области.

«Спад в регионах связан со снижением работ по строительству фабрики по переработке техногенных минеральных образований, многофункционального комплекса «Абу-Даби Плаза», нефтяных и газовых магистральных трубопроводов, жилых и промышленных зданий, объектов образования», – пояснил Тимур Сулейменов.

А лидером по привлечению инвестиций стала Кызылординская область с ростом в 4,3 раза.

Добились повышения зарплат В ЗКО около 200 вахтовиков, возмущенных низкими окладами, вышли на забастовку

Работники филиала компании «Сичим С. п. А. Казахстан», занятого в строительстве нефтегазовых магистральных трубопроводов на Карачаганакском нефтегазоконденсатном месторождении, устроили массовую акцию протеста – люди отказались выходить на рабочие места, требуя пересмотра зарплат в сторону увеличения.

Людмила КАЛАШНИКОВА

Забастовка прошла 7 февраля перед офисом компании «ККС-Сичим» в промышленной зоне города Акса Бурлинского района ЗКО.

На видео, которое сняли на месте забастовки сами рабочие, голос за кадром комментирует, что рядовым сотрудникам компании снизили заработную плату. Это обстоятельство и дало толчок к выходу недовольства людей в виде стихийного общего протеста.

По данным, которые представил СМИ акимат Бурлинского района, компания «ККС-Сичим» зарегистрирована в городе Атырау, ее учредитель – «Сичим С. п. А. Казахстан». В филиале компании «ККС-Сичим» в городе Аксае работают более 1600 человек. Основным видом деятельности компании является строительство нефтегазовых магистральных трубопроводов.

На сегодня заработная плата некавалифицированного работника здесь составляет 160 тыс. тенге при работе вахтовым методом 28/14. Работники с низкой и средней



Работники «ККС-Сичим» требовали повышения заработной платы низкооплачиваемым работникам на 50%. По словам представителей управления по инспекции труда ЗКО, руководство компании пообещало пойти на встречу своим сотрудникам. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

квалификацией получают 230–250 тыс. тенге.

В день забастовки заместитель руководителя управления по инспекции труда ЗКО Арман Туйгинбетов сообщил «Курсиву», что в 09:00 утра они получили сообщение, что 200 из 600 работников ТОО «ККС-Сичим» в 06:00 7 февраля отказались выходить на работу в связи с несогласием на имеющиеся условия труда и размером заработной платы. Сотрудники инспекции спешно выехали в Бурлинский район, чтобы на месте провести

проверку ситуации на предмет ущемления трудовых прав работников компании «ККС-Сичим». С работниками компании также встретились сотрудники районного акимата, прокуратуры и исполнительный директор «ККС-Сичим» в городе Аксае Алтын Кулбаева.

Алтын Кулбаева позже рассказала «Курсиву», что, по их данным, на стихийной забастовке возмущенных условиями оплаты труда было 180 человек.

«У этих сотрудников компании была просьба увеличить им за-

работную плату. На какую сумму, я не готова озвучить. Мы немного подискутировали и пришли к обоюдному согласию о повышении зарплат. На какой процент, я пока тоже точно сказать не могу. Могу только уверить, что никакого понижения заработной платы работников компании «ККС-Сичим» с начала 2019 года не было», – пояснила она.

По ее словам, в соответствии с трудовым договором, в одностороннем порядке пересматривать условия труда работников и тем более сни-

жать зарплату своим сотрудникам без соответствующего уведомления и согласования компания не имеет права. «Все сотрудники нашей компании, кто был в составе недовольных заработной платой, с утра приступили к выполнению своих обязанностей, инцидент исчерпан», – заключила Алтын Кулбаева.

На данный момент, как сообщили «Курсиву» в управлении по инспекции труда ЗКО, разбором ситуации в трудовом коллективе начали заниматься их коллеги из Атырауского одноименного ведомства, так как трудовые договора с работниками были заключены непосредственно в головном офисе компании «Сичим С. п. А. Казахстан» в городе Атырау.

Сотрудники ТОО «ККС-Сичим» в ходе переговоров с представителями власти написали заявление на имя прокурора Бурлинского района, в котором указали, что они просят о повышении им заработной платы в размере 50% от имеющейся, рассказал «Курсиву» заместитель руководителя управления по инспекции труда ЗКО Арман Туйгинбетов.

«В ходе переговоров исполнительный директор Кулбаева пообещала повысить заработную плату низкооплачиваемым работникам на 50%. Сейчас заявление работников из прокуратуры передано в трудовую инспекцию Атырауской области, специальности которой в течение 10 дней должны провести проверку и выявить причины возникновения трудового конфликта в ТОО «ККС-Сичим», – подчеркнул г-н Туйгинбетов. По его словам, в настоящее время ситуация в трудовом коллективе находится на контроле.

Королевская вода

ТШО планирует увеличить добычу нефти на месторождении Королевское

ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) приступает к реализации экспериментального проекта по закачке воды в пласт, который поможет увеличить добычу нефти на месторождении Королевское. Успешное осуществление планов позволит применить наработанную практику и на месторождении Тенгиз, чтобы в дальнейшем перестать закачивать попутный газ обратно в пласт и пустить его на переработку, на чем настаивает правительство Казахстана.

Дулат ТАСЫМОВ

Воду вместо газа

Порядка 5 тыс. куб. м воды, взятых из подземных источников, планирует закачивать в сутки нефтедобывающая компания, чтобы поддержать пластовое давление на месторождении Королевское, что, в свою очередь, позволит как минимум на 1 млн тонн увеличить годовой объем добычи нефти на этом нефтеносном участке.

«Это опытно-экспериментальный проект, рассчитанный на пять лет. В течение первых трех лет мы планируем проверить, каков будет эффект от закачки воды, а полученные данные используем для дальнейшего увеличения добычи нефти», – пояснила в комментариях «Курсиву» инженер проектного отдела ТШО Кымбат Дагистанова.

По ее словам, на первоначальном этапе будет пробурено две доводящие и три нагнетательные скважины. Это должно позволить нефтедобывающей компании увеличить ограниченный Министерством энергетики РК годовой объем добычи нефти на Королевском месторождении с 2 млн до 3 млн тонн.

Более того, в случае успешной реализации проекта метод закачки воды в пласт планируется



В ТШО надеются, что применение нового метода закачки воды даст возможность не только увеличить коэффициент извлечения нефти, но и сделать пересчет ее запасов на двух месторождениях. Фото автора

применить при добыче нефти на Тенгизском месторождении.

«Чтобы добывать нефть на месторождении Тенгиз, сейчас мы закачиваем порядка 3,2 млн куб. м газа в сутки. В Министерстве энергетики Казахстана нам сказали, чтобы мы нашли альтернативные методы поддержки пластового давления. Нам говорят: «Зачем вы закачиваете обратно газ, если его можно переработать и направить на потребности населения?» – сказал в ходе прошедших 7 февраля в Атырау общественных слушаний менеджер нормативно-правового обеспечения месторождений ТШО Жанузак Оразов.

Закачка воды будет способствовать увеличению коэффициента извлечения нефти. Если разведанные запасы в Королевском месторождении составляют 200 млн тонн нефти, то извлекаемые запасы оцениваются в 100 млн тонн, а коэффициент извлечения нефти – 41%.

«Три года тому назад на одном из совещаний глава государства

сказал, чтобы мы подняли коэффициент извлечения нефти. По его словам, казахстанские нефтяники извлекают всего 20–25% нефти с месторождений. В других странах, как выяснилось, коэффициент извлечения доводят до 50%», – говорит Жанузак Оразов.

В ТШО надеются, что применение метода закачки воды даст компании возможность не только увеличить коэффициент извлечения нефти, но и сделать пересчет ее запасов на двух месторождениях.

Подземный источник

Гидрогеологи провели анализ имеющихся материалов по подземным и наземным источникам воды, расположенным в радиусе около 200 км от месторождений Тенгиз и Королевское, и пришли к выводу, что наиболее подходящим вариантом для закачки в пласт является вода альб-сеноманского водоносного горизонта.

Источник находится там же, где добывается нефть, – на глубине от 650 до 950 метров между залежами

Королевского месторождения и поверхностно залегающей воды. Глубина залегания Королевского нефтяного месторождения составляет от 3 до 5 тыс. метров.

По словам специалистов, это обусловлено тем, что состав воды здесь более стабилен по своим физико-химическим характеристикам, ее подготовка более проста и надежна, коррозионная способность значительно ниже морской воды из-за меньшего содержания в ней растворенного кислорода.

В отчете ТОО «Институт гидрогеологии и геоэкологии им. У. М. Ахмедсафина» отмечается, что из-за повсеместного распространения, относительно небольшой глубины залегания, большей эффективной мощности и напорности альб-сеноманский водоносный горизонт с эксплуатационными запасами 50,54 тыс. куб. м в сутки представляется

наиболее привлекательным для водоснабжения и использования в виде источника воды для закачки в пласт. Заявленная потребность в технической подземной воде составляет на стадии опытной эксплуатации 8 тыс. куб. м в сутки.

Вода не для питья

Участники слушаний заинтересовались, почему бы не перерабатывать альб-сеноманскую воду и не доставлять ее жителям Жылыойского района, которые испытывают нехватку воды. Отметим, район питается водой реки Кигач, расположенной в нескольких сотнях километров от Кульсары, районного центра Жылыойского района. Ее доставляют по трубопроводу «Астрахань – Мангышлак».

Однако, по словам заместителя директора по науке ТОО «Институт гидрогеологии и геоэкологии им. У. М. Ахмедсафина» Ермека Муртазина, в воде альб-сеномана, предназначенной для закачки в пласт, слишком большая концентрация соли и она не пригодна ни для питья, ни для хозяйственных целей. «По составу она ближе к водам нефтяных залежей», – уточнил эксперт.

Он также рассказал, что для Жылыойского района сейчас рассматривается вариант переброски пресных подземных вод с крупного водоносного месторождения Кожиде, находящегося в Актюбинской области. Его запасы позволяют покрыть потребности района в воде и даже доставлять ее дальше в Мангыстаускую область.

«В радиусе 100 км от города Кульсары есть разведанные запасы воды. Правда, на 1 л воды там приходится до 3 г соли. Но ее легче будет доводить до кондиции», – пояснил Ермеке Муртазин.

Гидрогеолог отметил, что альб-сеноманский водоносный горизонт повсеместно распространен в Западном Казахстане, имеет самое низкое воздействие на окружающую среду из всех альтернатив.

Почем нынче воздух?

Обманутым дольщикам компенсируют вложенные в строительство деньги

Еще в декабре прошлого года в Мангистауской области разразился скандал. Дольщики, которые планировали купить жилье по низким ценам, вдруг обнаружили, что у их квартир по несколько владельцев. В ситуацию вмешался акимат и прокуратура. Людям, которые могли и вовсе остаться без квартир и денег, предложили альтернативный вариант.

Ольга ЗОЛОТЫХ

В декабре прошлого года некоторые дольщики, которые вкладывались в строительство жилого комплекса «Алия» в Актау, неожиданно узнали, что у их квартир уже есть владельцы. На 160 квартир было заключено 220 договоров, причем жилье продавалось сразу пяти, а в некоторых случаях и девяти покупателям. Не у дел оказались 60 дольщиков. Люди, заплатившие миллионы тенге, просто покупали воздух. Многие продали свои квартиры в надежде вскоре получить новое жилье и жили на съемных квартирах, другие залезли в кредиты. На учредителя ТОО «НиеСтройСервис», которое и возводило сразу три жилых комплекса в Актау (в одном из них и пострадали дольщики), было заведено уголовное дело.

«В данный момент ведется досудебное расследование по статье 190 УК РК («Мошенничество»). За законность ведения дела будет строгий контроль», – рассказали «Курсиву» в прокуратуре города Актау.

И достроят, и деньги вернут

Местные власти могли бы и не вмешиваться в сложившуюся ситуацию, так как дольщики сами добровольно заключили договоры с компанией и должны были решать свои вопросы в судебном порядке. Но дело взял на контроль аким Мангистауской области Ералы Тужжанов. Когда заявления от дольщиков стали поступать в акимат города Актау, здесь создали рабочую комиссию, в которую вошли представители местных властей, правоохранительных органов, прокуратуры, маслихата и отдела архитектуры.

«Мы встретились с дольщиками, и они нам рассказали, что договоры заключили два года назад и каждый месяц вносили платежи. Но дело в том, что эта компания не прошла разрешительные процедуры согласно закону об архитектурной деятельности, и выявилось, что данное строительство велось самовольно. Мы написали письмо в ГАСК, эту фирму проверили, наложили административный штраф», – пояснил «Курсиву» руководитель актауского городского отдела архитектуры и градостроительства Бекнур Балиев.

Далее городские власти начали искать по городу застройщиков, которые могли бы продолжить возведение этих домов за счет собственных средств либо вернуть деньги людям. «Были сделаны предложения нескольким крупным компаниям, и одна из них согласилась», – говорит Бекнур Балиев.

Прежний застройщик ТОО «НиеСтройСервис» теперь должен будет передать начатые объекты вместе с земельными участками компании «K7 GROUP». Последняя обязуется достроить дома, если на это согласятся больше половины дольщиков. В случае



В декабре прошлого года некоторые дольщики, которые вкладывались в строительство жилого комплекса «Алия», неожиданно узнали, что у их квартир уже есть владельцы.

Фото автора

же их несогласия строительная компания будет возвращать денежные средства вкладчикам. Все зависит от суммы: если житель внес до 2 млн тенге, то деньги вернут в течение двух месяцев, если же свыше 5 млн, то придется подождать до полугода.

«Я готов хоть сейчас принять эти объекты и начать строить. Но нужно соблюсти все процедуры. Если кто-то не согласится покупать квартиры, то мы будем возвращать вложенные ими деньги из своих средств. Я не знаю пока, покроем

ли мы затраты», – поделился с «Курсивом» генеральный директор ТОО «K7 GROUP» Бакыт Оксикбаев.

Пообщаться со второй стороной – с учредителем ТОО «НиеСтройСервис» – не представляется возможным – номер мобильного отключен, а офис компании постоянно закрыт. В акимате заверили: передача объектов должна произойти в конце февраля.

«Компании договоривались между собой, мы не вмешиваемся в коммерческие дела. Если больше половины из 450 дольщиков из

трех жилых комплексов пожелают и дальше вкладывать свои деньги, то начнется сбор заявлений. Насколько я знаю, на эти условия сейчас согласились больше 80%», – пояснил Бекнур Балиев.

Где собака зарыта?

Одним из подводных камней стала цена на квартиры, по которой их продавало ТОО «НиеСтройСервис». «Компания продавала не по рыночной стоимости – от 60 до 90 тыс. тенге за кв. м. И в расщелку на несколько лет. Это изначально не окупало строительство», – добавил Бекнур Балиев.

Теперь перед жителями поставили условия – цену за квадратный метр будут поднимать. Кроме того, расщелку не будет – оставшиеся деньги дольщики обязаны будут внести до конца года.

«Жилой комплекс «Алия» будет сдан в октябре нынешнего года, «Шамши» – в сентябре, а «Бойтумар» – в декабре. Цена за квадратный метр в ЖК «Алия» и «Бойтумар» будет составлять от 138 до 154 тыс. тенге за кв. м, а в «Шамши» – от 118 до 128 тыс. тенге за кв. м в зависимости от этажа», – сказал на встрече с дольщиками Бакыт Оксикбаев.

Больше всего дольщиков вложено в строительство ЖК «Алия» (650 млн тенге). Для завершения строительства необходимо еще 1 млрд тенге. Чуть больше требуется для завершения ЖК «Бойтумар» (1,35 млрд тенге) – сюда жители вложили 488 млн тенге. Меньше всего новая компания потратит на ЖК «Шамши» – 600 млн тенге. Ранее дольщики внесли 180 млн тенге.

Вместо офлайн – онлайн

Оборот интернет-торговли в Казахстане по итогам года составил \$1,2–1,3 млрд



Организаторы Международного торгового альянса считают, что реализация проекта единой торговой онлайн-площадки позволит производителям найти дополнительный канал продаж. Фото: www.shutterstock.com/NicoElNino

Интернет-торговля в Казахстане набирает обороты. Неуклонный рост в этой сфере специалисты Казахстанской ассоциации интернет-бизнеса отмечают с 2011 года. По прогнозам экспертов, рост в текущем году составит не менее 20%. Учитывая тенденцию, предприниматели Казахстана и России подписали меморандум о создании совместного Международного торгового альянса (МТА).

Наталья САЛЬКОВА

Онлайн-планы

Суть идеи предпринимателей соседних стран заключается в создании единой торговой онлайн-площадки, на которой будут представлены производители не только двух приграничных областей – Актыбинской и Оренбургской, но и все желающие предприниматели России и Казахстана. Филиалы палаты предпринимателей «Атамекен» и палаты предпринимателей «Опора России» уже подписали соответствующий меморандум. В

ближайшее время ожидается технический запуск площадки.

Авторы проекта торговой онлайн-площадки считают, что его реализация позволит производителям найти дополнительный канал продаж, снизит транспортные расходы для желающих приобрести товар, а также решит вопрос с логистикой для тех производителей, у которых она еще не налажена. Кроме того, организаторы МТА возьмут на себя вопросы сертификации, проверки компаний и двойного налогообложения при покупке товаров в России. На сегодняшний день последний вопрос законодательно уже решен, но технически не отрегулирован. В результате, покупая товар в РФ, предприниматель оплачивает там 20% НДС и 12% НДС в Казахстане. Хотя фактически он должен оплатить НДС только в своей стране.

Это связано с тем, что нет четкого инструмента, который позволяет продавцу видеть, оплатил ли покупатель этот косвенный налог в Казахстане, в связи с тем, что не все покупатели декларируют этот документ и отправляют его дальше продавцу.

«Таким образом, сегодня, выписывая счет, российский производитель, хочешь или нет, закладывает

в стоимость товара НДС. Хотя законодательством предусмотрено, что он может не закладывать НДС в пользу покупателя из Казахстана. Эти вопросы специалисты МТА будут решать», – пояснила в комментариях «Курсиву» руководитель МТА казахстанской стороны Марина Деркач.

Учитывая стремительное развитие интернет-торговли и мировой опыт успешной деятельности торговых онлайн-площадок, подобный проект вполне жизнеспособен, считает президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса (АКИБ) Константин Горюжанкин.

От билета до техники

По данным АКИБ, оборот e-commerce в долларах растет начиная с 2011 года. В прошлом году он составил \$1,2–1,3 млрд. Если брать во внимание страны бывшего Советского Союза, Казахстан занимает третье место в этом сегменте рынка после Российской Федерации и Украины. Рост электронной торговли напрямую связан с числом интернет-пользователей и обычно наблюдается в тех странах, где это число превышает 20%. В Казахстане это произошло восемь лет назад.

4 >>

Чтобы не пришлось искать винователей

Несколько лет назад в Казахстане отменили лицензии на оказание дезинсекционных услуг. С тех пор на этом рынке наступил хаос, считает актауский бизнесмен Александр Фокин. Он предлагает предпринимателям действовать сообща, а акимату – создать единую базу надежных поставщиков такого рода услуг.

Ольга ЗОЛОТЫХ

Ранее дезинсекционные услуги в республике были отданы в сферу здравоохранения, затем их передали в ведение Министерства сельского хозяйства. А затем и вовсе отменили лицензии, по сути, разрешив заниматься этими работами всем подряд. Результат не заставил себя долго ждать – рынок Актау буквально заполонили компании, которые объявили себя «борцами» с одной из главных напастей города – клопами.

Итоги такой борьбы не сходят с новостных лент уже несколько лет: два года назад в Актау в результате травмы клопов неизвестным веществом погибли двое детей из одной семьи, в ноябре прошлого года в одном из домов Мунайлинского района умерли женщина и ребенок – клопов травил работники одного из ИП.

И недавний случай, когда также в результате травмы клопов в двух квартирах (в одной жильцы проводили обработку самостоятельно, в другой вызывали специальную компанию) погиб шестилетний мальчик, еще трое детей в тяжелом состоянии были доставлены в больницу.

По первому случаю наказания не понес никто, по второму был задержан сотрудник компании, а в третьем пока еще даже не установлено вещество, которым травил насекомых.

Потравил – выплати штраф!

На одном из недавних заседаний оперативного штаба при акимате города Актау с участием представителей управляющих компаний (КСК) обсуждали проблему травмы клопов.

«Нами разработано и согласовано со всеми управляющими компаниями объявление о том, что, согласно действующему законодательству, запрещается самостоятельно проводить дезинсекционные работы в квартирах. Это карается законом. Теперь обязательно нужно предупреждать КСК о предстоящей травле»,



«Городскому акимату предлагаю разработать правила по дезинсекции и составить список добросовестных компаний, проверить у них все документы и сертификаты на продукцию».

Александр ФОКИН, предприниматель

– сказал на брифинге по случаю отравления детей в РК 1 февраля заместитель акима Актау Жангельды Аубакиров.

Он отметил, что будут применяться штрафные санкции вплоть до уголовной ответственности. «Для проведения этих работ необходимо вызывать специальные организации», – подчеркнул г-н Аубакиров.

Вот только на вопрос СМИ, как жители должны выбирать такую организацию, заместитель акима ответить не смог. В данный момент не существует ни одной государственной организации, которая проводила бы такие работы. Все отдано в частные руки.

О том, как ужесточить контроль за этой сферой деятельности, в акимате пока думают, вносят предложения и рассматривают их. Одно из предложений, которое будет вскоре отправлено в Астану, – вернуть лицензирование этих услуг. Ведь сейчас эти организации не подчиняются никому.

Клоповая эпидемия

«Сейчас обрабатывать квартиры в большинстве своем приходят некие дельцы, которые мало понимают в такой сфере, как дезинсекция. Если вы спросите у них лицензию на препарат и даже название препарата, то они вам ответят, что это коммерческая тайна, и будут рассказывать, что используют препараты последнего поколения. На деле же, когда вы уйдете из квартиры, они подожгут кучу дешевых серных шашек, которые запрещены к использованию в жилых помещениях, и потравят вместе с насекомыми еще и соседей», – рассказывает «Курсиву» бизнесмен Александр Фокин.

С его слов, сейчас перед проведением подобных работ компания

имеет право уведомить департамент по охране общественного здоровья и КСК. В уведомлении обычно указывается наименование препарата, его класс опасности и время проведения работ. Но и это делают лишь единицы.

Предприниматель считает, что в Актау уже давно наблюдается «клоповая эпидемия». «Нет ни одного дома в любом микрорайоне, где бы мы не обрабатывали квартиры», – говорит он.

Решение есть!

Предприниматель предлагает свое решение в сложившейся ситуации. Так, по его словам, сейчас на этом рынке в Актау работают несколько десятков компаний. И тем, кто выполняет работу добросовестно, необходимо объединиться.

«А городскому акимату предлагаю разработать правила по дезинсекции и составить список добросовестных компаний, проверить у них все документы и сертификаты на продукцию. Опубликовать этот список на сайте акимата, чтобы люди знали, что это проверенные компании, к ним обращаться безопасно. А затем начинать совместную работу по городу. Так мы избавим город от случайных людей, которые заполнили его, и сократим количество несчастных случаев», – говорит Александр Фокин.

Предприниматель предлагает своим коллегам по цеху, которые работают легально, встретиться с жителями, показать им все документы, ознакомить их с препаратами, которые они используют. «Таких компаний в городе мало. У них есть разрешительные документы, лицензированные препараты, офис, обученные сотрудники и склад для хранения», – отмечает г-н Фокин.

Предложение поддерживает еще один руководитель компании, которая занимается травлей насекомых в области уже несколько лет. Бердибек Марабаев отмечает, что нездоровую конкуренцию, которая сложилась на рынке этих услуг, можно одолеть только сообща.

«Я только за, чтобы нас проверили и внесли в список добросовестных компаний. Хотя мне кажется, что порядок в этом могут навести только лицензии – их нужно вернуть обязательно. Ведь это опасные работы, которые сейчас проводят все кому не лень, лишь бы заработать деньги. Из-за этого портится репутация у тех компаний, которые хорошо выполняют свою работу и не обманывают людей», – говорит Бердибек Марабаев.

Сейчас предложения бизнесменов рассматривают в акимате города Актау.

ДЕЛОВОЕ ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ
КУРСИВ | ЗАПАД

Газета издается с 20 сентября 2018 г.

Собственник: ТОО «Allesco Partners»

Адрес редакции: А15Е3В3, РК,

г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7,

б/д «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Главный редактор:
Динара ШУМАЕВА
d.shumayeva@kursiv.kz

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

Игорь КЛЕВЦОВ
i.klevcov@kursiv.kz

Редактор кор. пункта
в западном регионе:
Танара СУХОМЛИНОВА
tshomli@kursiv.kz

Редакция:
Алла ЗЛОБИНА
alozobina@kursiv.kz

Алиса ТАСМАНОВА
al.tasmanova@kursiv.kz

Альфия КАЛАШНИКОВА
a.kalashnikova@kursiv.kz

Ольга ЗОЛОТЫХ

Корректорское бюро:
Вера АН
svetlana.pylypchenko@kursiv.kz

Татьяна ТРОЦЕНКО
t.trotsenko@kursiv.kz

Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Альфия ИБРАЕВА
a.ibraeva@kursiv.kz

Асель МУСАПИРОВА

Технический редактор:
Елена ТАРАСЕНКО
e.tarasenko@kursiv.kz

Фотографы:
Олеся СПИВАК
oleksya.spivak@kursiv.kz

Аскар АХМЕТУЛЛИН
a.ahmetullin@kursiv.kz

Орелая ЖАКАЕВА

Дизайнеры:
Александр ИГИЗБАЕВ
a.igizbaev@kursiv.kz

Вячеслав БАТУРИН

Директор по развитию:
Танат КОЖИМАНОВ
t.kozhimanov@kursiv.kz

Коммерческий директор:
Ана ТЕМЕРЖАНОВА
a.temerjanova@kursiv.kz

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerjanova@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
s.agabek-zade@kursiv.kz

Тел. +7 707 950 88 88,

s.agabek-zade@kursiv.kz

Служба распространения:
Рашид АБДРАХИМОВ
r.abdrakhimov@kursiv.kz

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

№ 1746-Г, выдано 09 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дэуір».

РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17

Тираж 1080 экз.

Lada vs Toyota

Голосуя кошельком, западные области Казахстана выбирают российский автопром

Как меняется ситуация на авторынке страны? Сколько денег выкладывают автомобилисты четырех западных областей на покупку «железного коня»? Какие марки автомобилей выбирают и от каких постепенно отказываются, выяснял «Курсив».

Людмила КАЛАШНИКОВА

Ассоциация казахстанского автобизнеса (АКАБ), подводя итоги 2018 года, сделала три основных вывода: за прошедший год казахстанцы поставили на учет 1,2 млн автомобилей (из них новых – 84,9 тыс. единиц), что на 14,8% больше, чем в 2017 году. У официальных автодилеров граждане приобрели 60,9 тыс. новых автомашин (и здесь рост в пределах 24%). Каждый второй проданный дилерскими центрами автомобиль сделан в Казахстане.

За новыми машинами – в салоны

Пресс-служба АКАБ предоставила «Курсиву» данные по автомобильному рынку в разрезе четырех западных областей страны – Атырауской, Актобинской, Мангистауской и Западно-Казахстанской.

Так, лидером по количеству зарегистрированных новых автомобилей в 2018 году стала Атырауская область. Здесь на первичную регистрацию за год было поставлено 6,1 тыс. транспортных средств (это 7% от общего числа новых авто по Казахстану). В Актобинской, Мангистауской областях и ЗКО за прошедший год было приобретено более чем по 3,6 тыс. новых автомашин (по 4% в каждом регионе от общереспубликанского объема покупки).

Причем, как отмечают в АКАБ, население трех регионов стало больше доверять дилерским автоцентрам по продаже авто. Так, жители Актау за год через официальных дилеров купили 2,6 тыс. автомобилей (рост продаж по сравнению с 2017 годом на 50%), в Атырау – 4,6 тыс. (рост 34%), в Актобе – 2,4 тыс. (больше, чем в 2017 году, на 29%). А вот по Уральску наблюдается противоположная картина – здесь за 2018 год у автодилеров было куплено на 8% меньше машин, чем в 2017 году.

Задавший вопрос: «Какие новые авто предпочитают жители западных

регионов?», «Курсив» выяснил, что по количеству проданных автодилерами за 2018 год машин во всех четырех регионах лидирует Lada, на второй позиции разместилась Toyota, на третьей – Hyundai.

Кстати, в АКАБ отмечают, что в ЗКО, в отличие от других западных областей, есть спрос на автомобили Renault, однако в 2018 году он резко упал – на 59% по сравнению с 2017 годом.

По данным АКАБ, самая высокая средняя цена на машину изворотана в 2018 году была зафиксирована в Актобинской области – 8,2 млн тенге. В остальных трех регионах стоимость аналогичных авто у дилеров в среднем составляла 7 млн тенге.

Наиболее востребованными как на западе страны, так и в целом по Казахстану среди рядовых граждан являются автомобили в ценовом диапазоне от 3 до 5 млн тенге – на их долю приходится почти 30% от общего объема продаж новых легковых автомобилей в дилерских центрах.

В ходу бюджетные Lada

Однако даже при повышении интереса населения к новым автомобилям, по данным аналитиков АКАБ, автопарк страны продолжает стареть: всего по стране на вторичную регистрацию в прошлом году были поставлены 1,2 млн единиц техники, и две трети от общего числа повторно зарегистрированных автомобилей составляют машины в возрасте старше 10 лет (790 тыс. единиц), в возрасте от 3 до 10 лет – 291 тыс. авто, до 3 лет – 112,8 тыс. автомашин.

В разрезе западных областей за год было поставлено на вторичный учет 159,5 тыс. автомашин.

Наибольшее количество подержанных авто (включая грузовые, автобусы, мототранспорт) было продано в Мангистауской области – 52 тыс. единиц (в 13 раз больше, чем новых). В Актобинской области эта цифра составила 49,5 тыс. (в 12 раз больше, чем новых), в ЗКО – 29 тыс. (в 7,5 раза больше, чем новых). Наименьшее количество подержанных авто приобрели жители Атырауской области – 28,8 тыс. (это в 4,5 раза больше, чем новых авто).

Самыми востребованными среди населения, по мнению аналитиков АКАБ, на вторичном рынке в 2018 году были автомобили марок Lada (Vaz), Toyota, Volkswagen. Причем наибольшее количество автомобилей Lada (Vaz) было продано в Актобинской

РЕГИСТРАЦИЯ ТС

(ВКЛЮЧАЯ ЛЕГКОВЫЕ, ГРУЗОВЫЕ, АВТОБУСЫ)
→ данные в шт.

ОБЛАСТЬ	вторичная	первичная	вторичная	первичная
• Актобинская	44 481	3 019	49 546	3 684
• Атырауская	26 620	5 078	28 792	6 116
• Западно-Казахстанская	26 710	3 192	29 109	3 852
• Мангистауская	42 966	3 016	52 013	3 680
Итого	140 777	14 305	159 460	17 332

ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

В ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ
→ данные в шт.

ГОРОД	2017	2018	Средняя цена (млн тенге)
• Актау	1 776	2 661	7,4
• Актобе	1 856	2 401	8,2
• Атырау	3 416	4 584	7,1
• Уральск	2 625	2 411	7,5

ТОП-3 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ АВТО БРЕНДЫ В РАЗРЕЗЕ ГОРОДОВ

→ данные в шт.

ГОРОД	бренд	2017	2018	Прирост (%)
Актау	• Lada	473	925	96
	• Toyota	299	496	66
	• Hyundai	116	322	178
Актобе	• Lada	639	602	-6
	• Toyota	307	385	25
	• Hyundai	82	218	166
Атырау	• Lada	865	1524	76
	• Toyota	594	779	31
	• Hyundai	194	456	135
Уральск	• Lada	532	698	31
	• Toyota	375	399	6
	• Hyundai	136	272	100

Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

По данным АКАБ

области – 9,1 тыс. единиц. В Атырау и ЗКО аналогичных автомобилей было продано более чем по 6 тыс., в Мангистауской области – 5,8 тыс.

Вместе с тем отмечается снижение интереса автомобилистов к модели Lada (Vaz) по сравнению с 2017 годом в пределах 5–11% в Актобинской, Атырауской и Западно-Казахстанской областях, тогда как в Мангистауской автолюбители стали на 4% чаще приобретать эту модель, чем в 2017 году.

Автомобили марки Toyota, согласно исследованиям, больше всего любят водители Мангистауской области – за 2018 год здесь было продано 9,2 тыс. этих авто, тогда как в Актобинской области эта цифра составила 4,9 тыс., в Атырауской области – 3,3 тыс. и в ЗКО – 2,1 тыс. авто. При этом в Актобинской и Атырауской областях автомобилей данной марки, по сравнению с 2017 годом, стали покупать меньше на 7–8%, в ЗКО интерес автомобилистов к Toyota остался на прежнем уровне, а в Мангистауской области вырос на 3%.

Автомобили Volkswagen, как выяснилось, больше всего любят водители ЗКО и Актобинской области. За прошедший год в этих областях было продано по 3 тыс. авто этой марки (что на 7% меньше по сравнению с 2017 годом), в Атырауской области – 1035 штук (минус 15%), в Мангистауской области – ни одного.

По возможностям и тачки

Мы проанализировали ситуацию по ценам и предложениям на местных авторынках западных областей, основываясь на частных объявлениях интернет-портала kolesa.kz.

Так, на данный момент наибольшее количество предложений по продаже легковых авто, как подержанных, так и новых, дает Актобинская область – почти 6 тыс. На втором месте по наличию авто на продажу значится Мангистауская область – 5,3 тыс. предложений, далее идет Атырауская область – 4,8 тыс. и ЗКО – 3,8 тыс.

Львиная доля объявлений о продаже самого востребованного автомобиля – Lada (Vaz) – приходится на Актобинскую область (1,5 тыс. предложений), в ЗКО и Атырауской области это число примерно одинаково (1150 и 1143 предложения соответственно), в Мангистауской области этих российских машин продают вдвое меньше – 646.

Отметим, что самые дешевые варианты моделей Lada (Vaz) выставлены в ЗКО и Мангистауской области: здесь за 150 тыс. тенге готовы продать авто 1982 и 1996 годов выпуска – модели Lada 2107 и Lada 2109.

Самая дорогая модель Lada – Vesta Cross 2018 года выпуска – стоимостью 5,8 млн тенге выставлена актобинскими продавцами. Аналогичная модель этого же года выпуска в Атырауской и Мангистауской областях стоит уже дешевле – 5,3 млн тенге.

Автомобилей марки Toyota, выставленных на продажу, больше всего сосредоточено в Мангистауской области – 980 предложений, по Актобинской области их 739, в Атырауской области – 662, в ЗКО лишь 348 объявлений о продаже этих японских машин.

Самая дешевая модель Toyota – Lucida 1996 года выпуска – стоимостью 550 тыс. тенге выставлена на продажу в ЗКО. Самая дорогая модель – Toyota Land Cruiser 2018 года выпуска – дороже всего стоит в ЗКО – 33,7 млн тенге. В остальных трех западных регионах аналогичную модель этого же года выпуска автолюбители готовы продать за 30 млн тенге.

Объявлений о продаже автомобилей Volkswagen крайне мало. Так, в Мангистауской области на продажу выставлено всего 125 автомашин этой марки, в Атырауской области – 219, в ЗКО и Актобинской областях – 316 и 359 предложений соответственно.

Самая низкая цена продажи автомобиля Volkswagen Golf 1987 года выпуска представлена в ЗКО – 250 тыс. тенге, здесь же продается самый дорогой автомобиль Volkswagen – Tuareg 2019 года выпуска стоимостью 27,5 млн тенге.

Отметим, самый дорогой автомобиль, который выставлен на продажу по западным регионам, находится в Уральске – это Mercedes Benz G63 AMG 2018 года выпуска стоимостью 105 млн тенге. Автомобиль с теми же техническими характеристиками в Актобе стоит уже 87,5 млн тенге. В Мангистауской области нет ни одного подобного предложения, но есть не менее красивый и дорогой Mercedes AMG GT, стоимость которого составляет 62,9 млн тенге.

Страховщики вперед не заглядывают

Национальный банк лишил лицензии АО «Страховая Компания «Kompetenz», имеющие позицию одного из лидеров страхового рынка Казахстана с 1 февраля 2019 года. Сейчас процесс переходит в судебную плоскость, активы компании подсчитывает временная администрация, назначенная банком-регулятором. В скором времени портфель СК может перейти в другие руки.

Алла ЗЛОБИНА

Требования к СК ужесточаются

Согласно информации Национального банка РК, в течение 2018 года у СК «Kompetenz» дважды временно приостанавливалось действие лицензии за процессуальные нарушения законодательных норм.

«Сейчас там работает временная администрация Нацбанка. Готовятся материалы в суд о принудительной ликвидации страховой компании. Если суд вынесет положительное решение, начнет работу ликвидационная комиссия. Какие объемы были в филиале Kompetenz по ЗКО, сказать трудно: все цифры, весь портфель активов будет еще уточняться и формироваться», – сообщили в комментариях «Курсиву» в филиале Национального банка по ЗКО.

При этом в НБ РК уточнили, что если суд примет решение о ликвидации компании, то с даты лишения страховой организации лицензии требования кредиторов могут быть предъявлены только в ликвидационном производстве, за исключением требований, связанных с текущими расходами на содержание СК.

Как сообщается на сайте Нацбанка РК, первый раз лицензия страховой компании была приостановлена в феврале 2018 года на три месяца – на право осуществления страховой (перестраховочной) деятельности по добровольному страхованию гражданско-правовой ответственности (ДС ГПО). Оно занимает не более 10% от общего страхового портфеля клиентов Kompetenz.

Получить комментарии у руководителей компании «Курсиву» не удалось. Вместе с тем отметим, что еще в начале 2018 года в интервью журналу «Forbes.kz» председатель правления АО «СК «Kompetenz» Анда Айдарханова, занимавшая эту должность до середины лета 2018 года, объяснила: у компании были нарушения по достаточности капитала. Другими словами, Нацбанк считает, что страховые компании должны покрывать свои обязательства не один к одному, а иметь запас. Вот его и оказалось недостаточно.

АО «СК «Kompetenz» было учреждено в 1999 году как АО «АТФ «Полус». В 2007 году компания была выкуплена крупным страховым международным игроком Allianz S. E. и начала работу под брендом АО «Страховая компания «Allianz Kazakhstan». В ноябре 2011 в связи с изменением политики холдинга Allianz S. E. продал акцию компании топ-менеджменту в формате management buy-out (MBO). В мае 2012 года была произведена перерегистрация в АО «Страховая Компания «Kompetenz».

«Финансовый регулятор ужесточает требования в отношении страховых компаний. Сейчас Нацбанк РК ввел рискоориентированный надзор – в основном это ужесточение требований по наличию собственного капитала для обеспечения большей финансовой стабильности. Хотя ранее у страховых компаний не было случаев дефолта или невыполнения обязательств. Более того, в созданный Фонд гарантирования страховых выплат страховые компании не обращались, так как необходимости не было. К тому же раньше санкции в отношении игроков страхового рынка практически не применялись, но за последние два года такие случаи участились», – сообщила тогда г-жа Айдарханова, подчеркнув: с требованиями регулятора они согласны.

Кто получит портфель Kompetenz?

Сегодня АО «Фонд гарантирования страховых выплат» является единственной некоммерческой организацией Казахстана, которая гарантирует страховые выплаты при принудительной ликвидации страховой компаний. Но гарантии даются только по некоторым классам общего страхования – гражданско-правовой ответственности, ответственности перевозчиков перед пассажирами и обязательное страхование туриста. И страховые жизни, а именно – договоры пенсионного аннуитета и договоры аннуитета от несчастных случаев работников на производстве.

Что касается возврата денег клиентам, то, скорее всего, тут будет задействован следующий механизм: другая страховая компания возьмет на себя все обязательства «СК «Kompetenz», если ее активов будет достаточно. Выбираться компания-преемник будет на конкурсной основе, объяснили «Курсиву» в филиале Нацбанка по ЗКО.

«В любом случае Фонд гарантирования должен выплатить по всем гражданским договорам. Это гарантировано государством. Остальные продукты их портфеля будут рассматриваться по количеству активов на момент ликвидации АО», – сказали «Курсиву» в филиале финрегулятора.

Сегодня двери офиса Уральского филиала «СК «Kompetenz» все еще открыты. В кабинете сидит менеджер, рядом со столом которой стоит рекламный стенд страховой компании. Правда, снаружи вывеска уже убрана.

«С 1 февраля в этом здании работает страховая компания «Nomad Insurance». Куда стехал Kompetenz, мы не знаем», – сообщила менеджер.

Имеет ли СК «Nomad Insurance» амбиции получить портфель конкурента, сотрудница страховой компании ответить затруднилась.

К слову, в 2018 году Нацбанком рассмотрено 27 обращений по вопросам деятельности страховых (перестраховочных) организаций. Актуальными в страховом секторе сегодня являются вопросы неосуществления страховой выплаты, отказ в страховой выплате, неправомерные действия страховой организации, нарушение порядка заключения, исполнения и прекращения договора.

Сегодня страховой рынок Казахстана, по данным финрегулятора, представлен теперь уже 28 компаниями. Их активы на начало 2019 года составили порядка 1 трлн тенге. Обязательства в том числе – 580 млрд, страховые резервы – 519 млрд. Собственный капитал компаний – 468 млрд тенге. Страховые премии (взносы), принятые по договорам страхования (перестрахования), составили 384 млрд тенге. В структуре активов наибольшую долю (53,2% от совокупных активов) занимают ценные бумаги – в сумме 534 млрд.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РК

ВИД ДОХОДОВ	млн ₸	%	млн ₸	%	изменения
• Доходы от страховой деятельности	219 915	82,1	252 429	75,3	14,8
• От инвестиционной деятельности	45 862	17,1	78 428	23,4	-71,0
• Прочие доходы	2 177	0,8	4 302	1,3	-97,7
Итого доходов:	267 954	100	335 159	100	25,1

ВИД РАСХОДОВ	млн ₸	%	млн ₸	%	изменения
• Чистые расходы по страховым выплатам	57 858	27,1	74 245	30,5	28,3
• Расходы по комис. вознаграждению	41 653	19,5	54 850	22,5	31,7
• Общие и администр. расходы	51 707	24,2	58 595	24,1	13,3
• Прочие расходы	119 900	56,2	130 179	53,4	8,6
Итого расходов:	213 261	100	243 624	100	14,2

ВИД ПРИБЫЛИ	млн ₸	%	млн ₸	%	изменения
• Чистая прибыль до уплаты КПП	54 693	-	91 535	-	67,4
• Корпоративный подоходный налог	8 196	-	10 095	-	23,2
Чистая прибыль:	46 497	-	81 440	-	75,2

по данным Национального банка Казахстана

Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

Согласно аналитическим данным Нацбанка РК, например, в 2018 году казахстанцы, в том числе субъекты МСБ, застраховали имущество на 77 млрд тенге, автомобильный

транспорт – на 20 млрд и грузов – на 3 млрд тенге. Страхование гражданско-правовой ответственности составило 31 млрд тенге.

Что касается «СК «Kompetenz», то, по данным компании, на начало 2018 года рост собственного капитала тут составил 38%, или 2,6 млрд тенге, а страховые активы – порядка 8 млрд тенге. Прибыль – 175 млн тенге.

По информации Нацбанка, в 2019 году Kompetenz по страховым случаям (общим и обязательным страховым договорам) выплатила 948 млн тенге и в целом по всем показателям заняла 24-ю строчку в республиканском рейтинге по активам. Он (по данным официального сайта СК – «Курсив») составил 8 млрд тенге. Сегодня СК закрыла все свои 18 филиалов в 16 областях Казахстана.

ЧТО СТРАХОВАЛИ БИЗНЕСМЕНЫ И РЯДОВЫЕ КАЗАХСТАНЦЫ

В 2018 ГОДУ

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

данные в тыс. тенге

Жизни	Аннуитет	Несчастный случай	Болезнь
54 684 375	34 530 487	14 972 430	27 115 338

* гражданско-правовой ответственности

** прочие классы добровольного страхования

ДОБРОВОЛЬНОЕ ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

данные в тыс. тенге

Автотранспорт	Грузы	Имущество	ГПО*	Прочие фин. убытки	Прочие классы**	Страховые выплаты
20 255 363	3 671 930	77 437 299	31 645 389	4 824 815	13 543 278	70 758 934
						Страховые выплаты
						350 481 946

по данным Национального банка Казахстана

Инфографика: Вячеслав БАТУРИН

Как западные регионы Казахстана обеспечить водой

Гидрогеологи уверены: в бедных на реки атырауских степях скрыты огромные запасы подземных вод

Факт массовой гибели рыбы в реке Урал в декабре прошлого года не только взбудоражил общественность Атырауской области, но и напомнил об уязвимости действующей системы водообеспечения областного центра. Специалисты гидрогеологии предлагают властям искать более надежные источники водоснабжения.

Тамара СУХОМЛИНОВА

Альтернатива скрыта под землей

Требование о необходимости резервирования источников питьевого водоснабжения оговаривается в ч. 2 ст. 90 Водного Кодекса РК «Использование водных объектов и водохозяйственных сооружений для питьевого водоснабжения». В статье, в частности, отмечено, что «для обеспечения населения водой, пригодной для питьевого водоснабжения, на случай возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера осуществляется резервирование источников питьевого водоснабжения на базе защищенных от загрязнения и засорения подземных водных объектов».

В настоящее время в Атырау нет резервного подземного источника воды. И в случае чрезвычайной ситуации в результате катаклизма природного или техногенного характера в русле реки Урал городское население фактически останется без питьевой воды.

Между тем решение проблемы отсутствия резервных источников водоснабжения есть. Об этом «Курсиву» рассказала преподаватель кафедры географии, туризма и водных ресурсов Атырауского государственного университета им. Х. Досмухамедова Нургуль Сабурова.

«Есть два альтернативных варианта водоснабжения Атырау. Первый – месторождение подземной пресной воды Кожкиде, расположенное в Актюбинской области. Его запасы огромны, они в несколько раз покрывают потребность населения



Работники местной гидрогеологической службы уверяют, что за счет существующих подземных вод можно обеспечить потребности не только Жылыойского района, но и города Атырау, а также соседней Мангистауской области. Фото: Олег СПИВАК

Атырау в питьевой воде. От Кожкиде до Кульсары по прямой около 300 км. Вода соответствует стандартам питьевой воды. Достаточно построить водовод, и проблема с альтернативным источником водоснабжения решена, – рассказывает Нургуль Сабурова. – Вместе с тем у Кожкиде есть существенный недостаток. Месторождение является слабозащищенным, так как располагается в песчаном массиве, а рядом находится нефтяные месторождения».

Второй вариант, предлагаемый г-жой Сабуровой, – Южно-Эмбенский артезианский бассейн, запасы воды которого в несколько раз выше потребности всех населенных пунктов Атырауской области. Он располагается в 100 км от города Кульсары Жылыойского района. Месторождение воды здесь много – Жанаус, Сарыбулак, Бали, Тугаркчан с суммарными запасами подземных вод более 170 тыс. куб. м в сутки. При этом группа месторождений Южно-Эмбенского артезианского бассейна относится к хорошо защищенным. Водоносный

горизонт начинается на глубине от 300 метров и защищен водонепроницаемыми глинами. В настоящее время здесь есть как разведанные, так и неразведанные запасы воды.

«Вода месторождений Южно-Эмбенского артезианского бассейна слабominерализованная – всего 3–4 грамма соли на литр воды. К слову, минерализация знаменитой воды «Боржом» составляет 6 граммов соли на литр, «Ессентуки» – 4 грамма. Слабominерализованную воду с месторождений Южно-Эмбенского артезианского бассейна несложно довести до стандартов питьевой воды путем мембранной опреснения. Несколько лет назад был спроектирован водовод «Атырау – Доссор – Кульсары», по которому планировалось осуществлять водоснабжение населенных пунктов из реки Урал. Более того, водовод протянули до Доссора, не дойдя до Кульсары. Можно достроить этот водовод и реверсом качать воду из указанных месторождений от Кульсары в Атырау», – поясняет собеседница «Курсива».

Необходимо исследование

В настоящее время использование подземных вод в общем балансе водопотребления Атырауской области составляет всего 5,6%. Доля использования подземных вод от общего объема их разведанных запасов на территории региона составляет всего 16% и в основном для нужд технического водоснабжения нефтепромыслов.

К изучению подземных вод в юго-восточной части Атырауской области призывает местную власть директор научного центра по экономике и социально-гуманитарным исследованиям при Атырауском университете нефти и газа, доктор экономических наук Текей Карамурзиев.

«В настоящее время работники нефтегазовой отрасли питьевую воду получают по магистральному водопроводу из реки Кизилар на границе с РФ, доставляемую на расстояние 450 км, тогда как более дешевую воду можно получать путем использо-

вания подземных вод юго-восточной части области. Общеизвестно, что в пределах отмеченного района с 70-х годов XX века самоизливают 220 поисково-разведочных скважин, из которых по требованию комитета по охране подземных ресурсов закрыты 40, а остальные до сих пор продолжают фонтанировать», – отметил профессор Карамурзиев.

По его словам, подземные воды отдельных месторождений на данном участке можно использовать для питьевых нужд населения. Некоторые работники местной гидрогеологической службы уверяют, что за счет существующих подземных вод можно обеспечить потребности не только Жылыойского района, но и города Атырау, а также и соседнюю Мангистаускую область.

Для определения возможности использования подземных вод в водообеспечении области необходимо провести гидролого-экономические рекогносцировочные исследования состояния имеющихся скважин и определить возможность их привлечения в хозяйственный оборот, уверен профессор. По словам г-на Карамурзиева, отобранная проба подземных вод на одном из месторождений была исследована в химической лаборатории Атырауского института нефти и газа и показала минерализацию 2 грамма соли на литр. Такая вода вполне применима для питьевых целей.

«Результаты исследований решат принципиальный вопрос о пригодности или непригодности подземных вод всех самоизливающихся скважин для привлечения их в хозяйственный оборот. В случае положительного результата можно решить сразу ряд существующих проблем в области – это и разработка альтернативного и защищенного источника питьевой воды для населения, создание оазисных массивов орошения, обводняемых пастбищных участков, что в результате будет способствовать развитию животноводства», – считает Текей Карамурзиев.

От слов к делу

Ряд нефтяных компаний, месторождения которых находятся дале-

ко от населенных пунктов в степи, а соответственно – и в отдалении от источников водоснабжения, уже применяют подземные воды для своих нужд. Среди них и ТОО «ANACO». Месторождение компании находится в Жылыойском районе в 100 км от Кульсары и в 300 км от города Атырау. Для обеспечения водой сотрудников, работающих на месторождении, компания на протяжении 12 лет осуществляла доставку воды водовозами.

Это создавало определенные неудобства. В непогоду, к примеру, доставлять воду по степным дорогам было проблематично. В придачу ко всему такое «водоснабжение» несло дополнительные финансовые расходы. Проблема решилась с разработкой компанией подземных вод месторождения Кырыкмылтык.

«Исследования проб подземной воды на нефтепромысле показали, что вода слабominерализованная – 6–8 граммов соли на литр. После получения всех разрешительных и согласовательных документов мы начали отбор подземной воды для собственных нужд», – рассказала в комментариях «Курсиву» главный геолог ТОО «ANACO» Елена Ланина.

Как отмечает эксперт, опреснение воды осуществляется на установке системы обратного осмоса, где применяется мембранный принцип очистки. В настоящее время из трех пробуренных скважин уже качается 12 куб. м подземной воды в сутки. Этого, с точки зрения специалиста компании, достаточно, чтобы обеспечивать водой, как питьевой, так и для хозяйственных нужд, работников нефтепромысла. «Один раз в месяц сдаем пробы воды в лабораторию на соответствие санитарным нормам. Никаких нареканий по качеству воды со стороны санитарных служб нет», – говорит г-жа Ланина.

По словам экспертов ТОО «ANACO», обслуживание очистной установки недорогое. И такой принцип водозабора вполне приемлем для крестьянских хозяйств. При более мощных установках можно говорить и о водообеспечении отдельных населенных пунктов. Запасов подземных вод для этого достаточно, уверены гидрогеологи, и они восполняемы.

Плохая история

Почему жители Атырауской области не могут принять участие в программе «7-20-25»?

Ранее одной из главных причин торможения программы в регионе называлось отсутствие четкой координации между застройщиками и банками второго уровня. Сейчас эта проблема более или менее решена. Хотя ситуация требует дальнейшего улучшения.

Дулат ТАСЫМОВ

Жилье дорогое или зарплата низкая?

«Две основные причины: низкая заработная плата и плохая кредитная история. Эти два фактора, в основном, служат причиной отказа в предоставлении ипотечных займов в рамках программы «7-20-25» в Атырауской области», – сказал на пресс-конференции в Атырау в среду, 6 февраля, директор Атырауского филиала Национального банка РК Бакыт Когулов.

По его данным, по состоянию на 31 января по области принято 256 заявлений на сумму более 3,4 млрд тенге, из них одобрено 150 на сумму свыше 1,9 млрд тенге. Из одобренных заявлений по 133 выдано займов на сумму порядка 1,7 млрд тенге. Сначала реализация программы по области 46 претендентов получили отказ в предоставлении займа.

Для сравнения, по данным ипотечной организации «Баспана», в рамках



«Надо учитывать не количество, а качество выдаваемых кредитов. Чтобы они в дальнейшем вовремя выплачивались».

Бакыт КОГУЛОВ,
директор Атырауского филиала Национального банка РК

реализации программы «7-20-25» по состоянию на 31 января 2019 года по республике принято 7949 заявок на получение займа на сумму 92 млрд тенге. Из них одобрено 4612 заявок на сумму 55 млрд тенге.

Впрочем Бакыт Когулов считает, что не стоит сравнивать данные разных регионов. «Надо учитывать не количество, а качество выдаваемых кредитов. Чтобы они в дальнейшем вовремя выплачивались», – говорит он.

Также он выразил мнение, что низкий коэффициент участия жителей Атырауской области в программе обусловлен тем фактором, что в регионе много крупных нефтегазовых компаний, которые предоставляют своим сотрудникам помощь в приобретении жилья.

К тому же атыраусцы не могут получить ипотечный заем из-за низкой зарплаты и плохой кредитной истории – это когда заемщики не выплачивают по кредитам 60 и более дней. Имеет значение и дороговизна нового жилья.

К примеру, чтобы купить в Атырау новую двухкомнатную квартиру, которая здесь оценивается в пределах 16 млн тенге, претендент на ипотеку должен иметь зарплату в размере 250 тыс. тенге, чтобы половину эти денег он мог направлять на погашение кредита, а оставшуюся половину – на другие ежемесячные расходы.

«Если брать семью, то там надо учитывать еще такое понятие, как потребительская корзина. То есть учитываются расходы на еду, на содержание детей. А если семья имеет другой кредит, то совокупный заработок может не хватить на обслуживание займа», – поясняет Бакыт Когулов.

Однако, по мнению директора филиала Нацбанка, каждый случай индивидуален, и претендентам необходимо идти в банки и обсуждать свои возможности.

«К примеру, можно увеличить первоначальный взнос, чтобы снизить ежемесячный платеж», – подмечает спикер.

Он отметил, что большинство людей просто не знают всех механизмов реализации программы «7-20-25». Поэтому предстоит продолжить проведение разъяснительной работы.

Ходить и разъяснять

«Много информации люди получили, когда представители банков начали проводить консультации в крупных торговых центрах города», – рассказывает Бакыт Когулов.

В ближайшее время планируется открыть пункты проведения консультаций в центрах обслуживания населения. Сейчас застройщики и банки второго уровня часто обмениваются данными, чтобы предоставить претендентам полную квалифицированную информацию.

Королевская вода Вместо офлайн – онлайн

<< 1

Альб-сеноманский водоносный горизонт залегают на относительно небольшой глубине вблизи нагнетательных скважин, имеет значительные эксплуатационные запасы подземных вод с эффективным пополнением и достаточные объемы воды как для пробного проекта на месторождении Королевское, так и для потенциальной полномасштабной разработки заводнения.

В заключение напомним, что Тенгизское и Королевское нефтяные месторождения были открыты в 1980 и 1983 годах соответственно. На разработку ТШО они были переданы в 1993 году.

По данным ТШО, разведанные запасы Тенгизского месторожде-

ния составляют 3,2 млрд тонн, а Королевского месторождения – 200 млн тонн. Извлекаемые запасы нефти Тенгизского и Королевского месторождений составляют от 890 млн до 1,37 млрд тонн.

На сегодняшний день на двух месторождениях в сутки добывается до 84 тыс. тонн нефти, из них около 8 тыс. тонн – на Королевском месторождении.

ТОО «Тенгизшевройл» было сформировано 6 апреля 1993 года на основе соглашения между Республикой Казахстан и компаниями «Шеврон». В настоящее время партнерами ТШО являются: «Шеврон» – 50%, АО НК «КазМунайГаз» – 20%, «ЭксонМобил Казахстан Венчур Инк.» – 25% и СП «ЛукАрко» – 5%.

<< 2

Именно с этого периода наблюдается скачкообразный рост, который фиксируется ежегодно. В настоящее время, по оценкам чиновников, 80% населения республики пользуется Интернетом, в АКИБ этот показатель оценивают в 60%.

«Если в России из тех, кто пользуется Интернетом, порядка 80% уже делают свои первые интернет-покупки, то в Казахстане из тех, кто пользуется Интернетом, первые покупки делают от силы 11–15%. То есть у нас очень низкое число людей, которые выросли до интернет-покупок», – подмечает Константин Горожанкин.

При этом жители республики больше покупок совершают в казахстанских интернет-магазинах. И

здесь все зависит от сегмента рынка. К примеру, технику дешевле покупать в местных интернет-магазинах, билеты в театр и кино можно приобрести также только на казахстанских сайтах. Если говорить о покупке одежды, то наибольшим спросом пользуются зарубежные сервисы.

«Есть несколько крупных сегментов, которые хорошо проработаны в интернет-торговле. Самый большой сегмент – это бытовая техника и электроника. Здесь присутствуют достаточно сильные игроки – к примеру «Технодом», «Суллак», – отмечает Константин Горожанкин.

Второй, по его словам, достаточно большой сегмент – это различные билеты: авиа- и железнодорожные, билеты в кинотеатры, театры и на концерты. В этом сегменте также наблюдается бурный рост.

Третий сегмент – это одежда. «Сейчас очень много людей покупают одежду через Интернет», – отмечает собеседник «Курсива».

Оборот в каждом из этих трех сегментов в АКИБ оценивают примерно в \$200–300 млн в год. По мнению директора Республиканского центра помощи предпринимателям Дмитрия Казанцева, в Алматы и Астане все больше бизнесменов уходит в Интернет, когда как в областных центрах этот процесс идет не так быстро.

«Те ТОО, которые у нас через Интернет торгуют товарами для физлиц, освобождены от уплаты корпоративного подоходного налога – ТОО, а ИП – от индивидуального подоходного налога. Сейчас реально проще уйти в Интернет, чем иметь офлайн точки продаж. Ведь сэкономленные на

уплате налогов денежные средства предприниматель может вкладывать в развитие своего бизнеса», – считает Дмитрий Казанцев.

«Как показывает мировая практика, крупные интернет-магазины растут гораздо быстрее рынка. К примеру, если рынок интернет-торговли в Казахстане вырос от \$1 млрд до \$1,2 млрд, то есть на 20%, тот же «Amazon» захватил 27% рынка. У этого интернет-магазина оборот больше, чем весь ВВП Казахстана», – отмечает Константин Горожанкин.

В Казахстане на сегодняшний день, по данным АКИБ, три лидера в интернет-торговле – Астана, Алматы и Караганда.