

WWW.KURSIV.KZ

"Курсив" № 42 (671)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 42 (671), ЧЕТВЕРГ, 24 НОЯБРЯ 2016 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СНЕЖНЫЙ
КОЛЛАПС

»»» [стр. 3]

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБЗОР
СЫРЬЕВОГО РЫНКА

»»» [стр. 4]

ИНВЕСТИЦИИ:
ЦЕНЫ НА ДРАГМЕТАЛЛЫ
ПРИОСТАНОВИЛИ
ПАДЕНИЕ

»»» [стр. 4]



НИ-ТЕСН:
ОБЛАКО «ИТ-ГРАДА»
ДОШЛО
ДО КАЗАХСТАНА

»»» [стр. 6]

* Бриф-новости

НПО попали под контроль

Новый закон «О платежах и платежных системах» вступил в силу. И сегодня налоговые поправки – едва ли не главная тема обсуждений для НПО. Правительство Казахстана определило четкий перечень организаций, которые обязаны информировать органы государственных доходов о деньгах, получаемых из иностранных источников.

»»» [стр. 2]

Карта безработного

В рамках экспертного обсуждения «Дорожной карты занятости — 2020» (ДКЗ) в Казахстане предложено молодежным ресурсным центрам (МРЦ) заниматься трудоустройством молодежи. Эксперты считают, что такой подход не оправдан, так как несет с собой ряд сложностей.

»»» [стр. 2]

В поисках рынка сбыта

Казахстанскому бизнесу нужны рынки сбыта. Именно так охарактеризовал основную проблему МСБ председатель правления НПП «Атамекен» Абылай Мырзахметов на Форуме отечественных товаропроизводителей. Однако, по словам самих предпринимателей, кроме этого существует еще несколько барьеров, которые тормозят развитие бизнеса в том или ином секторе.

»»» [стр. 3]

Всем миром

Применение краудсорсинга как инструмента, помогающего аккумулировать интересные идеи и сред-ства, привлечь к реализации того или иного проекта по возможности широкий круг единомышленников в мировой практике известно достаточно давно. В Казахстане проекты, реализуемые на основе краудсорсинга, пока не получили широкого распространения, но авторы некоторых инициатив считают, что еще не все потеряно.

»»» [стр. 6]

Соса Cola продолжит инвестировать в Казахстан

Компания Соса Cola намерена продолжать инвестировать в производство в Казахстане в зависимости от динамики спроса в ближайшие годы. Об этом во время пресс-тура в Стамбул журналистам рассказал директор по корпоративным отношениям CSI Atilla Yerlikaya. В настоящее время на развитие бизнеса в Казахстане компания инвестировано около 250 млн долларов. Последний транш инвестиций в сумме 80 млн долларов был потрачен на строительство завода в Астане.

»»» [стр. 7]

Каким будет курс тенге в 2017 году?

Эксперты «К» полагают, что и в ближайшей перспективе, и в новом году на курс национальной валюты серьезное влияние будут оказывать внешние факторы. В связи с чем американский доллар может продолжить волну укрепления свыше 350 тенге за одну зеленую банкноту.

»»» [стр. 8]

Новый способ диверсификации фондирования

21 ноября состоялась медиабрифинг Казахстанской фондовой биржи (KASE), на котором рассказали о первом листинге в новом секторе биржи – краткосрочных (коммерческих) облигациях АО «ПавлодарЭнерго» и АО «СевКазЭнерго». По мнению экспертов, выпуск таких облигаций выгоден как для эмитентов, так и для инвесторов.

»»» [стр. 9]

Миллиарды тенге оставят казне

Перенос всеобщего декларирования отсрочит снижение подоходного налога для физлиц

Налоги

Под занавес октября председатель Мажилиса Парламента Нурлан Нигматулин обрушился с критикой в адрес Министерства финансов. Повод — провал работы по внедрению всеобщего декларирования в Казахстане. Наряду с этой новеллой планировались изменения в части совершенствования налоговых вычетов для физлиц и возврат излишне уплаченных сумм на банковский счет. Перенос декларирования на 2020 год паровозом повлечет отсрочку норм в части вычетов для граждан. Цена вопроса исчисляется в миллиардах тенге, которые оставят в своем распоряжении местные бюджеты.

Султан БИМАНОВ

29 октября в ходе рассмотрения законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам налогообложения и таможенного администрирования», председатель нижней палаты раскритиковал Минфин за предлагаемую в документе отсрочку во внедрении всеобщего декларирования.

«Министерство финансов провалило эту работу и не смогло элементарно подготовиться к исполнению поручения по всеобщему декларированию и теперь переносит это к 2020 году. Из-за этого за стенами Парламента люди утверждают, что депутаты против декларирования», — заявлял тогда Нурлан Нигматулин.

Напомним, законопроект предусматривает перенос срока введения всеобщего декларирования с 1 января 2017 года на 1 января 2020 года. Документ прошел обсуждение в Мажилисе и в настоящее время рассматривается в Сенате.

Суть новеллы

Действующий Налоговый кодекс (ст. 166) предусматривает 6 видов налоговых вычетов: стандартный (на размер минимальной заработной платы), по обязательным и добровольным пенсионным отчислениям, имущественный (на расходы, связанные с уплатой процентов по ипотечным займам в АО «Жилстройсбербанк»), по расходам на медицинские услуги (кроме косметологических) и по страховым премиям (по договорам накопительного страхования).

С 1 января 2017 года предполагалось уточнить и расширить этот перечень. В частности, на имущественный вычет могли теперь претендовать не только ипотечники «Жилстройсбербанка», но и других банков. Кроме того, налоговые вычеты предусматривались для многодетных семей, на расходы на обучение (начиная с дошкольного и заканчивая высшим образованием на себя и детей), отчисления в Фонд социального страхования и другое.

Помимо этого в законопроекте оговаривался предельный размер общей суммы «прочих вычетов», а также возможность применить эти вычеты для физлиц, не являющихся работниками (ИП, адвокатов, нотариусов и др.).

«Если человек наемный работник, то работодатель будет отнимать расходы на вычет для определения подоходного налога. Допустим, вы предоставили документы по расходам на детский сад, ипотеки и медицинские услуги на условно 30 тыс. тенге. Соответственно, с этих сумм подоходный налог в размере 3 тыс. тенге (10%) в бюджет не уплачивается», — рассказывает «К» налоговый консультант, основатель ТОО Yantsen Company Наталья Янцен.

Если человек не наемный работник, то со следующего года предполагается, что он сам сможет эти вычеты к себе применить и в случае превышения вернуть себе размер превышения по уплаченному индивидуальному подоходному налогу, продолжает она.

Цена вопроса

По мнению Натальи Янцен, практика использования налоговых вычетов не является широко распространенной в Казахстане. В основном, на ее взгляд, использовались стандартные вычеты, вычет по займам в АО «Жилстройсбербанк» и единичные случаи на медицину. Статданными на этот счет собеседница «К» также не располагает. Впрочем, вопрос «К» в КГД относительно практики использования вычетов физлицами за последние годы, также остался без ответа.

Однако основательница Yantsen Company уверена, что в случае сохранения сроков внедрения обновленных фискальных правил в части налоговых вычетов, они получат большую массовость среди населения.

«Сейчас разработали утвержденные формы заявления работника (на вычет). Если раньше заявление работник писал своевольнo, то сейчас есть формы по всем налоговым вычетам. Плюс бухгалтеру выгодно сразу правильно посчитать взаиморасчеты с бюджетом. Потому что если работник узнает позже, то он принесет через несколько месяцев документы и нужно будет производить перерасчет, что очень накладно для них. Именно поэтому они будут со своей стороны в этом заинтересованы — внедрять использование вычетов», — поясняет Наталья Янцен.

По данным Нацбанка на начало октября кредитный портфель на строительство и приобретение

жилья гражданами «весил» более 1 трлн тенге. Причем, основная часть таких займов — долгосрочная (более 1 года), а средневзвешенная ставка составляет 8,1%.

Судный портфель АО «Жилстройсбербанк» по итогам октября по балансу составлял более 300 млрд тенге розничных ипотечных займов. В условиях отсутствия статистики использования налоговых со стороны КГД сложно говорить о потенциальном эффекте. Однако судя по общим цифрам, валовые суммы имущественных налоговых вычетов рискуют вырасти почти в 3 раза.

Доля ипотечных кредитов в ней составляет 884,7 млрд тенге, причем, более 50% займов локализованы в городах Астане и Алматы. Другими словами, размер переплаты при аннуитетном графике погашения со сроком в 12 месяцев составит 39,3 млрд тенге. А значит теоретически, по грубым расчетам, заемщики могут сэкономить на подоходном налоге до 3,92 млрд тенге, а то и более.

Более того, налоговые вычеты на образование, по признанию г-жи Янцен, также предполагают большой спрос со стороны населения. По данным Комитета по статистике Министерства нацэкономики, по итогам 2015 года объем оказанных образовательных услуг за счет средств населения составил почти 200 млрд тенге.

Из них: дошкольное — 46,1 млрд тенге, основное и общее среднее — 25,3 млрд тенге, техническое — 30,25 млрд тенге и высшее — 97,35 млрд

тенге. В совокупности это также позволяет физлицам оптимизировать свои налоги до 20 млрд тенге в год.

Объем оказанных медицинских услуг за счет населения, согласно данным Комитета по статистике, за 2015 год составил почти 118 млрд тенге. Другими словами, предельный размер по вычетам на медицинские услуги сопоставим с 11,8 млрд тенге. И это без учета вычетов для многодетных семей.

Безусловно, здесь стоит отметить, что пока утвержденные поправки в Налоговый кодекс предусматривают предельные размеры сумм налоговых прочих вычетов в календарном году в общем размере не более 48-кратного размера минимальной заработной платы (МЗП). Или почти 1,1 млн тенге в год на одно физлицо.

По видам вычета, предельный размер по 10 МЗП установлен на образование, вознаграждение по ипотеке и медицине. Еще 24 МЗП предусматривается по вычету для многодетной семьи. И это без учета вычетов по обязательным пенсионным отчислениям, стандартным вычетам (не более 12 МЗП в год) и платежам в ФМС.

Согласно статистике Министерства финансов, по итогам 2015 года поступления по ИПН в местные бюджеты составили 571,3 млрд тенге. Соответственно, новые виды фискальных вычетов по грубым расчетам могут уменьшить размер поступлений по налогу до 10% от валовых показателей.

Внедрить нельзя отсрочить

В Комитете государственных доходов Министерства финансов РК «К» заявили, что проект закона в случае подписания коснется сроков введения норм по налоговым вычетам из доходов физлиц (также на 1 января 2020 года).

Однако деталей в фискальном ведомстве не уточнили. Обнаружить законопроект в открытых источниках «К» не удалось. И это создает вопросы. В частности, с 2019 года население начнет осуществлять платежи в Фонд социального страхования, что уже подразумевает наличие вычета по ИПН. Соответственно перенести полностью все новеллы в части фискальных льгот для граждан на 2020 год уже нельзя.

«Очень надеюсь, что отсрочка всеобщего декларирования не повлияет на внедрение новых норм в части налоговых вычетов, хотя они и подаются в связке. Пока на всех встречах, где мне приходилось участвовать, их отмена не обсуждалась. Надеемся, что этот хороший инструмент заработает со следующего года», — резюмировала Наталья Янцен.

Вечный спор

Авиакомпании нуждаются в прозрачных тарифах аэропортов

Авиация

В авиационной отрасли страны наступает переломный момент. По данным ИАТА, есть конфликт аэропортов и авиакомпаний из-за дисбаланса стоимости аэропортовых тарифов и авиатоплива. Кроме того, отрасль страдает от несовершенного регулирования, отсутствия реальной рыночной конкуренции и непрозрачных методов ценообразования.

Нурлан РЫСКУЛОВ

По словам регионального менеджера Международной ассоциации воздушного транспорта, (ИАТА) в Казахстане **Джордана Карамалакова**, на сегодняшний день главным препятствием для развития казахстанских аэропортов является устаревшая система тарифообразования на их авиационные и неавиационные услуги. «Надо решить вопрос о тарифах в аэропортах, которые на настоящем этапе не отражают реальные эксплуатационные расходы и прогноз на увеличение авиатрафика, хотя это делается во всем мире. Насколько не отражают — это второй вопрос, и он должен решаться в процессе переговоров аэропортов и авиакомпаний. Такая практика переговоров уже описана

в регулирующих документах ИКАО, таких как «Руководство по экономике аэропортов» и «Политика ИКАО в отношении аэропортовых сборов и сборов за авионавигационные услуги» и применяется по всему миру», — рассказал эксперт ИАТА.

«Я отслеживаю переговоры, которые ведутся во многих европейских аэропортах по этому вопросу. Там обсуждается, к примеру, поднятие тарифов в год на 0,9–1,5–2%, и это нормальные ожидания. Казахстанские аэропорты недофинансированы, но никто точно не знает на сколько, так как у них отсутствуют грамотно представленные цифры для обоснования повышения тарифов, перевозчики их не видели. Сейчас столичный аэропорт устанавливает

такой диалог с авиакомпаниями, другой центральный аэропорт, к сожалению, не разделяет такую точку зрения», — жалеет международный специалист.

«Получается так называемая lose-lose situation, ведь когда мы ставим вопросы о необходимости развития аэропорта, внедрения новых технологий, обучения и повышения квалификации персонала, в ответ слышим, что на это у аэропорта просто не хватает денег. А результат налицо — только за последние несколько лет Air Baltic, CSA Czech Airlines, British Airways, Austrian Airlines, Pegasus прекратили свои регулярные рейсы в РК, а Etihad сократил количество полетов. К сожалению, по нашим данным сейчас еще 1–2 авиакомпании рассматривают сокращение полетов, и только 1 или 2 новых иностранных перевозчика ведут переговоры об открытии регулярных рейсов в Казахстан», — утверждает Карамалакова.

«В регулирующие органы представляются цифры, идет обсуждение, а в результате ничего кардинально не меняется. Сам факт, что уже три года мы присутствуем на совещаниях по данному вопросу,

но фактически решения, меняющие ситуацию на практике, до сих пор не найдены, это говорит о том, что необходима четкая политическая воля с четкими сроками ее исполнения.

Нужно взять конкретные цифры, которые ясно излагают расходы, сделать реальный прогноз изменения авиатрафика на следующие периоды, и посчитать какой уровень тарифа будет покрывать такие издержки. Казахстанские и иностранные перевозчики должны сесть за один стол вместе с администрацией аэропорта, вместе посмотреть на цифры и высказывать свои аргументы — какие расходы можно включать в структуру тарифа, а какие нет, какой вид деятельности должен субсидироваться, и на основании чего может измениться тариф, а потом уполномоченный орган пусть принимает решение. Тогда и будет ясно — для каких из казахстанских аэропортов необходимо планировать субсидирование, если объем их эксплуатационной деятельности недостаточен для покрытия операционных расходов», — аргументирует эксперт ассоциации воздушного транспорта.

стр. 10 >>>

В поисках рынка сбыта



Отечественным товаропроизводителям нужны долгосрочные контракты

МСБ

Казахстанскому бизнесу нужны рынки сбыта. Именно так охарактеризовал основную проблему МСБ председатель правления НПП «Атамекен» Абылай Мырзахметов на Форуме отечественных товаропроизводителей. Однако, по словам самих предпринимателей, кроме этого существует еще несколько барьеров, которые тормозят развитие бизнеса в том или ином секторе.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Государство как источник проса

В Астане прошел II форум отечественных товаропроизводителей «Ұлы дала елі», где предприниматели могли продемонстрировать потребителям свой товар, а также заключить деловые сделки. Форум собрал 145 товаропроизводителей, представителей государственного и квазигосударственного сектора. Говорили о разном, но прежде всего о проблемах малого и среднего бизнеса в Казахстане. По словам представителей бизнеса, любой бизнес нуждается прежде всего в спросе на свою продукцию. На сегодня как минимум половину этого спроса обеспечивает государство, все больше увеличивает долю местного содержания в госзакупках.

«Производству любых товаров и услуг всегда нужен спрос. Спрос — это ключевой показатель, вокруг которого строится бизнес-план. У нас есть внутренний конфликт сферы торговли и сферы производства, который существует уже давно. По итогам встреч с премьер-министром РК Сагинтаевым, а также представителями Комитета торговли достигнута договоренность, что мы подготовим отраслевую программу развития торговли. Но у торговли свои вопросы», — заявил председатель правления НПП «Атамекен» Абылай Мырзахметов.

Глава палаты добавил, что казахстанскому бизнесу нужны длинные контракты на 3–5 лет в рамках закупок, что позволит в будущем наладить экспорт отечественной продукции и заниматься импортозамещением.

По словам министра по инвестициям и развитию РК Жениса Касымбека, в нынешнем году доля местного содержания в закупках составляет порядка 58%: «При этом общий периодом прошлого года на 1 трлн 596 млрд тенге. Хотя в сравнении с аналогичным периодом прошлого года промежуточный показатель казахстанского содержания понизился

на 77%. Основными причинами снижения оказались ослабление курса тенге и увеличение приобретения импортного сырья». Заместитель председателя правления НПП «Атамекен» Нуржан Алтаев сообщил, что с 2014 года в рамках сотрудничества палаты и ФНБ «Самрук-Казына» был заключен 1541 договор с дочерними организациями фонда на общую сумму 500 млрд тенге. А на сегодня количество действующих долгосрочных договоров насчитывает 4919 на сумму 8,2 трлн тенге, из них 2058 — договоры с отечественными товаропроизводителями на сумму 1,2 трлн тенге.

«Сегодня мы видим, что в мире стали преобладать тенденции протекционизма и инклюзивности в экономике. Показательный пример — победа Трампа, предвыборная программа которого строилась на лозунгах защиты местного производства через прямые меры поддержки. В условиях роста конкуренции на рынках в целом, в условиях нестабильности в глобальной экономике разумный протекционизм неизбежен. Нам тоже нужно об этом говорить и к этому идти», — заявил Нуржан Алтаев. «Сейчас рынок госзакупок составляет примерно 9,5 трлн тенге. Из них 2,4 трлн тенге относятся к государственному закупкам, 3,4 трлн тенге — к закупкам субъектами квазигоссектора и еще 3,7 трлн тенге — это закупки недропользователей. Здесь необходимо решить вопрос местного содержания. Здесь не все так гладко, как кажется. Так, на бумаге заявляется до 80% доли местного содержания, а на деле показатель не тянет даже на 50%», — добавил зампред палаты.

Что думает бизнес

По словам самих предпринимателей, за последние 20 лет бизнес в Казахстане стало вести легче.

«Если сравнивать с 90-ми годами, то, конечно, сегодня намного проще начать заниматься бизнесом. Государство создает максимально удобные условия для этого. Даже взять данный форум, здесь производители могут встретиться с потенциальными закупщиками», — говорит менеджер по управлению сбыта готовой продукции хлебозавода «Магаш нан» Жанель Сариева.

По словам другого предпринимателя, директора компании ТОО «Компания ТРОЯ»: Рафиля Брасильского, производство в Казахстане позволяет компании выходить на новые рынки.

«Мы занимаемся производством корпусной мебели для крупных казахстанских компаний по всей стране. Форум посетили для поиска потенциальных заказчиков. В ближайшем будущем планируем начать поставлять свой товар в Россию. Для этого уже сделаны первые шаги», — говорит собеседник «КЪ».

Своими планами по выходу на другие рынки поделилась компания по производству бытовой химии и косметики ТОО «Аврора Холдинг».

«Полный цикл производства за нами, то есть тара, крышки и сами средства. В наш холдинг входит голландская маркетингово-исследовательская компания. Они полностью разрабатывают формулы и контролируют процесс производства, поэтому качество товара европейское. На данный момент продукция распространяется в Алматы, Караганде, Шымкенте и Актобе. В следующем году нас запланировано увеличение объемов производства и расширения списка городов, включая ближнее зарубежье», — заявил директор филиала в городе Караганда Вячеслав Пак.

«Сложность в этой сфере в том, что в Казахстане нереально найти все составляющие формулы для бытовой химии и косметики. Сегодня мы покупаем данные товары у ведущих заводов Европы. Также холдинг занимается производством дезинфицирующих средств. В этом направлении мы уже охватываем весь Казахстан, а также экспортируем товар в Россию и Беларусь», — добавил собеседник «КЪ».

О проблеме импортных составляющих товара рассказал и инженер по сертификации ТОО Zhamal-ai LTD Гаизз Есетов: «Мы занимаемся производством специальной одежды, формы для школьников, а также недавно презентовали бренд обуви SHARKEY. Материал покупаем за рубежом, так как найти все, что нам нужно, в Казахстане, при этом высокого качества, нереально. В будущем планируем охватить весь Казахстан и ближнее зарубежье».

Стоит отметить, что для некоторых этот форум стал особенно успешным. Дело в том, что 4 компании-заказчика подписали 10 долгосрочных договоров на поставку товара с казахстанскими производителями.

Так, ТОО «Торгово-транспортная компания» заключило контракты с ТОО «Омега прибор» на поставку расходометров на сумму 437 млн тенге и с ТОО «КМП Пласт» на поставку шлангов ШАП на сумму 132 млн тенге.

Также АО «Актобе ТЭЦ» будет закупать турбинное масло у ТОО High Industrial Lubricants & Liquids Corporation (двухлетний договор на 12 млн тенге) и у ТОО «Семипалатинский завод масел» (двухлетний договор на сумму 5 млн тенге). АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» заключило контракт с ТОО «Казахстанский технологический эксплуатационный центр» на поставку вагонного замедлителя на сумму 397 млн тенге сроком на 2 года. АО «Волковгеология» подписало долгосрочные договоры с тремя отечественными производителями на поставку трубной продукции ПВХ, ПНД: ТОО «ТРУБМАШХОЛДИНГ», ТОО «КНК Кемикал» и ТОО «STATUS PLAST».

Заказ проекта

НПО

Министерство по делам религий и гражданского общества представило документ «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности некоммерческих организаций». Эксперты солидарны с ведомством в том, что нужно продолжать вести работу над эффективностью и открытостью государственного социального заказа.

Ербол КАЗИСТАЕВ

В Министерстве по делам религий и гражданского общества РК сообщили, что одним из основных механизмов поддержки неправительственных организаций (НПО) является государственный социальный заказ (ГСЗ). На их реализацию с 2003 года было выделено 42,8 млрд тенге из различных государственных ведомств, из них 11,6 млрд тенге — из республиканского бюджета и 31,2 млрд тенге — из местных бюджетов.

«В 2016 году по республике объем финансирования в рамках государственного социального заказа, по данным Министерства финансов, возрос на 32% и составил 9,4 млрд тенге, в 2015 году — 7,1 млрд тенге. В целом по республике в текущем году 9 центральными государственными органами, 200 областными, 262 городскими и районными администраторами бюджетных программ реализуется более 1900 социальных проектов», — сообщил вице-министр по делам религий и гражданского общества РК Абзал Нукуенов.

В министерстве заявили, что основной проблемой ГСЗ является эффективность. Дело в том, что тематика формируется без учета нужд регионов. Помимо этого в ведомстве заверили, что значительно усилят контроль за расходованием бюджетных средств.

Руководитель ОО Human Health Institute Айдар Капасов считает, что для каждого региона нужно сформировать пул социальных нужд. «В каждом регионе страны разные проблемы. Однако повсюду основными направлениями ГСЗ являются борьба с коррупцией и социальные нужды

граждан. Но у нас очень много проблем, связанных со здравоохранением, экологией и правами человека. Поэтому я думаю, что для каждого региона должны быть определены направления, какие проблемы там стоят особенно остро».

Исполнительный директор ОФ «КАМЕДА» Махаббат Еспенова полагает, что с вводом государственного социального заказа на электронный портал сам процесс стал более прозрачным. Однако, по мнению эксперта, в первую очередь нужно ставить вопрос о качестве реализации ГСЗ.

«Прозрачность, или, лучше сказать, объективность, страдает при несостоявшихся конкурсах, и это связано с нормативно-правовой базой по осуществлению закупок, которая изначально разработана для бизнеса», — говорит она.

«Однако помимо ощутимого снижения уровня коррупционности 2016 год также выявил и некоторые недоработки, в частности критерии отбора поставщика. Например, в рамках реализации проектов по мониторингу ГСЗ в Карагандинской и Южно-Казахстанской областях и государственные служащие, и сами НКО жалуются на возможность демпинговать до 70% в процессе подачи заявок, а это отражается на качестве реализации проектов в рамках ГСЗ, вследствие чего и возникает непрозрачность реализации», — добавила собеседница «КЪ».

По мнению эксперта, другая причина связана с уровнем порядочности отдельных государственных служащих, которые отвечают за ГСЗ: «К примеру, нам известны случаи, когда местные органы власти вызвали на ковер неудобные НКО (некоммерческая организация) и в добровольно-принудительном порядке убеждали не подавать на ГСЗ, аргументируя тем, что уже есть НКО, которые должны работать в этом направлении. И даже если НКО, невзирая на убеждения, подавала и выиграла конкурс, то местные органы власти бойкотировали проведение мероприятий, где участие партнеров со стороны государства было обязательным. То есть вопрос уже не в механизме распределения ГСЗ, а больше в политической воле на местах».

Также в министерстве заявили, что существует проблема с качеством оказываемых услуг, так как большое количество проектов в рамках ГСЗ носят краткосрочный, мероприятный характер и не позволяют решать проблемы целевых групп.

«Существует проблема недостаточной прозрачности реализации социальных проектов, обеспечения надлежащего качества услуг, предоставляемых в рамках государственного социального заказа, мониторинга и оценки государственного социального заказа», — заявляют в министерстве.

«К сожалению, в технических заданиях (ТЗ) прописываются только круглые столы. Не всегда можно добиться поставленных целей таким образом. Большая часть проектов не имеют смысла проведения круглых столов. Думаю, стоит включить в расходы проекта мониторинг и оценку, что может помочь достичь всех целей, которые поставлены в проекте, или выделение отдельного лота на мониторинг и оценку, при помощи которых можно будет оценивать эффективность проекта», — считает Айдар Капасов.

Стоит отметить, что в документе, представленном Министерством по делам религий и гражданского общества РК, предложено введение новых понятий: «формирование государственного социального заказа» (анализ ситуации в определенной сфере) и «оценка результатов государственного социального заказа» (анализ результатов деятельности и/или производственного эффекта).

Махаббат Еспенова сообщила, что большое количество объявлений ГСЗ приходится на лето, что является основной сложностью в реализации: «В целом по стране, за редким исключением, все объявления в рамках ГСЗ оглашаются в середине лета. Весь процесс отбора поставщиков может занять два-три месяца. И, соответственно, НКО реализует проект по-станковски в рекордно короткие сроки».

Исполнительный директор ОФ «КАМЕДА» считает, что для улучшения процесса ГСЗ нужно внедрить систему планирования, мониторинга и оценки проектов в рамках заказа в законодательство: «Такой НПА позволит планировать, мониторить и оценивать процесс объявления ГСЗ, отследить ситуацию с повторными объявлениями, выявить уровень понимания сути гражданского общества у экспертов, которые выбирают поставщиков, поможет НКО и государственным органам подсчитать, насколько выполняются индикаторы государственных программ и стратегий».

«Также нужно подключить к этому процессу общественных советы», — продолжает собеседница «КЪ», — функциями которых являются общественный мониторинг, общественная экспертиза и проведение общественных слушаний».

Снежный коллапс

Погода

Небывалый снегопад, парализовавший движение транспорта 19–20 ноября в Алматы, показал уязвимость городской инфраструктуры к такого рода погодным аномалиям. Однако надо отдать должное акимату: в уборке снега были задействованы все городские и экстренные службы города. Сама уборка велась круглосуточно.

Олеся БАССАРОВА

Волшебная снежная погода на выходных омрачилась для алматинцев тем, что выехать куда-то было проблематично. Дороги были не пригодны для передвижения, а дождаться автобуса, вызвать такси или поймай попытку тоже в эти дни стало серьезной проблемой.

Работали круглосуточно

«За последние сутки в мегаполисе выпало более 18 мм осадков, что является аномальным для южного мегаполиса, где характерны небольшие снегопады и средний уровень обычно составляет 5–7 мм. В горной местности снежный покров в разы превысил норму, согласно последним данным на территории города Алматы высота снежного покрова достигла 32 см, в предгорных районах — от 60 до 80 см (при норме не более 15–20 см снега)», — сообщила пресс-служба акима Алматы 19 ноября.

Ночью с 19 на 20 ноября от снега улицы города очищали 1300 дорожных рабочих и более 600 единиц спецтехники. С 8 утра 20 ноября в уборке города уже были задействованы свыше 4500 человек и более 800 единиц спецтехники. «Для борьбы с последствиями непогоды также используются антигололедные смеси, которых заготовлено 75 тыс. тонн», — проинформировали в пресс-службе.

Стоит отметить, что еще 16 ноября на сайте акимата была новость о том, что власти к непогоде готовы. «В случае выпадения обильных осадков количество техники возрастает до 967 единиц за счет аренды в других организациях», — говорилось в сообщении. — Среди готовой к зиме спецтехники 77 лаповых снегопогрузчиков, 63 фронтальных погрузчика, 37 автогрейдеров, 138 тракторов со шеткой, 90 самосвалов и 228 единиц комбинированной техники».

Почему в первый же день снегопада на уборку вышла не вся техника, г-н Кильдибаев в интервью Today.kz. — Сначала снег вывозится именно

Работы по очистке велись не только в черте города, но и на горнолыжном курорте «Шымбулак», где в профилактических целях был осуществлен искусственный спуск лавин.

«Спасателями было произведено три выстрела для спуска лавин. По предварительной информации, сошло более тыс. кубов снега», — отчитался утром в воскресенье городской акимат.

Вместе мы — сила!

Однако на этот раз алматинцы в большинстве своем не только жаловались в социальных сетях, но и призывали к реальным действиям. Так, сообщество informburo.kz, основатель строительного холдинга The Group Кайрат Кудайберген призвал алматинцев взяться за лопаты и самостоятельно убирать снег во дворах.

«Давайте вместо того, чтобы жаловаться и ныть о том, что «лобж чистятся дороги», «куда смотрит акимат», «горите в аду коммунальные службы», мы сделаем, как делают люди в Европе, к которой мы так стремимся. Просто возьмем лопаты и очистим хотя бы свой двор», — написал в Facebook Кайрат Кудайберген.

На помощь городским службам, перешедшим на работу в круглосуточном режиме, пришли и рестораторы Алматы.

«Мы с коллегами-рестораторами хотим поддержать всех рабочих, которые днем и ночью трудятся, чтобы сделать этот город чистым и комфортным. С сегодняшнего дня мы будем обеспечивать рабочих горячей едой (пока на 200 человек, говорят, работают 2 тыс.) и горячими напитками», — написал на своей странице в Facebook управляющий партнер в Rumi Group Куаныш Шонбай.

Всему свое время

Что же касается жалоб алматинцев на тот факт, что дороги почистили, а вдоль дорог снег не убирают, то здесь стоит вспомнить выступление в СМИ 17 ноября руководителя Управления природных ресурсов и регулирования природопользования Алматы Эльдара Кильдибаева. По его словам, так называемая каша вдоль дорог — это инертный материал, перемешанный механическим путем посредством колес автомобилей со снегом, соответственно снег теряет липкость, не образует ледяная корка. Если эту массу убрать сразу же, то при повторном выпадении снега дорожные рабочие не успеют заново посыпать реагентами, и тогда будет массовый гололед.

«Принцип очистки по всей территории города один, — пояснил г-н Кильдибаев в интервью Today.kz. — Сначала снег вывозится именно

с магистральных улиц, на что дается четыре дня, затем с районных — семь дней, с улиц местного значения — по необходимости».

Дополнительные деньги

22 ноября, во вторник, на заседании правительства аким города Алматы Бауыржан Байбек сообщил, что акимат выделит 400 млн тенге на работы по уборке снега. По его данным, высота снежного покрова в Алматы за период с 16 по 20 ноября достигла от 60 до 80 см. Это в 3 раза больше среднесезонной нормы.

«С учетом этой работа по очистке и вывозу снега осуществляется в усиленном режиме. В целом в уборке снега в круглосуточном режиме задействованы все городские коммунальные службы, департамент по чрезвычайным ситуациям, районные акиматы. Также вовлечены более 800 КСК, юриста — собственники зданий, помещений. Ежедневно задействовано более 760 единиц техники и около 1,6 тыс. городских рабочих», — проинформировал аким.

По его словам, дополнительно привлечено 128 единиц техники предприятий города и до 5 тыс. человек. В первую очередь, сообщил градоначальник, принимаются необходимые меры по расчистке проезжей части, обеспечения доступа к социально-административным объектам, местам большого скопления людей. В аэропорту, на вокзалах, в торговых центрах, на рынках использована в том числе техника самих субъектов.

«С учетом значительной территории города — 700 квадратных километров, а также присоединенной территории есть сложности с вывозом снега. За последние четверо суток на снегоотвалы уже вывезено 95 тыс. кубометров снега. Это больше, чем за всю прошлую зиму.

В течение недели мы планируем вывезти еще около 250 тыс. кубометров. Работа продолжается в дневную и усиленную ночную смену. С учетом погоды в целях бесперебойных работ по уборке снега из местного бюджета на этой неделе дополнительно будет выделено 400 млн тенге, то есть мы на 20% подыняли зарплату, набрали больше людей. Если снега будет меньше, то бросим их на уборку мусора», — рассказал аким города.

Таким образом, в понедельник-вторник жители худо-бедно могли передвигаться по дорогам города. Это на третий день после снегопада. Остается только понять: снег для алматинцев всегда будет дорожным коллапсом, пока не изменится принцип работы по уборке выпавших осадков?

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц
АО Казпочта-1499

Дауыс Периодика 2770483
Nomad Press 3311240
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

1-ПОЛУГОДИЕ 2017

Гульмира Шалабаева, директор ГМИ им. Кастеева

Родилась 31.08.1956, г. Алматы
Образование: Казахский государственный университет им. С.М. Кирова (1978), журналист.
Научные звания, степени, деятельность:
Аспирант Института литературы и искусства Академии наук Казахстана (1983-1986);
Доктор философских наук, тема диссертации: «Духовная культура казахского народа и проблемы становления национального самосознания (социально-философский анализ)» (1997);
Член-корреспондент АСН Республики Казахстан (1999);
Трудовой стаж: Старший редактор Госкино КазССР (1978-1983);
Старший научный сотрудник НИИ педагогических наук (1986-1991);

Ведущий специалист Государственного комитета Республики Казахстан по делам молодежи (1991-1993);
Старший преподаватель Алматинского государственного университета имени Абая (1993-1997);
Ведущий научный сотрудник Института философии и политологии Министерства образования и науки Республики Казахстан, главный научный сотрудник Института философии Академии наук Казахстана (с 1997);
Директор художественной галереи «ОЮ» (1998-2014);
Руководитель Государственного музея искусств Республики Казахстан имени А. Кастеева.
Государственные и международные награды, премии, почетные звания: Медаль; Лауреат премии им. Ч.Ч. Валиханова; Заслуженный деятель Казахстана.

Научные, литературные труды, публикации:
Книги: «Этнос. Культура. Самосознание» (1995), «Постижение культуры: мировоззренческие парадигмы и исторические реалии Казахстана» (2001), «Казахстан: эволюция культурной политики» (2002), «Евгений Сидоркин. Онтология художественного метода» (2005);
Автор более 50 научных публикаций;
Художественные альбомы: «Гульфайруз Исмаилова. Живопись и театрально-декорационное искусство» (2000), «Изобразительное искусство Казахстана на рубеже веков» (2000).
Партийная принадлежность:
Член совета Алматинского городского филиала партии «Асар» (03.2004-07.2006);
Член Бюро Политсовета АГФ НДП «Нур Отан».

«Для того, чтобы выставиться у нас — желанья и денег мало»

Гульмира Шалабаева — заслуженный деятель РК, доктор философских наук, профессор. А в последние два года — директор Государственного музея искусств Республики Казахстан имени А. Кастеева. В интервью «Къ» она рассказала о музейной политике и финансировании, цензуре, воспитании зрителя и закулисной жизни крупнейшего в Казахстане музея искусств.

Елена ШТРИТЕР

— Гульмира Кенжеболатовна, вы не так давно занимаете пост директора государственного музея. Однако с вашим приходом его политика кардинально поменялась.

— Философы говорят, что нет ничего случайного. И я пришла в музей, когда ситуация сложилась так, что нужен был новый директор со свежим взглядом. Пришло время отойти от патерналистской модели. Сейчас музей им. А. Кастеева позиционирует себя как медиатор культурных процессов. Мы стараемся максимально соответствовать запросам общества, выстраивать новые взаимоотношения с людьми и поэтому отходим от устаревшей модели элитарного музея, который позиционировался исключительно как храм искусства. Мы вводим новые формы общения. Для того, чтобы отвечать новейшим тенденциям, сейчас мало просто повесить картину. Мы проводим вернисажи, музыкальные вечера, мастер-классы, лекции, круглые столы. На круглый стол к **Зурабу Церетели** пришло столько людей... причем, не искусствоведы, а просто интересующиеся люди. Вообще на круглые столы приходит много молодежи.

«Ночь в музее» в этом году выдалась такая, что мы потом долго в себя приходили. Во-первых, было огромное количество посетителей. А зрители ведь не просто так в залах находятся. Они несут материальную ответственность за каждый выставленный там шедевр. Я бы побоялась работать зрителем, хотя казахстанцы — люди доброжелательные и спокойные, кислотной картины не обливают. Но тем не менее, толпы посетителей заставили сотрудников музея понервничать. А во-вторых, в каждом зале музея было какое-то действо. Были музыкальные номера. Был проект «Ожившие полотна», когда мы делали фотопринт картины (с настоящей картиной мы себе такого позволить не могли), а рядом с ней ставили оживших персонажей. Или, например, была картина, которая начиналась на стене, а затем перетекала в живую модель. Потом к нам от посетителей пришло очень много отзывов.

— Изменилась только культурная политика музея или финансовая тоже? Насколько я знаю, музеи довольно давно получили право самостоятельно вести коммерческую деятельность. Насколько вы этим правом пользуетесь? Вообще, из чего строится бюджет музея?

— Никакой государственной тайны в этом нет. Мы уже давно получили статус РКП и можем заниматься коммерческой деятельностью. Но о самофинансировании и речи быть не может! Мы зарабатываем в год примерно 30 млн тенге. Это копейки для содержания такого музея как наш. У нас есть спонсоры и попечительский совет, но... Ни один попечительский совет, ни один спонсор бюджет музея потянуть не сможет...

Музей — это огромное хозяйство со штатом 183 человека. И это еще не много. Вы видите только смотрителей, а это верхушка айсберга. Еще есть штат научных сотрудников, технический персонал, рабочие. У нас большое здание, которое надо обслуживать. Только инженеров технической службы 22 человека, 5 электриков...

В музее поддерживается определенная влажность и температура. В каждом зале есть датчики, которые все это отслеживают. То же самое и в фондах. Вы обращали внимание, как у нас холодно летом? Кроме того, у нас есть реставраторы, которые



Музей должен постоянно закупать работы современных художников. Это сейчас они современные, а лет через 20–30 станут историей

регулярно осматривают все наши работы, не только экспонирующиеся в залах, но и находящиеся в фондах. Картины, требующие малейшей реставрации, сразу же забираются в работу. Кстати, недавно мы, наконец, взяли в штат реставратора по скульптуре.

— Как выглядит бюджет музея в процентном соотношении?

— В процентном соотношении 90% нашей музейной казны — это то, что нам дает государство. И все-таки 10% мы зарабатываем сами. Это билеты, которые у нас стоят 500 тенге, временные выставки, цены на которые у нас тоже весьма демократичные. В Третьяковской галерее временная выставка стоит \$10 тыс., в лондонской галерее «Саатчи» это 300 тыс. фунтов. Один месяц, один зал. И наша цена — 300 тыс. тенге в среднем. Кроме того, основная масса посетителей музеев — туристы. А у нас туристского потока просто нет. Так что, если государство не будет содержать музеи, они просто пропадут.

— То есть, любой художник при наличии определенной суммы может провести свою выставку в стенах музея?

— Нет, конечно. Есть отбор. И не важно, может художник заплатить или нет. Для того, чтобы выставиться у нас — желанья и денег мало. У нас, к примеру, была выставка **Никаса Сафронова**, которая прошла с огромным успехом. Так вот, спустя где-то полгода его менеджеры потребовали освободить зал для еще одной выставки. В обход всех наших планов и графиков и за хорошие деньги по сравнению со всеми остальными. Но мы на это не пошли. Да, нам нужны деньги, но у нас есть свой выставочный график. У нас есть люди, которые ждут своей очереди по 2 года. И мы позиционируем себя как музей высокого уровня, который котируется не только в СНГ, но и в западных странах.

Так что деньги решают далеко не все. Так же как и государство, и Министерство культуры, перед которым мы отчетываемся о количестве проведенных выставок, хозяйственной и финансовой деятельности, поскольку это наш курирующий орган. Министерство дает нам указания, иногда рекомендации, но диктата нет. Часто нам рекомендуют провести выставки и другие мероприятия в связи с важными для страны датами, такими как, например, 550-летие Казахстана и 25-летие Независимости Казахстана.

— Какими критериями вы руководствуетесь при отборе художников, которые смогут выставиться в залах музея?

— Профессионализм, талант и художественный дар.

— А как госфинансирование сказывается на политике музея? Бытует мнение, что финансовое участие государства приводит к диктату с его стороны...

— Неправда. Знаете, у некоторых, скажем так, оппозиционных настроенных или просто неосведомленных людей осталось совковое восприятие, что государственное участие — это обязательная цензура. Так вот, не надо вводить людей в заблуждение. Давно уже нет никакой цензуры! И между прочим — это плохо. Сейчас все очень любят приводить в пример выставку русского авангарда, которую несли бульдозерами. Так когда это было?! При Хрущеве еще! С тех пор мы шагнули в XXI век. Мы уже 25 лет независимое государство. И хватит уже жить клише! Вся политику музея строим мы сами. Вся свою выставочную политику, экспозиционную и хозяйственную деятельность продумываем и строим мы сами. Я не знаю, как в других музеях, но думаю, что так же.

— Вы сказали, что отсутствие цензуры — это плохо. Почему?

— Сейчас нет никакой цензуры, но иногда даже хотелось бы, чтобы она была. Возможно, тогда вал серости и халтуры был бы меньше. К примеру, посмотрите на литературу — во что она сейчас превратилась без цензуры? Другое дело, что цензура цензура рознь. Если ее возглавляют умные люди, то она только во благо. Непонятные запреты появляются, когда цензура оказывается в руках людей малообразованных и недалеких.

— Собственный доход музея строится из продажи билетов и аренды выставочных залов? Или есть что-то еще?

— Музей оказывает много услуг. Более того, мы стараемся максимально расширить их спектр. Помимо консультационных и реставрационных услуг, есть сувенирный киоск, есть багетная мастерская, есть детская изобразительная школа. В этом году открыли Малую академию искусств. Первый цикл был посвящен мировой культуре, второй — казахской. В планах — открыть детскую школу искусств, в которой можно будет использо-

вать западные методики, разработанные специально для детей. Никакого академизма, только игра. Ведь главное — заинтересовать. А дальше, взрослея, человек уже сам будет интересоваться искусством.

— Зрителя надо воспитывать?

— Конечно. Я считаю, что очень плохо, что в наших школах не преподают историю искусства. Да, с одной стороны жалко наших школьников, на которых обрушивается просто шквал информации, но с другой стороны, если бы наши дети хотя бы факультативно получили багаж знаний по истории мировой культуры, они были бы гораздо богаче духовно. И это сняло бы многие вопросы о духовно-нравственном воспитании молодого поколения. Хотелось бы, чтобы хороший культурный фундамент был не только у филологов и искусствоведов, но и у инженеров, врачей, химиков. Так, чтобы они были не просто хорошими специалистами, но и осознанно воспринимали произведения искусства.

— Возвращаясь к теме услуг, насколько я знаю, именно ваш музей выдает разрешение на вывоз из страны художественных ценностей?

— Да, в музее есть экспертная комиссия, которая проводит экспертизу полотен, определяя их подлинность, и она дает официальную справку на вывоз художественных произведений из страны.

— То есть без вас «таможня не даст добро»?

— Совершенно верно. Если работа допускается к вывозу, мы пишем «Не представляет художественной ценности». Только при наличии такой справки таможенники могут ее пропустить. Правда, тут все тоже неоднозначно. В какой-то степени это противоречит институту частной собственности. К примеру, я уезжаю из страны, почему я не могу вывезти свою собственную коллекцию? Бывают очень щекотливые моменты, когда дело касается каких-то семейных реликвий. Почему бабушка, которая уезжает к детям, не может забрать с собой семейную икону? Это нонсенс. Это неправильно. А писать на иконе XVIII века «Не представляет художественной ценности», чтобы разрешить ее вывоз, тоже неправильно.

Правильнее было бы эту формулировку заменить на два штампа: разрешено к вывозу или не раз-

решено. Кстати, на Западе любые культурные ценности могут перемещаться. Вы можете приехать на аукцион в другую страну, купить любой антиквариат, любое произведение искусства и увезти его к себе. У нас не так. И это абсолютно неправильно. Мы хотим войти в мировое культурное пространство, но как это сделать, если мы не разрешаем вывозить свои шедевры? Если ни один зарубежный коллекционер не может купить что-то из работ казахстанских художников?

— За счет чего пополняются музейные фонды?

— Иногда это бартер с художниками, чьи работы интересны, но их еще нет в нашей коллекции. К примеру, в счет оплаты выставки **Сакена Нарынова** мы взяли одну из его работ. Иногда иностранные художники просто дарят свои работы. Это дает им возможность указать в своих резюме, что их картины хранятся в фонде государственного музея. А это для них очень важно, потому что в основном именно так сохраняются имена в истории искусства. Какие-то работы музею дарят меценаты, оказывающие поддержку художникам. В прошлом году мы приобрели несколько работ из своей собственной прибыли. Кроме того, в нашем бюджете предусмотрена статья на закуп. Но в связи с тем, что сейчас непростая ситуация в экономике и все ресурсы направлены на ЭКСПО, в этом году в нашем бюджете этой статьи нет. Иногда мы организовываем конкурсы, и работы-победители остаются у нас.

— Конкурсы?

— В этом году мы объявили Национальный конкурс «Независимость, завещанная предками». Как вы знаете, основная коллекция музея составлялась в советские годы и у нас очень мало работ на историческую тему. А ведь музей — это по сути маркер идентичности, который формирует и отражает культурный код нации. Национальный музей должен показывать свою национальную историю. Так вот, одна из целей конкурса — восполнить эти пробелы в наших хранилищах. Вторая цель — поддержать художников. Стимулировать их работать не только на конъюнктуру. Это тоже нужно. В конце концов, это их заработок, способ выжить. И, поверьте мне, им не приносит это радости. А большая работа музейного формата доступна только коллекцио-

нерам. Тем более, если это работа современного художника, коллекционеры не готовы платить за нее много. Наш конкурс дает возможность молодым художникам поработать над серьезными сюжетами. Лучшие картины останутся в фондах музея им. Кастеева. Разумеется, не бесплатно. Нами предусмотрен и призовой фонд. Другое дело, у нас нет больших финансовых возможностей... Конкурсные работы, прежде всего, будут представлены в Астане, а потом и в Алматы.

— То есть музеи интересуют не только работы признанных мастеров, но и работы современных художников?

— Музей должен постоянно закупать работы современных художников. Это сейчас они современные, а лет через 20–30 станут историей. Другое дело, что наши художники порой ставят на свои картины неподъемные цены.

— Кстати, раз речь зашла об Астане... Алматинскому театру оперы и балета им. Абая пришлось поделиться с «Астана Опера» своими звездами. Создание Национального музея как-то отразилось на ваших запасах?

— К счастью, нет. Государство не стало опустошать наши хранилища, а выделило деньги Национальному музею, на которые у художников, галеристов, коллекционеров был проведен закуп работ для заполнения залов.

— Музей — это государственное предприятие, соответственно, на него распространяется закон о госзакупках. Как при этом приобретаются картины? На них же тендер не объявлять.

— Да, у нас все происходит немного по-другому. В музее есть фондово-закупочная комиссия, куда входят специалисты музея. Каждый из них может предложить какую-либо работу. Потом комиссия коллегиально решает, какую из предложенных работ выбрать. К примеру, в прошлом году мы хотели приобрести работу одного интересного уйгурского художника из Тывянока. Она была очень оригинальная, тонкая, самобытная, шикарная. С ним уже договорились о том, чтобы он нам скидку сделал. Но член комиссии — наш главный хранитель **Айгуль Каирбековна** — у нее очень большой опыт работы в музее — привела единственный аргумент, который свёл на нет весь наш восторг. А именно, обратила наше внимание на то, что эта вещь долго храниться не будет. Она недолговечна. Пришлось отказаться. Мы должны думать о том, как это сохранить для грядущих поколений. Основная наша функция — консервировать и сохранять. Покупать что-то недолговечное мы не можем.

— А насколько неприкосновенны музейные фонды? Я имею в виду, есть возможность обменять какую-либо работу из ваших запасов на работу из запасов другого музея или частной коллекции?

— Исключено. Всё, что мы храним — это национальное достояние. Картины из запасников музея не продаются ни в коем случае. Взаимообмены возможны только между государственными музеями, но и в этом случае картины передаются только на временное хранение. При этом они могут оставаться в другом музее годами, но потом все равно возвращаются обратно.

— Каким вы видите развитие сферы искусства сегодня и в будущем?

— Сегодня, благодаря интернету и глобализации, мир сократился в своих размерах. То, что происходит в любой точке земного шара, практически за секунду становится достоянием всего человечества. Наступила эра информационного общества и современного неонадализма. Люди легко перемещаются из страны в страну, иногда живут на две страны, владеют несколькими языками, им близка и понятна культура разных народов мира. Поэтому развиваться наше искусство будет в общем мейнстриме. Может еще лет 100–200 сохранятся национальные особенности и то — не факт. А вообще, прогнозировать что-либо — дело неблагоприятное.

HI-TECH

Облако «ИТ-ГРАДа» дошло до Казахстана



По словам представителей компании, казахстанский IT-рынок более зрелый, чем IT-рынки других стран бывшего СССР

Экспансия

Облачный провайдер — компания «ИТ-ГРАД» — открыл в Алматы новую облачную площадку, которая стала для компании первой на казахстанском рынке и пополнила список площадок компаний, уже действующих в Москве, Санкт-Петербурге и Хельсинки.

Анна ШАТЕРНИКОВА

«ИТ-ГРАД» арендует выделенный серверный зал, представляющий собой отдельное помещение с серверными стойками, где организован автономный мониторинг и обеспечивается высокий уровень контроля доступа. «На базе нашей инфраструктуры заказчики разворачивают всевозможные бизнес-приложения, она подходит практически под любые нагрузки. Мы предлагаем бесшовную интеграцию между частным облаком наших заказчиков, которые имеют инфраструктуру у себя, с нашим, это позволяет достаточно легко осуществлять миграцию данных части своей инфраструктуры. Не могу сказать, что премиальные услуги публичного облака обходятся дешево, но нередко к нам возвращаются клиенты, которые уходили за низкой ценой. Кроме того, наши казахстанские заказчики, которые размещали свою инфраструктуру в Санкт-Петербурге, уже перевозят ее в Казахстан», — прокомментировал генеральный директор «ИТ-ГРАД» Дмитрий Гачко.

По его словам, сегодня в числе клиентов компании — игроки рынка ритейла и логистики, интернет-компании, финансовые и страховые организации, а также представители сегмента МСБ. По словам директора по развитию «ИТ-ГРАД» Сергея Чуканова, представители компании неоднократно слышали от заказчиков пожелания о размещении их инфраструктуры именно на территории Казахстана. Такая просьба обусловлена не только требованиями казахстанского законодательства о персональных данных, но и желанием иметь надежную площадку на небольшом географическом удалении. В свою очередь руководитель «ИТ-ГРАД» обосновал выбор Казахстана в качестве нового направления развития бизнеса.

«Казахстанский IT-рынок более зрелый, чем IT-рынки многих других государств бывшего СССР, мы видим, насколько люди готовы воспринимать развитие данной отрасли, что они изучают соответствующую литературу, повышают уровень знаний. Местных профессионалов отличает практический подход к теме и понимание экономических выгод развития IT. Одним из важных аргументов, естественно, стало отсутствие языкового барьера», — отметил Дмитрий Гачко. В процессе подготовки к открытию площадки был изучен опыт построения существующей инфраструктуры. По словам представителей «ИТ-ГРАДа», выбор дата-центра для облачной площадки — процесс непростой, особенно при выходе на рынок соседнего государства. Поэтому компания с особой тщательностью подбирала к выбору ЦОД в Казахстане, рассматривая варианты размещения в Павлодаре и в Алматы. В итоге выбор был сделан в пользу одного из дата-центров южной столицы, Ahost.kz.

Теперь казахстанские компании получают возможность строить собственную виртуальную инфраструктуру на базе гипервизора VMware и решать задачи разной степени сложности, в том числе получать облачные сервисы по модели IaaS и SaaS. Это позволит клиентам максимально быстро использовать современные IT-решения, значительно сокращая капитальные затраты. По мнению представителей компании, такой подход позволяет клиенту также сократить время плановых простоев, минимизировать риски простоя внеплановых. Кроме того, клиент может приобрести ровно то количество ресурсов, которое ему необходимо.

По мнению члена правления сообщества казахстанских IT-менеджеров Сергея Максимова, наличие инфраструктуры крупного облачного провайдера на территории Казахстана даст возможность предоставлять отечественным компаниям облачные услуги в соответствии с требованиями казахстанского законодательства. Вместе с тем, оценивая перспективы развития облачных технологий в Казахстане, эксперт выразил мнение, что вопрос надо рассматривать не только с технической точки зрения, но в комплексе, анализируя, где общество готово принять измене-

ния, а где они повиснут в вакууме. Оценивая опыт внедрения программ цифровизации в странах с аналогичными Казахстану географическими условиями — большой территорией и низкой плотностью населения, эксперт отметил, что разработке программ всегда предшествовали масштабные исследования.

В Канаде внедрению программы Digital Canada предшествовали исследования, проведенные во всех провинциях и учитывавшие различные аспекты — от развития общественных институтов, до готовности перехода к цифровому обществу как административных органов, так и домашних хозяйств. Столь же подробный бэкграунд был создан при разработке программы для Австралии. «Главное отличие зарубежных программ заключается в том, что они живые, они перестраиваются и развиваются. Когда канадцы посетили, что в каких-то моментах казахстанская программа лучше, чем у них, они сочли возможным перенять этот лучший опыт. Проблема нашей программы в том, что она, во-первых, неопределенная, а во-вторых, общество должно быть готово воспринимать предложенные перемены. Если мы хотим принести цифровую медицину в аулы, для начала надо убедиться, есть ли в этих аулах телефонная связь», — считает Сергей Максимов.

Кроме того, уверен эксперт, важным условием успешной реализации программ цифровизации является наличие поддержки со стороны государства в виде надежной законодательной базы. Важно помнить, что цифровые сервисы по природе своей прозрачны, и если часть экономики работает серым образом, цифровая среда будет сопротивляться. «Почему бы нам в Казахстане не сделать медицинские программы, которые связаны с помещением в облаке, например, рецептов, с заказом лекарств через интернет? Потому что этот рецепт используется не только в медицине, но и в бизнесе, часть лекарств продается мимо кассы», — приводит пример Сергей Максимов. Выводя все услуги в цифровую платформу, мы получаем прозрачную экономику, в которой нет места принятым у нас обычаям, и сопротивление со стороны привычных схем неизбежно. Удается ли преодолеть его — вопрос времени и эффективности новых инициатив.

Всем миром

Идеи

Применение краудсорсинга как инструмента, помогающего аккумулировать интересные идеи и средства, привлечь к реализации того или иного проекта по возможности широкий круг единомышленников в мировой практике известно достаточно давно. В Казахстане проекты, реализуемые на основе краудсорсинга, пока не получили широкого распространения, но авторы некоторых инициатив считают, что еще не все потеряно.

Ирина ТРОФИМОВА

Понятие «краудсорсинг» (от англ. crowd — толпа, sourcing — подбор ресурсов) литература определяет как передачу определенных производственных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора, на основе информационных технологий. Краудсорсинг предполагает возможность решения задач бизнеса посредством привлечения пользователей бренда, причем, бесплатно или с минимальными затратами, в отличие от аутсорсинга, в котором работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенные, и как правило, совсем не символические деньги.

Термин впервые был введен в США писателем Джеффом Хау и редактором журнала Wired в 2006 году и с тех пор вошел в лексикон маркетологов, а сам метод приобрел популярность для получения обратной связи от потребителей, генерирования новых идей, усовершенствования потребительских свойств того или иного товара в соответствии с ожиданиями потребителей. Опыт применения механизмов краудсорсинга есть за плечами таких компаний, как Coca-Cola, Nike, Ford, Apple. Одним из успешных примеров использования краудсорсинга в Сети является Wikipedia — данный проект выполняется в основном усилиями волонтеров, имеющих мотивацию для развития проекта, но не получающих материальной выгоды.

Еще один краудсорсинговый проект, OpenStreetMap, предлагает пользователям создавать карты и схемы городов и улиц, основываясь на данных, полученных со спутниковых снимков и GPS-треков. Среди известных инициатив в этой области — геСАРТНА, система, разработанная для защиты от интернет-ботов и помогающая пользователям в оцифровке книг. Механизмы краудсорсинга достаточно активно используются также для реализации некоторых социальных и государственных инициатив, в частности, представители масс принимают самое непосредственное участие в составлении новой конституции Исландии.

По мнению экспертов, привлекательность краудсорсинга как метода генерирования идей, безусловно, имеет место, но, во-первых, желающим опробовать данный механизм для продвижения своего



В Казахстане идеи краудсорсинга пока не получили широкого распространения

бизнеса или социальных проектов необходимо, во-первых, считаться с такими «побочными эффектами», как откровенно неудачные и заведомо невыполнимые идеи, низкий профессиональный уровень предложений, отсутствие подведенной под них исследовательской базы. Во-вторых, считает основатель крупнейшей индийской онлайн-платформы по совместному решению проблем youthkiawaaz.com Аншул Тевари, необходимо, чтобы проект соответствовал ряду обязательных требований.

Самое главное — проект должен представлять интерес для пользователей, а заинтересовать людей невозможно, не предоставив полной информации о цели проекта, сроках и методах его реализации; при этом, отмечают эксперты, информация, которая подается с помощью визуальных инструментов, в частности, инфографики, воспринимается лучше, чем сухое перечисление статистических данных. Любый вклад должен получить признание и, даже если речь идет о краудсорсинге, а не о такой стратегии народной поддержки, как краудфандинг (народное финансирование), все же полезно продумать систему поощрений, если не материальных, то моральных.

В Казахстане идеи краудсорсинга пока не получили широкого распространения отчасти потому, что опыт работы «всем миром» над проектом, который раньше выполнял один человек или небольшая группа специалистов, пока не вызывает большого доверия, а отчасти потому, что казахстанцы в большинстве своем все же пока не привыкли делиться идеями на безвозмездной основе.

Соответственно, пока нет и историй успеха отечественных краудсорсинговых порталов, да и опыт создания таковых, в принципе, более чем скромнен. О своей попытке переломить негативный тренд недавно рассказали представители общественного фонда «М. Эсер», анонсировавшие запуск первого городского краудсорсингового портала в Алматы www.alacrowd.kz. Целью проекта, по словам его инициаторов, является вовлечение общественности в процесс улучшения социального самочувствия гостей и жителей южной столицы.

По мнению разработчика проекта и председателя обществен-

ного фонда «М. Эсер» Максата Дуйсепбаева, новый портал адресован, прежде всего, активным неравнодушным людям, болеющим за судьбу своего города. Каждый пользователь, пройдя несложный процесс регистрации, может выбрать рубрики — а их на сайте 37, и предложить свои идеи того, как можно улучшить работу той или иной отрасли городского хозяйства. Авторы проекта утверждают: несмотря на то, что портал работает всего около месяца, уже можно выделить темы, представляющие самый большой интерес для горожан. В рейтинге популярности лидирует тема общественного транспорта, на втором месте — тема образования. Идеи касаются как учебного процесса (горожане предлагают ввести в школах элементы профессионального образования), так и организационных моментов, например, установок турникетов с возможностью sms-оповещения родителей о времени, когда ребенок пришел в школу и вышел из нее.

Здесь же, на сайте, можно найти данные о спонсоре, готовых профинансировать самые привлекательные и продуктивные идеи. Портал разработан по заказу Управления внутренней политики Алматы, и по словам инициаторов, акимат города намерен регулярно отбирать лучшие проекты, за реализацию которых возьмутся городские власти. «Мы планируем в течение нескольких недель набрать 120 предложений, после чего наградим авторов 11 лучших идей, и акимат начнет внедрять их предложения, мы же будем контролировать ход реализации», — рассказал Максат Дуйсепбаев.

Следующим этапом развития портала разработчики видят создание краудфандинговой площадки, на которой будут аккумулированы средства для реализации предложенных проектов. «Нередко бывает, что у молодых талантливых людей есть готовый бизнес-план, и единственное, чего им не хватает — минимальной поддержки в плане ресурсов и опыта. Платформа Alacrowd.kz может сыграть роль площадки, которая аккумулирует социальные и, возможно, материальные ресурсы для помощи и отдельно взятым молодым энтузиастам и городу в целом», — считают авторы проекта.

Век роботов

Технологии

ООН опубликовала доклад, согласно которому в ближайшие годы более 65% рабочей силы развитых стран лишится работы на фоне ускоряющегося развития технологий, сообщает vestifinance.ru. Работников просто заменят роботы и автоматизированные системы управления.

Марина ГРЕБЕНЮК

В докладе отмечается, что в случае реализации этого сценария будет необходимо введение безусловного базового дохода, чтобы обеспечить 75% населения, оставшегося без работы.

Согласно озвученным ранее прогнозам, в ближайшие два десятилетия примерно половина рабочей силы США может быть заменена автоматизированными системами. В другом статистическом докладе сообщалось о том, что около 1,7 млн водителей грузовиков могут лишиться своих рабочих мест в течение десяти лет. В докладе ООН отмечается, что мы рискуем столкнуться с «преждевременной деиндустриализацией» в мировом масштабе. «Более широкое использование роботов в развитых странах рискует снизить их преимущество перед развивающимися государствами», — объясняют авторы доклада.

В не менее тревожном докладе от Всемирного банка отмечается: «Доля профессий, которые могут испытывать на себе влияние автоматизации труда, в развивающихся



странах на самом деле выше, чем в развитых странах, где многие из этих рабочих мест уже исчезли». Развивающимся странам советуют реагировать на новые «прорывные технологии» освоением цифровых технологий и созданием «благоприятной макроэкономической, промышленной и социальной политики». Однако на повестке дня остается главный вопрос: что делать сотням тысяч и миллионам людей, которые рискуют остаться без работы? Например, что делать тем 1,7 млн водителей грузовиков, которые потеряют свои рабочие места? Философ Золтан Ишван убежден, что все это неминуемо приведет к массовым волнениям и в конечном счете к востаням.

«Золтан рассуждает о веке роботов, способных заменить людей, как о периоде, когда у человека появится больше возможностей для повышения уровня образования и уровня культуры — то, о чем предыдущие поколения и мечтать не могли. Однако, наряду с этим,

он выступает за введение безусловного базового дохода, как способа защиты, позволяющей снизить вероятность возникновения хаоса и беспорядков, когда роботизированная экономика будет в полном расцвете», — отмечается в докладе Anti-Media.

Однако люди в развивающихся странах не смогут рассчитывать на безусловный базовый доход. Даже если это и получится, крайне низкий уровень жизни затмит собой все прелести доступного отдыха и возможностей для развития предпринимательства.

«Это те вопросы, на которые необходимо найти ответ в ближайшие 10 лет. И чем быстрее, тем лучше. Лучше для нас с вами, так как надвигающийся век автоматизации ставит под угрозу саму природу человеческого труда. Более того, вполне может потребоваться от нас переосмыслить роль человека в рамках постиндустриального общества», — отмечают авторы блога Zerohedge.com.

Зимняя сказка

от авиакомпании SCAT

SCAT әуекомпаниясының кез келген бағытына 21 қараша – 4 желтоқсан аралығында билеттер сатып алатын болсаңыз, Сіз әуекомпаниядан супер жүлделер ұтып ала аласыз!

Приобретая билеты на любое направление авиакомпании SCAT в период с 21 ноября по 4 декабря, вы можете выиграть супер призы от авиакомпании!

БАС ЖҮЛДЕ – Грузияның ең жақсы отельдерінің бірінде тұрып, Тбилисиде тамаша демалыс күндер өткізу!

ГЛАВНЫЙ ПРИЗ – яркие выходные на двоих в Тбилиси с проживанием в одном из лучших отелей Грузии!

Қатысу, жүлделерді үлестіру тәртібі және ұтыстарды беру туралы толығырақ www.scat.kz әуекомпания сайтынан білуге болады. Подробнее об участии, порядке распределения призов и предоставления выигрыша на сайте авиакомпании www.scat.kz

+ 7 (7252) 99 88 80

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 42 (671), ЧЕТВЕРГ, 24 НОЯБРЯ 2016 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
АЛЪЯНСА С QAZKOM
ПОКА НЕ БУДЕТ

>>> [стр. 8]

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЖИЗНЬ
БЕЗ КЭША

>>> [стр. 9]

ИНДУСТРИЯ:
ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ГМК ВЫЗЫВАЕТ
ВОПРОСЫ

>>> [стр. 10]

ТЕКУЩИЙ СЧЕТ:
КОНСЕРВАТИВНЫЙ
ПОДХОД

>>> [стр. 11]

Соса Cola продолжит инвестировать в Казахстан

Производство

Компания Соса Cola намерена продолжать инвестировать в производство в Казахстане в зависимости от динамики спроса в ближайшие годы. Об этом во время пресс-тура в Стамбул рассказал журналистам директор по корпоративным отношениям CCI Atilla Yerlikaya. В настоящее время в Казахстане компанией инвестировано около 250 млн долларов. Последний транш инвестиций в сумме 80 млн долларов был потрачен на строительство завода в Астане.

Динара ШУМАЕВА

Сегодня компания Соса Cola осуществляет свою деятельность в 200 странах мира, производит 4 из 5 наиболее популярных брендов в мире, обеспечивая около 700 тыс. рабочих мест.

При этом в каждом регионе Соса Cola является локальной компанией, контрольный пакет акций которой



принадлежит местным акционерам. Так, в Казахстане в настоящее время существуют три завода Соса Cola, принадлежащие компании CCI (Coca Cola Icesek), владельцем контрольного пакета акций (50,3%)

которой является Anadolu Group. Непосредственно Соса Cola Company контролирует 20,1% акций, 3,7% принадлежит Ozgokey, 25,9% акций находятся в свободном обращении и торгуются на фондовом рынке.

Всего CCI построила 25 заводов: 9 заводов в Турции, 6 в Пакистане, 3 завода в Казахстане и по одному заводу в Азербайджане, Иране, Сирии, Туркменистане, Таджикистане, Кыргызстане.

Производственная мощность заводов составляет 1,5 млрд юнит кейсов (упаковка продукции объемом примерно в 5–6 литров) в год. Компания является 5-м буттлером в мире с объемом продаж — 1,2 млрд юнит кейсов в год в 10 странах. За 2015 год доход CCI составил \$2,1 млрд, EBITDA — \$314 млн.

Первый завод в Казахстане был открыт в 1994 году в г. Алматы, второй — в 2005 в п. Береке, в 2016 году в г. Астана открылся новый завод Соса Cola. По словам Atilla Yerlikaya, завод в Астане не уступает по своим технологическим характеристикам заводам, функционирующим в Турции и других странах. «Это абсолютно высокотехнологичный завод, на сегодня он оперирует двумя линиями, но мы можем довести производство до 10 линий», — сказал он.

Всего за последние 10 лет компания CCI инвестировала в рынок Центральной Азии 500 млн долларов, из которых \$250 млн было инвестировано в Казахстан.

Ставка на экологичность и инновации

По словам Atilla Yerlikaya, CCI является одной из самых «зеленых» производственных компаний, которая входит в рейтинг 100 компаний ООН как наиболее «зеленая» с точки зре-

ния экологии и развития социальных программ. В регионе, в которой оперирует CCI, это единственная компания, которая вошла в этот список.

«Компания получила очень много наград от международных организаций, которые оценивают ее с точки зрения устойчивого развития. Для нашего потребителя очень важно качество продукции, — поэтому для нас это является главным приоритетом», — добавил он.

Устойчивое развитие подразумевает приверженность определенным требованиям в бизнесе. В первую очередь, это широкий ассортимент продукции. Компания производит 25 брендов в 8 категориях — это соки, вода, напитки различной калорийности.

«Во-вторых, для нас очень важно поддерживать рабочие места, мы обязаны сохранять трудовую безопасность на местах. В этом отношении у нас достаточно высокие требования», — говорит спикер.

Сегодня в Казахстане в Соса Cola работает около 700 человек. В силу того, что компания сотрудничает с дистрибьюторами, различными агентствами и другими компаниями, дополнительно создается еще 2 500 прямых и косвенных рабочих мест.

стр. 10 >>>

Университет для широкой аудитории

Образование

Сделать качественное образование доступным для всех — такую задачу поставили перед собой компания «Кселл» и общественный фонд WikiBilim, объявившие о начале работы над запуском образовательного онлайн-проекта «Открытый университет Казахстана». Объявление о грядущем запуске проекта прозвучало на этой неделе в рамках круглого стола, посвященного перспективам развития онлайн-образования в Казахстане.

Анна ШАТЕРНИКОВА

По словам президента WikiBilim Нурбек Матжани, общественный фонд на протяжении достаточно длительного времени занимается развитием образовательного контента. В рамках этой миссии была проведена работа по проекту казахской Википедии, по добавлению казахского языка в Google-переводчик. «Мы долго шли к проекту создания онлайн-университета. Сегодня интернет-пользователям доступно более 5000 различных онлайн-курсов, в том числе самые популярные площадки с обучающими материалами, такие как Coursera, EdX, Udacity, однако большая часть этих курсов представлена на английском языке», — констатировал Нурбек Матжани. Восполнить пробел призван «Открытый университет Казахстана», который представляет собой онлайн-площадку с бесплатным доступом к видеолекциям преподавателей лучших вузов страны. При этом значительная часть лекционного материала будет доступна на государственном языке.

Реализация проекта намечена на февраль будущего года. Председатель попечительского совета фонда WikiBilim Рауан Кенжеханулы выразил мнение, что технологии трансформируют все сферы жизни, и сфера образования — не исключение. Образовательные услуги становятся персонализированными, онлайн-образование учитывает индивидуальные возможности каждого учащегося. Кто-то, например, не может усвоить материал с одного раза, и ему необходимо прослушать лекцию повторно, кому-то удобнее заниматься в утренние часы, кому-то — вечером. Речь идет о новом уровне мотивации, когда люди приходят не за дипломом, а за знаниями, и учатся, где и когда им удобно. «Неудивительно, что популярность таких платформ растет, и все больше вузов признают результаты обучения через онлайн-платформы.



Рано или поздно мы тоже придем к этому, потому что интернет и современные устройства, которые появляются в школах и вузах, позволяют визуализировать контент, и это дает большие возможности для использования ресурсов по обучению онлайн. Вопрос в том, насколько быстро мы сможем освоить такие вещи», — считает Рауан Кенжеханулы.

Руководитель отдела коммуникаций АО «Кселл» Наталья Еськова отметила, что в лице WikiBilim один из ведущих отечественных игроков телекоммуникационного сектора нашел надежного партнера в реализации социальных инициатив. «Когда в прошлом году совместно с фондом запустили мобильное приложение «Kitap», появилась мысль о том, что в Казахстане просто необходимо создать обучающий онлайн-портал. Будучи телекоммуникационной компанией, мы заинтересованы в том, чтобы на рынке появились высококвалифицированные специалисты, в том числе в тех областях, с которыми сопряжена наша деятельность. Мы уверены, что проект заинтересует не только студентов и абитуриентов, но и практикующих разработчиков в сфере IT и телекоммуникаций. Наверняка портал поможет определить с выбором профессии тем, кто пока не нашел своего места в жизни, а также даст доступ к дополнительному образованию людям с ограниченными возможностями либо жителям отдаленных районов, которые по тем или иным причинам не могут обучаться в вузах очно», — говорит Наталья Еськова.

Разработчики «открытого университета Казахстана» обещают пользователям доступ к набору передовых функций для возможных площадок, в том числе удобный видеоплеер с субтитрами на разных языках, интуитивно понятный интерфейс, личный кабинет, профайлы университетов и лекторов, конспекты и тесты. Проект планируется реализовать на основе платформы OpenedX, разработанный в тандеме специалистами Гарвардского университета и Массачусетского технологического института. На первом этапе в рамках «Открытого университета

Казахстана» планируется запуск 10 курсов по телекоммуникационной тематике, но проект открыт для учебных заведений другой специализации.

Статистика свидетельствует, что 20% мировых образовательных онлайн-площадок предоставляется вузами, которые входят в ТОП-5 университетов США, а 50% вузами, которые входят в первую американскую двадцатку. Первыми участвовать в казахстанском проекте также согласились ведущие вузы страны; среди партнеров «Открытого университета Казахстана» — КазНУТУ им. Сатпаева, КБТУ, Almaty Management University, Университет им. Сулеймана Демиреля, а также некоторые НИИ, в частности, Институт математики и математического моделирования и Институт языкознания им. А. Байтурсынова.

«Мы приветствуем инициативу, которая нацелена на поднятие образовательного и научного уровня нашей молодежи, и надеемся, что доступом к лекциям воспользуются не только студенты, но и старшеклассники, и взрослые люди, которые хотят идти в ногу со временем и не забывают о профессиональном росте. Университет рад предоставить свою площадку для реализации инициативы, мы готовы предоставить технологии, наработки, а также опыт наших преподавателей», — заметил Тимур Умаров, и.о. проректора КБТУ по академическим и информационным технологиям.

Участники дискуссии также выразили мнение, что в процессе совершенствования казахстанское онлайн-образование сможет успешно сочетать плюсы дистанционного формата с такими преимуществами процесса обучения в офлайне, как высокая мотивация, научный подход и обратная связь, а представители бизнес-структур будут оценивать прежде всего уровень знаний претендента на рабочее место, не смущаясь наличием одной лишь справки об окончании онлайн-курсов. К слову, отметила Наталья Еськова, в «Кселл» обсуждается возможность принимать сертификат об окончании «Открытого университета Казахстана» в качестве одного из плюсов при подаче резюме в компанию.

«Halyk Arena» по-настоящему станет народной



По высшему разряду

В Алматы состоялась открытие массовых катаний на одном из главных объектов 28-й Всемирной Зимней Универсиады — ледовой арене «Halyk Arena» на пересечении Кульджинского и Талгарского трактов. Открывали катания и демонстрировали журналистам новый объект заместитель акима Алматы Арман Кырыкбаев, зампредела правительства Halyk Bank Аслан Талпаков и управляющий дирекции спортивных сооружений Алматы Сергей Апенко. Общая площадь территории «Halyk Arena» — 67,5 гектаров. Сооружение состоит из трех блоков — основной арены на 3 000 зрителей, раскаточного катка и центрального блока с фудкортом и администрацией. Арена спроектирована таким образом, что хоккейный корт может трансформироваться в площадку для многих игровых и индивидуальных видов спорта — волейбола, баскетбола, футзала, борьбы, бокса. Защиту льда в этом случае обеспечивает специальное термопокрытие. Техническое вооружение комплекса позволяет проводить крупные концертно-развлекательные мероприятия, Комплекс рассчитан на проведение концертов, культурно-массовых мероприятий и оснащен самым современным светотехническим и звуковым оборудованием, за год способен пропустить более 150 тысяч посетителей. Одна из основных задач Halyk Arena — создать для болельщиков комфортные условия просмотра матча, как на крупнейших мировых спортивных аренах. Для этого рассчитаны и геометрия трибун, и угол их наклона, максимальное приближение трибун к арене. Благодаря этому все зрители будут иметь прекрасный обзор поля с любой точки трибун, включая нижние и верхние ярусы.

Господин Апенко отметил, что перед его структурой поставлен ряд масштабных задач, в числе которых повышение интереса у горожан к спорту и здоровому образу жизни:

«Кроме того, перед нами стоит задача окупить содержание спортивных сооружений, это две арены и Атлетическая деревня, и снизить их госбеспечение до 30%, как это делается во всем мире», — пояснил он. — Но главное — сделать объекты Универсиады живыми, посещаемыми после окончания соревнований, чтобы они приносили пользу и были востребованы горожанами». В свою очередь Аслан Талпаков рассказал, что в канун 25-летия независимости республики с 18 ноября по 31 декабря 2016 года на «Halyk Arena» открываются бесплатные массовые катания от титульного спонсора — благотворительного фонда «Halyk» — для всех жителей и гостей южной столицы: «Мы надеемся, что новая арена станет еще одним позитивным импульсом для увлечения горожан зимними видами спорта. С маркетинговой точки зрения, став пионерами в коммерческом нейминге, мы призываем другие коммерческие структуры к такому виду партнерства. Оно взаимовыгодно как для компании, так и для его жителей».

Пионеры нейминга

Многофункциональный ледовый комплекс получил название «Halyk Arena» в результате партнерства акимата города с Народным банком Казахстана (Halyk Bank). Еще в сентябре текущего года аким Алматы Бауыржана Байбек заявил, что «впервые в Казахстане применяется коммерческий нейминг спортивных объектов Универсиады, то есть временное присвоение имени объекту за фиксированную ежегодную плату». Эксперты рекламного рынка отмечают, что в Казахстане, как и на просторах СНГ, нейминг не особо востребован. Однако времена меняются. И опыт Народного банка может стать стимулом для коммерческих структур страны. По словам управляющего директора Группы коммуникационных агентств Dentsu Aegis Network Kazakhstan Виктора Елисеева, брендирование и нейминг спортивных сооружений, рассчитанных на массовое пользо-

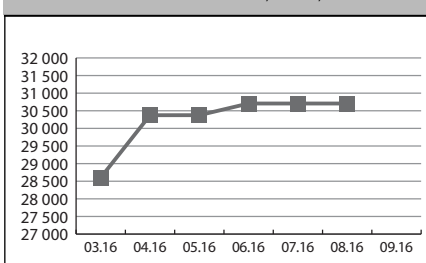
вание, является долгосрочной инвестицией в имидж компании-спонсора. «Halyk Arena» адаптирует опыт спортивного маркетинга западных стран, где существует множество примеров спонсорского нейминга спортивных сооружений, — поясняет он. — Так, в Германии успешно функционирует футбольный стадион Allianz Arena, в названии которого интегрирован бренд финансово-страховой группы Allianz. В Лондоне расположена «O2 Arena» — проект, реализованный с участием сотового оператора O2.

Все подобные проекты (и «Halyk Arena», насколько мне известно, не будет исключением) рассчитаны не только на проведение охватных спортивных событий, но и на иные развлекательные мероприятия, что обеспечит внушительную посещаемость, как аудитории любителей спорта, так и широких масс населения». Как отмечает Виктор Елисеев, компания-спонсор в данном случае, помимо интеграции бренда в название, получает право наиболее эффективного использования рекламных возможностей площадки. Бренд рекламодателя также гарантированно получит колоссальную цитируемость в СМИ, поскольку будет связан с массой информационных поводов о масштабных событиях, происходящих на данном спортивном объекте (как Универсиада или возможный приезд в Алматы музыкальных звезд международного уровня, если концерты таковых состоятся в «Halyk Arena»). «На эмоциональном уровне бренд банка в сознании потребителей будет постепенно все более ассоциироваться с грандиозными событиями, что призвано в результате увеличить лояльность потребителей. Что касается оценки самого названия «Halyk Arena», то думаю, подход к его разработке также заимствован из лучших западных практик. Нейминг при этом вполне понятен широкому потребителю, так что, мы считаем его достаточно адекватным», — говорит г-н Елисеев.

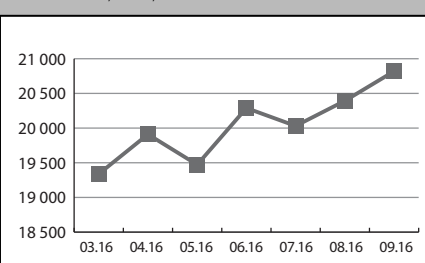
За первые три дня бесплатных катаний Halyk Arena приняла свыше 4000 посетителей.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

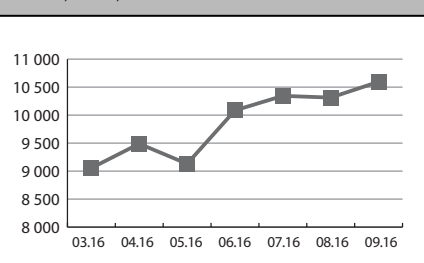
ВАЛОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



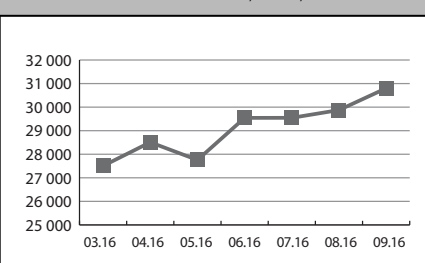
АКТИВЫ В СКВ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



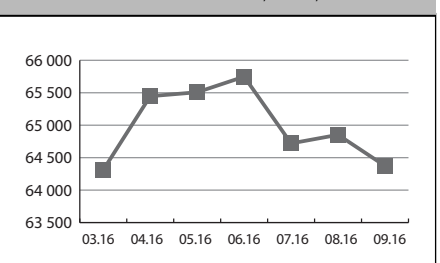
ЗОЛОТО, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



ЧИСТЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



АКТИВЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ФОНДА РК, ОБЪЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ



Альянса с Qazkom пока не будет

Народный Банк Казахстана отчитался за 9 месяцев 2016 года



Умут Шаяхметова: «Вполне возможно, что некоторым банкам придется просто уйти с рынка»

Отчетность

Глава Народного Банка Умут Шаяхметова прогнозирует консолидацию банковского сектора в ближайшие годы. По ее словам, 35 банков — это слишком много для рынка Казахстана. При этом она опровергает возможность объединения Народного Банка с Qazkom. Такое заявление прозвучало во время презентации консолидированных финансовых показателей банка за 9 месяцев текущего года.

Алексей БЫКОВ

За 9 месяцев 2016 года АО «Народный Банк Казахстана» заработало 94 млрд тенге чистой прибыли, что на 2,2% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Прогноз по прибыли был пересмотрен в сторону увеличения по итогам 2016 года до 120 млрд тенге. Мы полагаем, что сможем достичь тех же показателей, что и по итогам 2015 года. Народный Банк Казахстана демонстрирует рынок высокий уровень ведения банковского дела. Показателем является сделка с СІПС Банком по продаже 60% АО Altpn Bank», — рассказала председателем правления АО «Народный Банк Казахстана» Умут Шаяхметова на пресс-конференции 22 ноября.

Чистый процентный доход Народного Банка до отчислений в резервы на обесценение вырос на 17%, до 133,8 млрд тенге, в сравнении с 9 месяцами 2015 года за счет увеличения средних остатков процентных активов на 37,8% и роста средних процентных ставок по ним до 10,8 с 10,4% годовых.

По мнению аналитиков BCC Invest, увеличение чистой прибыли банка связано с ростом процентных и комиссионных доходов, а также в связи со снижением убытка по финансовым активам. «Сильные результаты второго и третьего кварталов позволили отметить общий рост прибыли банка на 2,2%. Данная прибыль подразумевает рентабельность собственного капитала на уровне 21,6%», — комментируют эксперты BCC Invest.

Доходы по услугам и комиссии выросли на 11,8% в результате растущего объема транзакционного бизнеса банка, в основном по обслуживанию пластиковых карточек, банковским переводам и кассовым операциям. По итогам 9 месяцев 2016 года Народный Банк лидирует на рынке по обслуживанию платежных карт с долей 47,2% по активным карточкам. Всего в обращении сейчас находится 5,6 млн карт, выпущенных Народным банком.

«Банк провел телефонный разговор с аналитиками и инвесторами. По результатам за отчетный квартал банк повысил прогноз по годовой чистой прибыли не менее чем до 120 млн тенге», — прокомментировали эксперты «Асыл Инвест» в аналитическом обзоре.

С учетом финансовых результатов, роста прибыли и укрепления капитализации Народного Банка увеличиваются перспективы выплаты дивидендов за 2016 год. Вероятно, это случится, если ситуация в экономике и на валютном рынке останется стабильной. В 2015 году, когда у банка также были рекордные показатели прибыли, из-за макроэкономической ситуации фининститут воздержался от выплат.

Возвратность на капитал (RoAE) Halyk Bank снизилась до 22% годовых с 25,5% за 9 месяцев 2015-го в результате увеличения средневзвешенных остатков по капиталу.

«Снижение возвратности на капитал у нас происходит, но это не из-за того, что мы хуже работаем или меньше зарабатываем. На самом деле мы зарабатываем на тех же абсолютных цифрах, как в прошлом году. Капитализация банка растет. Мы создали запас прочности для наших акционеров и запас прочности для выплаты хороших дивидендов. Halyk Bank продолжает зарабатывать, несмотря на то, что экономика не растет», — объяснила Умут Шаяхметова.

Представители банка отметили, что при нынешних условиях в экономике и политике регулятора кредитование не является привлекательным для банков. Банкирам сейчас гораздо интереснее вкладывать в ценные бумаги. Ставки по ним высокие, и они демотируют банки от кредитования. Эксперты отмечают, что интерес к кредитованию вернется при снижении базовой ставки до 10%.

«Сегодняшняя базовая ставка достаточно адекватна. Мы смотрим на уровень инфляции, на достаточную большую избыточную ликвидность на рынке. Если ставка будет снижаться, то куда пойдут эти деньги? Пойдут ли они на кредитование, не ясно, потому что спрос среди клиентов снижен. В целом экономика не растет. Если макроэкономическая ситуация будет сохраняться, то в начале следующего года или на конец первого квартала, возможно, будет пересматриваться ставка Нацбанка», — говорит председатель правления банка.

В начале года Нацбанк заявлял, что будут проведены стресс-тесты для банков второго уровня. Прогнозы относительно результатов были крайне пессимистичными. Однако руководство Народного Банка отметило, что некоторые из них не оправдались. В рамках подготовки Halyk Group оценивали и изучали разные варианты развития событий. Один из них — что возможен альянс с Qazkom. Пока конкретных

предложений ни от одной из сторон не поступало. При этом изменения расстановки сил в банковской сфере эксперты все же ожидают.

«Я думаю, что будут консолидации. Будут покупки и объединения. Не только среди крупных банков, но и среди средних и особенно маленьких банков. 35 банков для Казахстана — это много. Мы слышим это от многих экспертов. Вполне возможно, что некоторым банкам придется просто уйти с рынка. Мы видим, что происходит в России. Центральный банк очень жестко принимает решения о приостановлении и отзыве лицензий. Это возможный сценарий. Национальный Банк Казахстана уже тоже принял решения о приостановлении лицензий», — поделилась Умут Шаяхметова.

Одна из крупных сделок в банковском секторе Казахстана, которая завершится в первом полугодии 2017 года, — продажа китайскому СІПС Банку 60% акций Altpn Bank. Последний является дочерним банком казахстанского Халыка. Аналитики отмечают этот факт как позитивный сигнал для банковского сектора, так как крупные игроки вносят профессиональную экспертизу и международные стандарты работы. Агентства Fitch и Moody's уже внесли Altpn Bank в список на пересмотр кредитного рейтинга.

Однако, с точки зрения агентства S&P, на самом Народном Банке данная продажа скажется не так сильно. «Мы считаем, что влияние сделки на кредитоспособность Халык Банка будет несущественным, учитывая небольшие размеры Altpn Bank в сравнении с Халык Банком: по состоянию на 1 октября 2016 года валовой кредитный портфель и совокупные активы Altpn Bank составляли 5 и 7% валового кредитного портфеля и совокупных активов Халык Банка соответственно. В связи с этим мы полагаем, что сделка не окажет существенного влияния ни на деятельность Халык Банка, ни на его финансовое состояние», — объясняют в представителях Standard & Poor's.

Эксперты S&P отмечают возможность позитивного влияния данной сделки в средне- и долгосрочной перспективе на бизнес Халык Банка. Ожидается, что результатом станет сотрудничество с крупной диверсифицированной корпорацией, принадлежащей правительству КНР. Halyk Group продолжит владеть 40%-й долей Altpn Bank, на чем настояла китайская сторона. Это сотрудничество, с большой вероятностью, создаст потенциал для перекрестных продаж и будет способствовать привлечению новых китайских клиентов в Халык Банк благодаря возможности осуществления платежей в юанях.

Каким будет курс тенге в 2017 году?

Валюта

Эксперты «КЪ» полагают, что и в ближайшей перспективе, и в новом году на курс национальной валюты серьезное влияние будут оказывать внешние факторы. В связи с чем американский доллар может продолжить волну укрепления свыше 350 тенге за одну зеленую банкноту.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Последние несколько дней курс тенге укрепляется по отношению к доллару. Так, утром 23 ноября тенге укрепился до 334,51 USD/KZT (средневзвешенный курс), поднявшись на 1,62 тенге в сравнении с курсом предыдущей утренней сессии и на 0,97 тенге относительно средневзвешенного курса во вторник.

Однако такая тенденция характерна для тенге последнюю неделю. До этого тенге стабильно обесценивался. Начиная с 24 октября (курс на закрытии утренних торгов — 330,60 тенге) доллар постепенно рос, достигнув пика в 343,18 тенге 14 ноября 2016 года (рост на 12,58 тенге, или 3,8%). Затем начался постепенный спад до уровня 333,99 (закрытие утренних торгов 23 ноября).

В результате за последний месяц (в период с 23 октября по 23 ноября) доллар укрепился по отношению к тенге на 1,02%.

По словам аналитиков, укрепление доллара по отношению к национальным валютам развивающихся стран происходило по всему миру.

Так, по мнению аналитика ГК TeleTrade **Александра Егорова**, широкомасштабное импульсное укрепление доллара США против большинства мировых валют в первую очередь связано с результатами прошедших в США выборов.

«Кроме этого тенге, так же как и российский рубль, чутко реагирует на ситуацию на нефтяном рынке. Поэтому сегодня наблюдается восстановление стоимости тенге на фоне роста нефтяных котировок. Дальнейшая динамика будет зависеть от достижения или срыва договоренностей в Вене 30 ноября и ожиданий повышения ставок в США в 2016 и 2017 году», — отметил в комментариях «КЪ» Александр Егоров.

Прогнозы на 2017 год

Во время экономического спада в стране экспертам финансового рынка довольно сложно делать прогнозы относительно курса валют. Ранее аналитики предполагали, что по сравнению с октябрем показатель курса национальной валюты по отношению к американской будет достаточно высокими. Однако свою корректировку по-прежнему вносят внешние факторы. Например, политико-экономическая ситуация у соседей, введение дополнительных



Эксперты не исключают поэтапного укрепления доллара США вплоть до 360–370 тенге

санкций против России, выборы президента в Штатах и колебания нефтяных котировок являются постоянным валютным форс-мажором.

С точки зрения аналитика группы компаний «ФИНАМ» **Богдана Зварича**, победа **Дональда Трампа** на выборах президента в Штатах не окажет сильного влияния на рынок энергоснабжителей. Скорее здесь большую роль могут сыграть факторы самого рынка. В этой связи внимание аналитиков приковано к ожидающейся 30 ноября очередной встрече членов ОПЕК. «Так, в среднесрочном плане основным фактором для цен на нефть остаются договоренности стран ОПЕК о заморозке добычи, которые должны быть подтверждены на саммите картеля в Вене. В краткосрочной перспективе наличие договоренности в рамках ОПЕК окажет позитивное влияние на рынок энергоснабжителей и может способствовать росту нефти марки Brent выше отметки \$60 за баррель. Однако в среднесрочной перспективе нефть вновь вернется в район \$50–55 за баррель», — отметил «КЪ» аналитик **Богдан Зварич**.

По его мнению, рост цен на черное золото будет стимулировать сланцевую добычу в Штатах, что приведет к росту предложения на рынке и, соответственно, давлению на цены, что не позволит нефти марки Brent закрепиться выше \$60. В более долгосрочной перспективе аналитики «ФИНАМ» ожидают более умеренного, но стабильного роста цен на нефть. Это будет достигнуто как за счет роста потребления нефти в мире, так и за счет снижения добычи в некоторых странах, вызванного урезанием инвестиционных программ нефтяными компаниями, что в дальнейшем скажется на уровне их добычи.

В свою очередь эксперт ГК Forex Club **Валерий Полховский** отмечает, что контракты на европейскую нефть марки Brent со сроком экспирации в феврале на бирже ICE в Лондоне 22 ноября в 14:30 по времени Астаны корректировку в цене 0,1%, до \$50,20 за баррель. Одновременно американский эталон WTI также подрастал на 0,1%, до \$48,40. Оба сорта подорожа-

ли почти на 5% днем ранее.

Аналитики инвестиционного банка Goldman Sachs повысили прогноз по среднегодовой цене на 2017 год. По их мнению, она составит около \$55 против 50 ранее. Однако, как заметил Валерий Полховский, рынок довольно оптимистично воспринял заявления высокопоставленных лиц ОПЕК и **Владимира Путина** о том, что шансы на соглашение по сокращению добычи очень высоки. «Месяцем ранее на ожиданиях сокращения цены на Brent поднимались до \$54 за баррель. Соответственно, теперь можно ожидать этих же уровней. Более того, можно полагать, что в случае положительного исхода встречи 30 ноября котировки могут двинуться и в область \$60. В целом диапазон колебаний на 2017 год сейчас видится в \$50–60, что как раз и будет соответствовать среднегодовой цене в \$55, которую теперь ожидает Goldman Sachs», — считает аналитик ГК Forex Club.

По словам аналитика ГК TeleTrade, в среднесрочной перспективе тенге консолидируется на уровне 337–343 за единицу американской валюты. В более отдаленном будущем эксперт не исключает поэтапного укрепления доллара США вплоть до 350 тенге, если ФРС США будет повышать ставки более быстрыми темпами, чем ожидается, к примеру 3–4 раза в 2017 году.

По мнению Богдана Зварича, тенге может продолжить волну укрепления, начатую в середине месяца, что краткосрочно уведет доллар ниже 300 тенге, с последующим восстановлением американской валюты. «Если же соглашение не будет, то, скорее всего, мы увидим новую волну снижения на рынке энергоснабжителей. Так, уже до конца года цены на нефть могут снизиться в район \$35 за баррель. Однако данное снижение также будет краткосрочным, и за ним последует восстановление с переходом нефти в консолидацию в районе \$45–50 за баррель», — считает аналитик.

При этом, как считает эксперт, доллар существенно вырастет по отношению к тенге и может подняться в район 360–370 тенге за единицу американской валюты.

Взаймы — в режиме онлайн

Кредиты

Ассоциация казахстанского интернет-бизнеса опубликовала результаты исследования, проведенного аналитиками сервиса онлайн-кредитования MoneyMan.kz. Оказалось, что большинство казахстанцев, прибегающих к механизму онлайн-кредитования, по максимуму используют современные возможности общения в сети и почти всегда находят его онлайн.

Анна ШАТЕРНИКОВА

В исследовании, посвященном изучению активности пользователей альтернативного кредитования в сети, приняли участие более 15 тыс. человек в возрасте от 18 до 70 лет. Клиенты компании рассказали, в каких социальных сетях они зарегистрированы и какими мессенджерами пользуются.

Так, мессенджеры для обмена мгновенными сообщениями используют 95,6% клиентов портала MoneyMan.kz. При этом 79,9% предпочитают общение через WhatsApp, на втором месте по популярности оказался «Mail.Ru Агент» — преимущественно в нем общаются 28,3% респондентов. Также клиенты сервиса онлайн-кредитования активно пользуются Skype и Viber. Данные мессенджеры одинаково популярны — их отметили 9,6 и 9,3% респондентов соответственно.

Текстами и файлами обмениваются пользователи и в приложениях от социальных сетей «Одноклассники» и Facebook. Причем первое оказалось популярнее: мессенджером «ОК Сообщения» пользуются 11,4% клиентов, а Facebook Messenger — 9,3%. Реже всего общаются заемщики в Telegram, ICQ, Hangouts. В них переписываются меньше 4,4% клиентов. И всего 4,4% опрошенных не пользуются мессенджерами вообще.

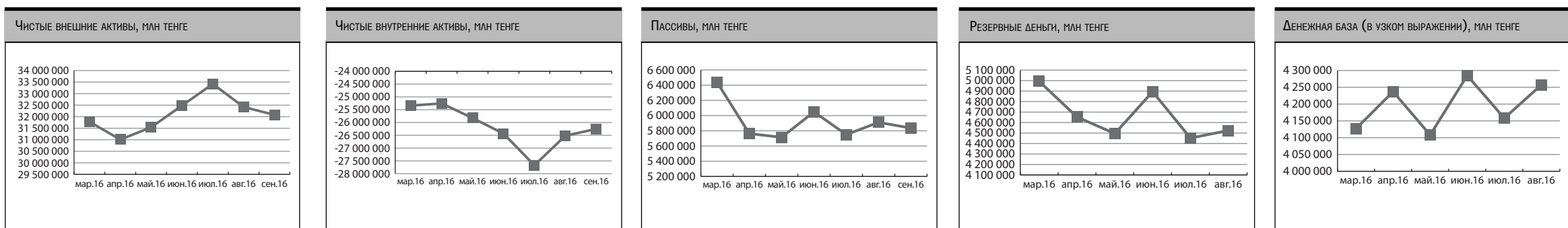
96,2% клиентов сервиса онлайн-кредитования зарегистрированы в какой-либо социальной сети, причем как представители молодой аудитории, так и люди старшего возраста. Самая большая часть клиентов компании, 48,9%, предпочитает общение «ВКонтакте», 33,8% регулярно заходят в Instagram, соответственно, многие имеют аккаунты на двух площадках.

Данный расклад свидетельствует о том, что клиенты сервиса онлайн-кредитования выбирают сети преимущественно с развлекательным контентом, но в данной аудитории востребованы и деловые сети и мессенджеры. В частности, пятая часть клиентов интересуется контен-

том Facebook и использует Skype и «Mail.Ru Агент» не только в личных коммуникациях, но и в работе, например для видеосвязи.

В целом авторы исследования считают вполне логичным, что клиенты сервисов онлайн-кредитования являются еще и продвинутыми интернет-пользователями. Их средний возраст значительно ниже, чем у представителей традиционных микрофинансовых компаний, а наличие современных гаджетов и практически повсеместного доступа к интернету в режиме 24/7 позволяют выбрать самый удобный механизм кредитования, которым зачастую оказывается кредит в режиме онлайн.

Напомним, что рост рынка онлайн-кредитования эксперты прогнозировали еще в начале нынешнего года. В частности, директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро (ПКБ) **Асем Нургалиева** отмечала, что уже за нынешний год объемы интернет-кредитования могут вырасти в несколько раз. Быстрый рост рынка онлайн-кредитования связан с технологичностью и возможностью быстрого масштабирования бизнеса, а также с более простыми условиями оформления и доступностью, более быстрыми по сравнению с традиционными каналами сроками рассмотрения заявки.



Жизнь без кэша



Казахстанские эксперты отмечают рост доли бесконтактных платежей

Технологии

Банковский сектор готовится к увеличению спроса на безналичные платежи. По прогнозам аналитиков, через десяток лет порядка 90% казахстанцев будут обходиться без наличных денег. Эксперты отмечают несколько факторов, влияющих на рост безналичных платежей, среди которых переход компаний на карточные способы оплаты труда работников, увеличение технических ресурсов и рост рынка онлайн-займов.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В ближайшие 10 лет в Казахстане будет преобладать безналичная форма оплаты за товары и услуги посредством банковских карт и смартфонов. Такого мнения придерживаются аналитики Qazkom, которые провели исследование статистических данных, накопленных в банке. Согласно проведенному анализу наиболее быстрыми темпами идет рост интернет-транзакций. Их количество выросло в 144 раза за 10 лет.

Для сравнения: в октябре 2006 года держатели карт Qazkom совершили 4777 операций в интернете на 51 млн тенге; в октябре же нынешнего года через систему интернет-эквайринга ePay прошло 690 тыс. платежей на сумму, превышающую 5,2 млрд тенге. Второе место по бесконтактным платежам занимают транзакции по платежным картам. Согласно анализу карточных продуктов рост — более чем в 20 раз: с 1,2 млн в 2005 году до 25,5 млн в 2015-м. При этом годовой совокупный объем этих платежей увеличился почти в 12 раз — с 25,5 млрд до 295 млрд тенге. По данным банка, до настоящего времени платежными картами проводилось около 44% всех безналичных карточных операций в стране.

«Все очень быстро меняется. С каждым годом динамика будет ускоряться. Конечно, по абсолютным суммам разрыв между наличными и безналичными операциями пока велик, но мы наблюдаем резкое уменьшение среднего чека, клиенты вошли во вкус и стараются чаще рассчитываться картами в повседневной жизни», — поясняет управляющий директор Qazkom **Нурлан Жагипаров**.

Интернет-торговля набирает обороты

Причины роста безналичных платежей среди населения эксперты связывают с развитием и популярностью интернет-магазинов. В настоящее время более 20% всех безналичных платежей казахстанцев занимают покупки в сети. Согласно анализу Finprom.kz активность в торговле реального сектора сократилась на 5% по сравнению с уровнем за аналогичный период прошлого года. «В условиях сокращения реальных доходов казахстанцев конкуренция

на рынке увеличивается. Основная часть инвестиций в отрасль уходит на развитие новых технологий, упрощающих процесс покупки, поиск новых форматов взаимодействия с покупателями и пр. Торговля все больше уходит в онлайн, за год объем платежей, совершенных через интернет, в РК вырос в 3,5 раза. Всего за январь — сентябрь 2016 года было совершено 22 млн транзакций на общую сумму 192 млрд тенге», — отмечают аналитики Finprom.kz.

По данным финрегулятора, основная доля безналичных платежей приходится на интернет-продажи (33,6 за январь — ноябрь 2016 года и 25,4% за аналогичный период 2015 года) и POS-терминалы (55,6 и 60,9% соответственно от общего количества и объема безналичных платежей).

Факторы, влияющие на рост безналичных платежей

Эксперты отмечают несколько факторов, влияющих на рост безналичных платежей. Первым фактором является переход компаний на безналичные (карточные) способы оплаты труда работников. Второй фактор кроется в увеличении технических ресурсов (банкоматов, POS-терминалов в торговых точках). Третий фактор — рост рынка онлайн-займов. Люди берут деньги в кредит через БВУ или МФО, которые после одобрения попадают на платежные карты заемщиков. Аналитическим центром сервиса «Робот Займер» было проведено исследование на основе запросов жителей РК в популярных поисковых системах Google и «Яндекс», результаты которого показали, что за год интерес к интернет-кредитам в Казахстане вырос в 4 раза. А по сравнению с результатами 2014 года спрос увеличился аж в 15 раз. Ежегодный рост интереса к онлайн-займам составляет 700%, наиболее активный рост отмечается в первой половине 2015 года — на 245%.

Четвертый фактор — увеличение числа людей, предпочитающих развитые технологии. Новый игрок на казахстанском рынке безналичных платежей — мобильная коммерция — тоже не остается в стороне. Операторы мобильной связи все чаще предлагают сервисы по оплате различных товаров и услуг через смартфоны. По словам президента Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции **Константина Горожанкина**, сервис Ticketon уже 4% своих транзакций проводит через мобильные платежи.

И потенциал рынка мобильной коммерции, по мнению эксперта, весьма велик. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК за 2015 год, порядка 59% пользователей в качестве способа выхода в интернет выбирают мобильное соединение.

Платежи по картам

По мнению кандидата экономических наук **Анастасии Маланиной**, за последние пару лет казахстанцы заметно активизировались в использовании платежных карт как инструмента безналичных платежей. Согласно расчетам эксперта, прирост числа безналичных платежей составляет 33,4% против прироста на 5,2% числа операций по снятию наличных денег для дальнейших расчетов. Сумма безналичных транзакций возросла на 40,8% по сравнению с приростом на 11,5% объемов транзакций по выдаче наличных денег.

В сентябре 2016 года объем транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил 877,5 млрд тенге (рост по сравнению с сентябрем 2015 года — 24,7%). Количество транзакций за сентябрь 2016 года составило 27,5 млн и увеличилось по сравнению с сентябрем 2015 года на 21,6%. При этом рост количества и суммы безналичных платежей составил: 45,4% (10,3 млн транзакций) и 58,4% (144,9 млрд тенге), а рост операций по снятию наличных денег — 10,8% (17,2 млн транзакций) и 19,6% (732,6 млрд тенге) соответственно.

Между тем, по словам начальника управления карточного бизнеса Home Credit Bank **Андрея Рудова**, пока доля безналичных торговых операций в Казахстане составляет 15–16%, тогда как в европейских странах эта доля давно превышает 60%. По мнению эксперта, в Казахстане большой проблемой до сих пор является отсутствие развитой инфраструктуры в отдаленных от центра регионах. «Есть внешние факторы, которые оказывают влияние на поведение рынка. Поэтому не исключено, что в ближайшие 3–5 лет здесь глобально все изменится. Эпоха бесконтактных платежей, безусловно, придет и сюда. Но, на мой взгляд, наш рынок еще не готов к этому, потому что опять-таки инфраструктура для использования смартфонов или гаджетов, позволяющих проводить безналичные платежи, до сих пор не развита», — отмечает Андрей Рудов.

Использование платежных инструментов на территории Казахстана на начало 2016 г.

Вид платежного инструмента	Количество транзакций		Сумма транзакций	
	тыс. раз	в процентах к итогу	млрд тенге	в процентах к итогу
Платежные поручения	7685,2	26,7	9039,5	93,3
Платежные карты, в том числе:	20 976,4	72,8	638,6	6,6
для выдачи наличных	13 312,2	46,2	541,1	5,6
для безналичных платежей	7664,2	26,6	97,5	1,0
Все виды платежных инструментов	28 812,0	100,0	9688,8	100,0

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

Новый способ диверсификации фондирования

Облигации

21 ноября состоялся медиа-брифинг Казахстанской фондовой биржи (KASE), на котором рассказали о первом листинге в новом секторе биржи — краткосрочных (коммерческих) облигациях АО «ПавлодарЭнерго» и АО «СевКазЭнерго». По мнению экспертов, выпуск таких облигаций выгоден как для эмитентов, так и для инвесторов.

Алексей БЫКОВ

Новый сектор «Коммерческие облигации» официального списка KASE теперь состоит из двух компаний: АО «ПавлодарЭнерго» и АО «СевКазЭнерго». Каждая из компаний размещает по 10 млн купонных облигаций (без обеспечения), номинальный объем выпуска — 1 млрд тенге, стоимость одного бонда — 100 тенге, ставка вознаграждения — 13% годовых.

«Сектор «Коммерческие облигации» предназначен для краткосрочных облигаций компаний, которые уже имеют опыт листинга на KASE и ценные бумаги которых находятся в ее официальном списке. «ПавлодарЭнерго» и «СевКазЭнерго» стали первыми компаниями, выступившими облигациями в рамках данного сектора», — прокомментировал член правления KASE **Кайрат Турмагамбетов**.

Традиционно многие казахстанские компании фондировались за счет банковских кредитов. Новый финансовый инструмент, представленный KASE, — короткие коммерческие облигации — позволит юридическим лицам диверсифицировать каналы фондирования. Если компания берет кредит, то у одного облигационщика, в случае с бондами такого нет, так же как нет и залога. Этот инструмент интересен не только для эмитентов, но и для инвесторов.

«Ожидаемые инвесторы: управляющие активами, страховые компании и частные инвесторы. Последнее время частные инвесторы стали более активно участвовать в операциях на рынке ценных бумаг. Страховые компании тоже начали понимать разницу между депозитами и покупкой облигаций», — рассказывает Кайрат Турмагамбетов.

По данным Национального Банка РК, средневзвешенная ставка по депозитам сроком до одного года для небанковских юридических лиц составила 11,1%, для физических лиц —



12,5%. Если брать вознаграждение для юридических лиц по депозитам, то оно облагается налогом, а доход от продажи облигаций на бирже — нет.

Короткие бонды являются отличной альтернативой банковским займам, так как ставка вознаграждения по таким бумагам на порядок ниже банковских ставок. Также положительным фактором является то, что эмиссия краткосрочных облигаций не обеспечивается залогом, а листинговые требования к эмитенту минимальны, что позволяет ему за короткие сроки получить нужные средства.

«На первоначальном этапе банки не сильно ощущают конкуренцию с таким фондовым продуктом, с учетом того что эмитентов на KASE не так уж много и у бизнеса в Казахстане недостаточно знаний в области получения финансирования от продаж акций и эмиссии облигаций. В связи с этим KASE должна разъяснить участникам рынка выгоду такого способа получения финансирования и объяснить, что ценные бумаги в принципе являются отличной и особо выгодной заменой дорогих кредитов, на которых сейчас сидят наши предприниматели, бизнесмены и производители. Выгоду получат эмитенты и инвесторы, которые купят эти ценные бумаги, а банки будут терять своих заемщиков», — объясняет главный финансовый эксперт компании «Аналитика Онлайн Казахстан» **Михаил Цой**.

Не все компании готовы брать долгосрочные кредиты или размещать долгосрочные облигации из-за ожидания дальнейшего понижения базовой ставки Нацбанком. Краткосрочные бонды позволят компаниям быть более гибкими в условиях изменяющегося рынка. «С учетом того что базовая ставка падает, эмитентам не выгодно привлекать длинное фондирование. Мы все ожидаем, что ставка будет понижаться. Более выгодно брать деньги под 13% на год, чем на 3–5 лет,

потому что ставку могут снизить. Никто не мешает через месяц снова разместить короткие бонды уже с другой ставкой», — рассказывает Кайрат Турмагамбетов.

При размещении долгосрочных ценных бумаг от решения совета директоров эмитента до фактической реализации проходит 3–4 месяца. Когда эмитент обсуждает условия, особенно в части доходности, они не всегда в итоге выгодны для компании. Короткие сроки при использовании новой возможности обусловлены отсутствием необходимости в таких документах, как меморандумы и проспекты. Это очень сложные документы по срокам, отмечают эксперты. Примерный срок получения фондирования от коротких бондов — около восьми дней. Три из них заявка рассматривает Нацбанк и пять — руководство Казахстанской фондовой биржи.

«Инвесторы получают новый финансовый инструмент, который можно использовать для увеличения ликвидности и эффективности собственных операций», — объяснил заместитель председателя правления инвестиционного дома «Астана-Инвест» **Александр Бердюгин**.

Финансовая грамотность населения растет. Михаил Цой отмечает, что KASE уже проводит ряд мероприятий, на которых информирует казахстанский бизнес об имеющихся финансовых возможностях на рынке ценных бумаг. Все больше и больше компаний задумываются о выходе на этот рынок.

Стоит отметить, что возможность инвестировать в ценные бумаги есть и у физических лиц. Вопрос состоит в том, насколько активно будут продвигать короткие бонды брокеры. Люди каждый день покупают разные продукты, и если у вас есть любимая марка молока, почему бы не инвестировать туда деньги? Уоррен Баффетт сказал: «Если вам нравится банк, то лучше купить его акции, чем открывать там депозит».

Взаймы – в режиме онлайн

<<< стр. 8

По данным ПКБ, размер кредитного портфеля онлайн-займов составляет на сегодня около 12,5 млрд тенге, или 0,3% от общего рынка потребительского кредитования, при этом количество казахстанцев, воспользовавшихся новым видом займов, составило свыше 350 тыс. человек.

Согласно статистике, озвученной компанией «Кредит 24», если в I полугодии 2015 года на рынке онлайн-займов появилось 8 новых игроков, то к концу года данная цифра увеличилась до 13, а на сегодняшний день в Казахстане действует 16 организаций, предоставляющих услуги онлайн-займов. Согласно прогнозам, в ближайшие 3–4 года онлайн-займами смогут воспользоваться порядка 2,5 млн казахстанцев, а сегодня средняя сумма микрозайма (в том числе онлайн) на рынке колеблется в пределах 30–50 тыс. тенге.

При этом эксперты отмечают, что отрасль микрозаймов в первую очередь удовлетворяет тот спрос, который не может закрыть традиционная кредитная система. В то время как банки и микрофинансовые организации (МФО) предпочитают работать с проверенными клиентами, имеющими хорошую кредитную историю, стабильный

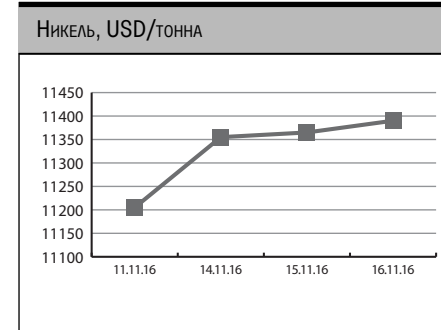
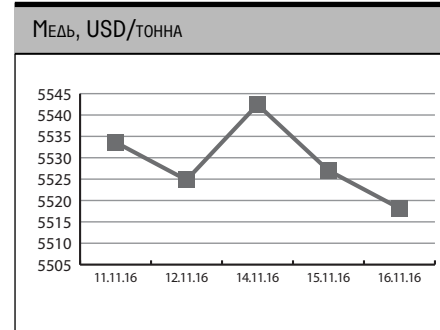
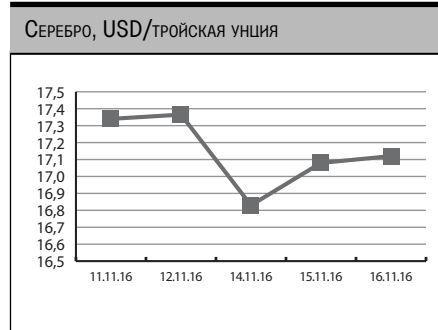
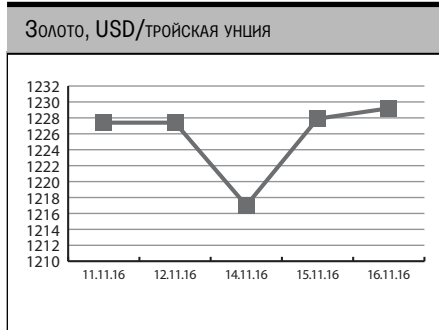
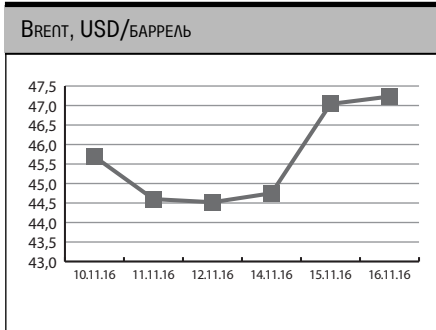


уровень дохода, а также предоставляют более крупные суммы на более длительный срок, онлайн-кредиты рассчитаны в основном на удовлетворение спроса, который можно охарактеризовать формулировкой «перехватить до зарплаты». До появления онлайн-займов спрос в этой нише удовлетворялся займами у друзей и родственников, авансами у работодателей, ломбардами и теневыми кредиторами. За счет технологического рассматривания и обработки кредитных заявок, выдача и сбор небольших займов экономически рентабельны для бизнеса и удобны для потребителей — временные затраты на сбор

документов и посещение офиса отсутствуют, деньги можно получить на карту, не отходя от компьютера, и тут же воспользоваться ими для покупки или снятия через банкомат.

Как отмечают представители «Кредит 24», целевая аудитория сервисов онлайн-кредитования — потребители, которые хотят взять в долг небольшую сумму денег, но при этом могут не иметь кредитной истории и официального дохода. Онлайн-займы созданы для удовлетворения краткосрочных и неотложных нужд клиентов, и скорость и удобство часто являются ключевыми факторами для выбора в пользу займа через интернет.

ИНДУСТРИЯ



Промышленная безопасность ГМК вызывает вопросы

Металлургия

В Астане состоялся VII Съезд работников горно-металлургической промышленности, где были озвучены наиболее актуальные вопросы отрасли. По данным Министерства по инвестициям и развитию, предприятиям необходимо уделять больше внимания промышленной безопасности. В отраслевой Ассоциации считают, что разработка Кодекса о недрах должна сопровождаться налоговой синхронизацией.

Данияр СЕРИКОВ



В ГМК недовольны высокими тарифами ВИЭ, которые практически будут субсидироваться отраслью

В Астане прошел VII Съезд работников горно-металлургической промышленности «Работа ГМК в условиях новых реалий». Мероприятие было организовано Ассоциацией горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП) совместно с Министерством по инвестициям и развитию (МИР).

В своем докладе в начале съезда министр по инвестициям и развитию **Женис Касымбек** отметил, что Казахстан является экспортером стали и в то же время удовлетворяет внутреннюю потребность страны в продукции черной металлургии меньше чем на пятую часть. «В 2015 году мы произвели продукцию черной металлургии на 3,3 миллиарда долларов США. Рынок потребления составил внутри Казахстана 4,1 миллиарда долларов США, из которых отечественной продукцией было обеспечено всего лишь 17%. Это связано с тем, что казахстанский сектор черной металлургии производит и экспортирует в основном полуфабрикаты, производства высокого передела еще не развиты в той степени. Мы не можем удовлетворить потребности того же отечественного машиностроения», — констатировал он.

В цветной металлургии, по словам министра, также наблюдалось переизобилие, снижение темпов потребления и цен. Тем не менее, объемы добычи цветных металлов и их базовый металлургический передел в этом году росли. Между тем в отрасли реализуется ряд новых проектов в рамках второй пятилетки индустриализации, отметил министр.

«В черной металлургии мы сконцентрируемся на развитии малотоннажного производства, передовых видов стали: высококачественной, высокопрочной, антикоррозийной и другой, и увеличении производства готовых изделий. Будет продолжена работа по увеличению производства стали до шести миллионов тонн в год на АО «АрселорМиттал Темиртау», расширится ассортимент и повысится качество продукции. На новом горно-перерабатывающем комплексе Вару Mining планируется выйти на проектную мощность 400 тысяч тонн передельного чугуна по инновационным технологиям. Завершится строительство нового завода по производству стальных труб большого диаметра. В цветной металлургии мы выйдем на проектную мощность по проектам Бозшакольского и Актогайского горно-обогатительных комбинатов общей мощностью 185 тысяч тонн меди в концентрате. Доведем объем переработки на месторождениях «Коктасжал» до проектных 3 миллионов тонн полиметаллической руды в год. Продолжится работа по развитию алюминиевого кластера с выходом на производство готовых изделий из алюминиевых сплавов. Увеличится глубина переработки титана через инновационные направления», — сообщил Женис Касымбек.

В отрасли, по мнению министра, остро стоят вопросы промышленной безопасности. С начала текущего года произошло 8 аварий, в результате которых пострадало 14 человек, а 9 человек скончались. Среди основ-

ных причин несчастных случаев называются значительное сокращение инженерно-технического персонала, механиков, ведущих контроль за оборудованием, специалистов, осуществляющих его монтаж и ремонт, низкий уровень знаний инженерно-технических работников и среднего персонала, невыполнение должностных инструкций и регламента промышленной безопасности. «В связи с чем обращено особое внимание руководителей предприятий на необходимость обеспечения безопасных условий труда на производстве. Необходимо рассмотреть вопросы о взаимодействии людей и технологической организации в отношении безопасности, охраны труда, эргономики, управления, культуры на рабочем месте и обучения персонала», — предупредил министр.

В своем выступлении глава Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий **Николай Радостовец** поблагодарил правительство Казахстана за определение в 2016 году пятилетних планов по тарифам на транспортировку газа, услуги локомотивной тяги и КЕГОС и попросил сохранить их в нынешнем виде в течение пяти лет с учетом того, что компании отрасли на их основе формируют долгосрочные планы. Кроме того, он перечислил самые насущные вопросы отрасли.

«У нас очень проблемная ситуация в энергетике. Вообще мы зашли в тупик, 5 тысяч мегаватт излишней мощности. Сейчас возникает вопрос о том, что переносится рынок мощ-

ности (до 2019 года — ред. «Къ»), этот вопрос не снят. Рынок мощности по существующей схеме означает, что одни компании будут реализовывать свои проекты, я имею в виду, прежде всего, компании фонда «Самрук-Казына», за счет частных инвесторов в другом секторе, прежде всего в секторе ГМК. Мы очень просим сегодня вообще отказаться от той модели рынка мощности, которая сегодня введена в законодательство. Она устарела и несовершенна. Мы не хотим строить новые мощности, потому что они не нужны, нам лучше осваивать то, что есть. У нас переизбыток мощностей, министр (энергетики — ред. «Къ») об этом постоянно говорит», — отметил Радостовец.

Также в ГМК недовольны высокими тарифами ВИЭ, которые практически будут субсидироваться отраслью. Сейчас многие горно-металлургические компании намереваются строить объекты «зеленой» энергетики сами, чтобы не платить отчисления в общий котел расчетно-финансового центра, а генерировать электроэнергию для собственного пользования. Иначе компенсация горнорудными компаниями затрат на реализацию возобновляемой электроэнергии будет сильно влиять на удорожание их себестоимости. В мире используются другие практики развития ВИЭ на основе прямых государственных субсидий, отличные от казахстанской модели ее субсидирования, за счет существующих мощностей угольной генерации, убежден глава АГМП.

В то же время в отраслевой ассоциации серьезно озабочены налоговой синхронизацией и стабильностью, которую должен обеспечить Кодекс о недрах и недропользовании в унисон с налоговыми изменениями в законодательстве. «Мы очень просим серьезно обратить внимание на то, что происходит с разработкой Кодекса о недрах. Сейчас его текст в принципе Министерством по инвестициям и развитию подготовлен. Но мы собирались с руководителями компаний, и они очень убедительно показали, что нам в том виде, в котором сейчас есть Кодекс, с которым нам предлагают поехать в регионы обсуждать — он нам в таком виде ничего не даст. У нас не просчитаны экономические модели, трансфертные модели, экологические модели по будущему. Если мы сейчас не подготовим одновременно с текстом Кодекса о недрах поправки в Налоговый Кодекс, Земельный Кодекс, в транспортное законодательство,

трансфертное ценообразование, то мы ничего не решим. Потому что у нас получается так, что все министерства по Кодексу работают раздельно», — констатировал Радостовец.

«Мы видим, как прогрессивно работают Министерство по инвестициям и развитию — переводит всех на лицензии, и спасибо, что согласились оставить действующие компании на контрактах. Но министерство энергетики работает по-другому. Угольные компании, которые ТПИ (твердые полезные ископаемые — ред. «Къ»), тоже являются во многом частью наших компаний, они будут оставаться на контрактах. Там предполагается сохранение другой системы. Министерство экономики и министерство финансов вообще не участвуют в этой работе. Нам в министерстве по инвестициям говорят — мы вот свою часть сделаем, как там будет — пусть решают в других кабинетах», — поделился он.

Такая неясность в координации работы государственных органов с точки зрения регулирования отрасли не дает возможности предприятиям планировать свои финансовые потоки на длительную перспективу. Это влияет на ожидания по зарплате работников и стоимости кредитования в банках, где видят вероятность введения налога с продаж, что перенесет горно-металлургические компании в другую экономическую модель. С учетом этого финансовые риски возрастают, так как нет определенности в том, как фондирование будет возвращаться в перспективе. В целом в АГМП считают, что необходимо улучшить практику работы с НДС и прекратить обсуждение вопроса налога с продаж, так как это повлияет на себестоимость не только крупных компаний, но и МСБ. В итоге конкуренция производителей России и Беларуси будет проиграна, так как у них используется НДС, что приведет к большему закупу российских и белорусских товаров казахстанскими недропользователями, убежден Радостовец.

Между тем, благодаря усилиям казахстанского правительства была достигнута договоренность с Россией о введении правил беспрепятственного, недискриминационного доступа к российским портам для казахстанских экспортеров. «Этот вопрос очень актуальный, потому что нас заставляют в портах не перегружать нашу продукцию, а продавать. Но еще одно предложение возникает в связи с этим — нам нужно на уровне договора в Евразийском экономическом союзе вписать отдельный раз-

дел по морским портам. Мы страна, не имеющая выхода к морю, и нам очень важно, чтобы такой раздел появился в союзном договоре. Чтобы это не зависело от воли российского правительства, а было постоянным нашим правом», — считает глава АГМП.

Комментируя этот вопрос, министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек сообщил, что в декабре будет принят документ российского правительства по недискриминационному доступу к портам РФ. Кроме того, будет принята транспортная политика ЕАЭС, где разработчиком является Министерство по инвестициям и развитию, которое постарается учесть поднимаемые отраслью вопросы, отметил министр.

Еще одним важным вопросом для отрасли остается возможное замораживание оборотных средств предприятий в банках и страховых компаниях для накопления фонда по ликвидации отработанных месторождений. Кроме того, предприятия ГМК часто не могут получить землю вокруг своих рудников, а государство не помогает им в этом, хотя может генерировать значительные выплаты за недропользование на этих земельных участках.

Также в АГМП считают, что необходимо дать угольной отрасли шанса на развитие углекислоты. Использование шахтного метана в генерации энергии могло бы поддерживаться государством тарифами, сравнимыми со ставками на использование электроэнергии ВИЭ, предлагают в ассоциации. Более того, альтернативой переселению и миграции из городов, сконцентрированных вокруг угольной промышленности, могла бы стать химическая отрасль на угле, но для этого нужно ее освобождение от налогов, заявляют специалисты.

Кроме того, в отрасли полагают, что в правительстве должно сформироваться объективное понимание финансовой нагрузки на отрасль, которую рассчитывает не только финансовый блок государства, но и профильное ведомство. В расчетах необходимо учесть выплаты ГМК на социальные проекты в рамках меморандумов с акиматами. Возможно, такого рода затраты должны идти на налоговые вычеты, высказывают свое мнение отраслевики. Дополнительным грузом висят экологические выплаты предприятий в регионах, которые не идут на решение экологических проблем, что также вызывает вопросы у местного населения и самих компаний ГМК.

Вечный спор

<<< стр. 1

По информации ИАТА, дефицит бюджета аэропортов сейчас возмещается за счет более высоких цен на авиатопливо. При этом ценообразование на авиакеросин остается комплексным вопросом, и даже если тарифы на аэропортовые услуги поднимутся, то стоимость авиатоплива необязательно должна будет автоматически снизиться до уровня мировых цен. Во всем мире авиакомпании заключают многолетние договоры с поставщиками авиатоплива в аэропортах, применяя классическую формулу «цена = цена производителя + транспортировка + сбор за хранение + сбор за правку + доход поставщика». Когда изменяется цена у производителя, то это отражается автоматически, а обе стороны ведут переговоры о размере «дохода поставщика», так как остальные элементы никак от него не зависят. Данный подход позволяет авиакомпаниям хеджировать свои риски, связанные с изменением цены на авиатопливо на долгий период, при этом цена всегда остается прозрачной и рыночной, отмечают в ассоциации.

Также в ИАТА затрагивают тему технического и технологического отставания региональных аэропортов Казахстана. Если будет решен вопрос о финансировании аэропортовой деятельности в регионах, то в организации ожидают, что это должно незамедлительно повлиять на техническое и технологическое оснащение в воздушных гаванях областей.

«Сегодня, к сожалению, не во всех аэропортах Казахстана достаточно необходимой обслуживающей техники — тягачей, перегружателей, машин для обработки противоледенительной жидкостью, техники

для аварийно-спасательных работ и пожаротушения, инструментов для удаления воздушного судна, неспособного самостоятельно передвигаться. Также почти во всех аэропортах существует недостаточный уровень языковой подготовки персонала. Законодательно не отражены современные требования по профессиональной подготовке всего обслуживающего персонала, хотя есть необходимость обучения по вопросам перевозки опасных грузов, центровки и контролю загрузки, алгоритма действий при аварийных ситуациях, безопасности на перроне. По нашим данным эти международные требования почти не выполняются», — констатируют в международной организации.

«Несмотря на это, с 2013 года в аэропортах Астаны и Алматы регулярно проводятся встречи администрации аэропортов с представителями авиакомпаний по технологическим вопросам в формате комитета авиационных перевозчиков. В духе взаимопонимания и сотрудничества решаются оперативные вопросы, обсуждаются технологические нововведения. Это было особо заметно, когда вводились процедуры по обслуживанию транзитных пассажиров, регулирования очередей у пунктов паспортного контроля. Хотелось бы, чтобы подобные практики решались и на государственном уровне и уровне аэропортовых администраций», — делится Карамалаков.

«Я хотел бы подчеркнуть, что воздушные гавани Астаны и Алматы совершили значительные шаги в технологическом и техническом отношении, включая области внедрения автоматизированных систем в аэропорту. Были внедрены устройства для саморегистрации пассажиров в аэропортах, протестирована первая в СНГ электронная грузовая

авианакладная, внедрена технология «мобильный посадочный талон в рамках пилотного проекта на внутренних рейсах, ожидается применение данной технологии и на международных рейсах. Однако, из-за устаревших законодательных требований это нововведение еще находится в экспериментальной стадии и полностью не позволяет широко использовать эту технологию всеми авиаперевозчиками — все еще требуется обязательное представление печати о прохождении предполетного досмотра и печати пограничного контроля, а для этого посадочный талон должен быть на бумажном носителе. Мы надеемся, что этот вопрос будет решен до начала выставки Экспо-2017, так как пассажиры, прибывающие из-за рубежа, уже привыкли к данной удобной технологии», — настаивает эксперт ассоциации воздушного транспорта.

«Кризис уже прошел. Объем продаж на авиарынке Казахстана в долларах в сентябре уже достиг уровня 2015 года. Ниже рынок не упадет, отсюда он может только расти. В этом году, говорят, на 40% меньше было туристических перевозок, но в следующем году их доля будет расти, здесь тоже сыграют свою роль Универсиада и ЭКСПО. Рынок будет развиваться, в этот момент авиаперевозчики будут чувствовать себя более комфортно, такая информация есть у компаний SKAT и Эйр Астана, их планы ориентированы на рост. Думаю, что сейчас ключевой момент — решить вопрос об управлении финансами аэропортов с точки зрения привлечения иностранных перевозчиков, которые чувствительны к аэропортовым ценам и ценам на топливо. Этот вопрос нужно решить в 2017 году», — убежден менеджер ИАТА.

Coca Cola продолжит инвестировать в Казахстан

<<< стр. 7

В-третьих, это инновации и экологичность. «На производство одного напитка уходит очень много ресурсов — ингредиенты, бутылка, этикетки, упаковка и т.д. Мы стараемся сделать наш продукт максимально экологически устойчивым с точки зрения правильного управления водными ресурсами и энергоресурсами. Поэтому у нас в системе существуют определенные требования к использованию воды. Оттого, что наша продукция на 90% состоит из воды, для нас очень важно сохранять водные источники и экономить воду на производстве. Соответственно, за 10 лет мы снизили показатели водопользования до 30% именно в Казахстане. Вы можете посмотреть другие страны, но Казахстан является одним из чемпионов по уменьшению использования воды в напитках», — говорит Atilla Yerlikaya.

За последние 10 лет компания ССI также снизила показатели потребления энергии на 44% благодаря программе по операционному совершенствованию. Кроме того, 93% всех отходов, которые образуются во время производства, перерабатываются.

ССI — первая компания в Турции, публично раскрывшая данные о выбросах парниковых газов в результате своей деятельности, также компания является лидером в проекте по раскрытию информации о выбросах углерода в Турции.

Социальные проекты и секрет Coca Cola

Помимо проектов в области зеленых технологий, ССI активно

участвует в различных социальных проектах. Компания проводит один из самых крупных футбольных турниров в Казахстане — «Былары доп» («Кожаный мяч»), в котором сегодня участвует более 450 тысяч школьников из почти 5 000 школ. В 2015 году также был запущен проект «3,2,1 — старт!», направленный на развитие активного образа жизни в сельских округах.

В прошлом году ССI обеспечила спортивным инвентарем 19 сельских школ, провела обучение учителей новой методике преподавания физкультуры и различных видов спорта — легкой атлетики, волейбола, футбола и других.

«Также у нас есть проект по поддержке женщин — Coca Cola бестестер. Мы выделяем гранты на старт бизнеса в экологической сфере именно среди женщин. Около 5 000 женщин уже участвуют в этой программе, минимальный размер гранта составляет \$10 000», — рассказывает Atilla Yerlikaya.

Стоит отметить, что экономический кризис, связанный с падением цен на энергоресурсы и наблюдаемое в основном в развивающихся странах слабо отразилось на показателях компании. По словам Atilla Yerlikaya, спрос на продукцию ССI не уменьшился. Более того, за последние 5 лет объем продаж продукции в Казахстане увеличился в два раза.

«Несмотря на кризис, мы каждый год наблюдаем устойчивое отношение потребителя к нашей продукции. У нас есть показатели отношения к бренду, и мы видим, что отношение нашего постоянного потребителя не меняется», — говорит он.

По его словам, с точки зрения эффективности ведения бизнеса, казахстанский бизнес — наиболее устойчивый. В Казахстане созданы высокоэффективные производственные мощности, менеджмент и инженерные нововведения, что позволяет поддерживать производство на высоком уровне.

На традиционный вопрос — в чем секрет Coca Cola, представитель ССI отвечает, что как такого секретного ингредиента, который все хотят найти, нет. Все ингредиенты всегда указываются на упаковке продукции.

«Прежде чем начать производство, мы должны получить подтверждение у государственных органов, которые позволяют или не позволяют нам производить тот или иной напиток. Сказать о том, что там есть какие-то ингредиенты, которые неизвестны или вредны — нельзя, потому что все они разрешены государственными органами и в том числе международными контролирующими организациями. Это как рецепт любого блюда — можно знать все ингредиенты, но не знать, в какой пропорции и в какой именно момент они смешиваются. То есть, секрет состоит именно в рецепте: как эти ингредиенты смешиваются», — говорит директор по корпоративным отношениям ССI.

Представители компании считают, что у продукта Coca Cola достаточно большая история и менеджмент не видит смысла противостоять каким-то негативным мифам о напитке. В целом, компания намерена продолжать инвестировать в развитие инновационных технологий, позволяющих повышать эффективность производства и экономить ресурсы.

Консервативный подход



Процентные ставки по депозитам в тенге на сегодня самые высокие

Депозиты

Депозит в банке — традиционно является наиболее консервативным способом сохранения своих сбережений. Уровень рисков низкий, процентный доход — гарантирован. На первый взгляд, условия по депозитам во всех казахстанских банках практически одинаковые, однако, если погрузиться в детали — это не так. Тут все зависит от возможностей и желаний клиента.

Олеся БАССАРОВА

Инфляция, рост цен и «замороженные» зарплаты говорят не в пользу тенге. Однако процентные ставки в национальной валюте на сегодня самые привлекательные.

Государство гарантирует!

Немаловажным фактором в принятии решения выступает и недавнее увеличение суммы гарантийного возмещения по депозитам в национальной валюте. Если раньше государство брало на себя обязательство возместить до 5 млн тенге вкладчикам, то с этого года сумма возмещения удвоилась. Соответствующие поправки в Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и исламского финансирования» привели к тому, что государственная гарантия по депозитам физических лиц в национальной валюте увеличена с 5 млн до 10 млн тенге. Максимальная сумма государственной гарантии по депозитам в иностранной валюте остается без изменения 5 млн тенге. В Законе установлено, что если вкладчик имеет несколько депозитов или счетов, в том числе в иностранной валюте, государственная гарантия распространяется на все эти вклады, но не превышает 10 миллионов тенге на одного вкладчика в одном банке. Гарантируются следующие депозиты физических лиц: деньги на вкладах, деньги на текущих счетах, деньги на текущих счетах, операции по которым проводятся с использованием платежных карточек. Таким образом, организация, осуществляющая обязательное гарантирование депозитов (Казахстанский фонд гарантирования депозитов населения — КФГД), в случае принудительной ликвидации того или иного банка будет выплачивать вкладчикам — физическим лицам — гарантийное возмещение по депозитам в сумме остатка по вкладу на счете без начисленного по нему вознаграждения. Напомним, участниками системы обязательного гарантирования вкладов являются 37 банков второго уровня.

Капитализация выгодна

Наиболее популярны сейчас два типа депозитов: депозиты, которые можно пополнять периодически или регулярно, но снимать деньги нельзя до окончания срока депозитного вклада согласно договору. И депозит, который можно и пополнять, и снимать деньги при необходимости в любое время (конечно, неснижаемый остаток придется оставить до окончания срока действия вклада). Поэтому, если вы считаете, что в ближайшее время вам могут понадобиться деньги, лучше выбрать второй вариант. А если есть свободные средства, — то можно и на первом варианте остановиться. Ну и не забывайте о том, что на сайтах банков, как правило, есть калькулятор, который позволяет просчитать доходность по депозиту. Правда, более-менее точно можно посчитать простой вклад, когда положил и снял деньги в оговоренный срок. Если депозит накопительный или с возможностью снятия сумм до неснижаемого остатка, калькуляторы здесь, к сожалению, бессильны. Важно помнить, что выплата вознаграждения по депозитам не гарантируется. Поэтому лучше выбирать такие депозиты, комиссия по которым капитализируется, то есть прибавляется к основной сумме вклада с периодичностью, указанной в договоре. Капитализировать вознаграждение выгодно не только по этой причине. При капитализации вознаграждение начисляется не только на основную сумму вклада, но и на уже начисленные проценты. Поэтому лучше, когда она есть, чем когда ее нет. При всех прочих равных условиях предпочтительнее выбрать депозит с ежемесячной капитализацией. Пока сумма на нем небольшая — разница будет незначительной, но по мере роста накоплений вкладчик увидит, насколько выгодна капитализация.

Процентные ставки

Банки Казахстана предлагают вклады и в евро, и в долларах. Конечно, на протяжении нескольких лет мы наблюдаем постепенный рост доллара и евро, тем не менее, самыми популярными являются депозиты в национальной валюте, в тенге, да и проценты по ним выше, чем в валютных вкладах. Довольно большие проценты для вкладов в тенге во многих случаях позволяют компенсировать убытки, понесенные в случаях колебаний курса доллара. В принципе, если есть возможность, то никто не запрещает открывать депозиты в нескольких валютах. Определившись с валютой и типом депозита, остается только выбрать банк, которому вы доверите свои деньги. 15,2% (фактически сейчас самый высокий процент по депозитам в тенге в Казахстане) предлагает Народный банк Казахстана (Депозит "Народный-стандартный"), Банк Хоум Кредит (депозит Отбасы). Кстати, последний предлагает также депозит под 16,3%, только вот первоначальная сумма, которую вы должны будете положить

туда, должна быть не менее 500 тысяч тенге. 15% годовых дает Евразийский банк (TURBO Deposit), 14,0% предлагает Каспийский банк, 13,9% Цесна банк, по 14,9% дают АТФБанк, Fortebank и Казком. Несмотря на то, что ставки по депозитам могут быть одинаковыми у ряда банков, они все же отличаются условиями. Например, у одних банков — неснижаемый остаток (минимальный остаток денежных средств, который должен остаться на депозите при снятии с него денег) — есть и 1 000 тенге, и 15 000. В большинстве банков — неснижаемый остаток составляет 15 000 тенге. По сумме минимального вклада одни условия депозитов позволяют снимать деньги до истечения срока вклада, а другие — нет. Все эти условия прописаны в договоре банковского вклада, который вам нужно будет подписать при открытии депозита. После того, как вы найдете несколько понравившихся вам процентных ставок и банков, нужно пройти на страницу сайта банка и внимательно прочитать подробнее об условиях депозита.

Доверяй, но проверяй

Многие банки устанавливают ставки ниже рекомендуемых КФГД. Как правило, это означает, что банк высоколиквидный и у него нет проблем с фондированием. А значит, следует обратить внимание еще на одну характеристику надежности банка — его собственный капитал. Получить эту информацию можно на сайте регулятора — Национального банка или его подразделения — Комитета финансового надзора. Здесь можно будет сравнить аналогичные показатели с другими банками. Показатели финансовой отчетности могут о многом рассказать потенциальному вкладчику. Не обязательно обладать основами экономических знаний, чтобы разобраться в данной информации. Важным показателем надежности банка является размер его собственного капитала. Чем он выше, тем больше своих собственных средств банк вкладывает в финансовые операции, и тем меньше риск вкладчиков потерять сбережения. Кроме того, эксперты предупреждают, что излишняя агрессивная политика банка в привлечении вкладчиков так же, как и слишком высокие ставки вознаграждения по депозитам физических лиц, дают основания предполагать о возможных проблемах с ликвидностью и, следовательно, недостаточно высокой степенью финансовой устойчивости структуры. И все же давний совет экс-главы Нацбанка Григория Марченко не потерял своей актуальности и по сей день — хранить свободные деньги в разных валютах. От себя хотелось бы еще добавить — и в разных банках. Менее выгодным по сравнению с депозитами считается сейфовое хранение. Конечно, сейфы защищены надежно, но спрятавшие в них деньги не зарабатывают. К тому же, нужно платить за аренду ячейки.

Как выбрать дебетовую карту?

Карты

За последние годы банковская сфера колоссально видоизменилась. Теперь банки больше похожи на IT-компании — большинство операций можно осуществлять, не выходя из дома или офиса. В связи с этим растет спрос на дебетовые карты, с помощью которых можно оплатить счета, пополнить баланс и совершать покупки. Вопрос — как выбрать карту, чтобы было максимально удобно и выгодно?

Алексей БЫКОВ

Для начала давайте разберем, в чем отличие между дебетовыми картами и кредитными. Главное отличие «пластика» — источник денег. На дебетовые карты средства поступают либо пополнением, либо переводом. Кредитные же карты позволяют пользоваться деньгами банка без начисления процентов в среднем до двух месяцев. Еще одно отличие заключается в том, что дебетовую карту банки выдают любому. Для выдачи кредитной карты банк проверяет платежеспособность клиента, как при обычном кредите, и устанавливает определенный лимит.

Первый этап — выбор банка. На сегодня в Казахстане действует 35 коммерческих банков. Прежде чем решить, какому из них доверить свои деньги, стоит провести небольшое исследование. Важными показателями состояния банка являются активы нетто и чистая прибыль. Если они растут, то это хороший знак, а если падают, то стоит задуматься. Даже самый крупный банк не застрахован от банкротства, хотя вероятность больше у маленьких кредитных учреждений.

Также стоит обратить внимание на кредитный рейтинг. Оценки в районе «С» сигнализируют о префолтном состоянии, а «D» говорят о том, что банк уже находится в положении дефолта. Информацию о рейтингах и финансовых показателях можно найти на сайте казахстанской фондовой биржи kase.kz.

Если для вас качество обслуживания является важным фактором, то необходимо проверить отзывы. Некоторые из банков больше внимания уделяют корпоративным клиентам, нежели частным лицам. В социальных сетях и на тематических сайтах можно найти большое количество как негативных, так и положительных комментариев о работе любого банка. Однако они позволяют понять, какие из сфер деятельности кредитного учреждения являются его сильной стороной, а какие слабой.

При заказе дебетовой карты у банка вы открываете депозитный счет. Так что, вам нужно убедиться в том, что банк является участником сис-



Выбирая карту, обратите внимание на размер кэшбека — деньги, которые банк вам возвращает

темы гарантирования депозитов. Максимальный размер возмещения составляет 10 млн тенге или 5 млн тенге в иностранной валюте. Это означает, что если вы храните деньги, например, в долларах, то вам гарантировано вернут лишь до 5 млн тенге вне зависимости от реальной суммы на счету.

Как правило, у каждого банка своя линейка дебетовых карт. Они могут отличаться платежными системами, уровнем защиты, тарифами на обслуживание и самое интересное — бонусами. Также некоторые карты сейчас сегментируются по сфере их применения: оплата авиабилетов, покупки через интернет и др.

Выбрав карту, отправляйтесь в отделение банка или позвоните туда, чтобы узнать подробности. Не бойтесь задавать вопросы, касающиеся условий обслуживания: стоимость первого и последующих годов, какие услуги включены в пакет, доступны ли дополнительные опции.

Дебетовая карта — это не просто электронный кошелек. Помимо того, что пропадает необходимость носить с собой крупные суммы наличными, можно сохранять средства от инфляции, получать скидки и партнеров банка, бонусы за транзакции и остаток по счету.

Кэшбек — это возврат определенной банком процента от потраченных денег. Средняя ставка банков в Казахстане до 1%. То есть, с каждой потраченной 1000 вам вернется по 10 тенге. В некоторых заведениях и магазинах действуют особые тарифы с увеличенным кэшбеком. Все партнеры банка предоставляют

скидки от 5% до 30% при оплате картой, так что на этом можно хорошо сэкономить. Информацию об условиях и партнерах можно найти на сайтах самих банков.

Помимо кэшбека, коммерческие банки начисляют проценты на остаток денег на карточке. Это работает как депозит и может уберечь средства от обесценивания. Однако стоит обратить внимание на условия и партнерах можно найти на сайтах самих банков.

Помимо кэшбека, коммерческие банки начисляют проценты на остаток денег на карточке. Это работает как депозит и может уберечь средства от обесценивания. Однако стоит обратить внимание на условия и партнерах можно найти на сайтах самих банков.

За последние годы банки стали особенно технологичны. Большинство операций можно провести, не выходя из дома или офиса. Так что обратите внимание на наличие интернет-банкинга и мобильного приложения. Бескомиссионная оплата коммунальных услуг и пополнение баланса мобильного телефона могут сильно упростить вам жизнь. Однако некоторые вопросы все так удобнее решать с менеджером в отделении. Поэтому не лишним будет убедиться в наличии филиала поблизости.

Несмотря на то, что государство обязывает всех предпринимателей иметь POS-терминалы, карточкой можно расплатиться еще не везде. Крупные банки, как Qazkom, Halyk Bank и др., имеют обширные сети банкоматов по всей стране. Более маленькие банки, как «Банк Астаны» или V1nk, позволяют снимать деньги без комиссии в любых банкоматах страны, но с ограничениями по суммам или количеству снятий.

Чек-лист:

- У банка должно быть хорошее мобильное приложение.
- Качественный и удобный интернет-банкинг.
- Качественный сервис. Вам неоднократно придется общаться с менеджерами банка.
- Удобная филиальная и банкоматная сеть.
- Наличие любимых компаний в списке партнеров банка будет экономить массу денег.

Таблица 1. Условия по депозитам в тенге ТОП-10 банков

№	Банки	Название депозита	Минимальная сумма, тенге	Ставки вознаграждения за 12 мес.		Возможность пополнения депозита	Возможность частичного изъятия вклада	Выплата вознаграждения
				номинальная	эффективная			
1	Банк Хоум Кредит	«Отбасы»	1 000	15,2	15,2	есть	есть	ежедневно
2	Народный	Народный-стандартный	15 000	14	15,2	нет	нет	по окончании срока
3	Казкоммерцбанк	Вклад-лучший	15 000	14	14,9	есть, без ограничений	нет	ежемесячно
4	Евразийский	TURBO-deposit	7 000	14	15	есть	есть	ежедневно
5	АТФ Банк	Депозит «Удобный»	15 000	14	14,9	есть	Есть, до неснижаемого остатка в размере 15 000	ежемесячно
6	Kaspi bank	KASPI ДЕПОЗИТ	1 000	13,2	14	есть	Есть, но есть ежемесячные ограничения на снятия наличных (1,5 млн в кассах, 300 тыс. через карту)	ежемесячно
7	Цеснабанк	Профессия	10 000	13	13,9	есть, без ограничений	Есть, при этом до 6 месяцев не выплачивается%	ежемесячно
8	Fortebank	Депозит	15 000	14	14,9	без ограничений	до неснижаемого остатка	ежемесячно
9	Нурбанк	Нур Алтын Классический	5 000	14	14,9	без ограничений	Нет	ежемесячно
10	Bank RBK	ДЕПОЗИТ SAFE	15 000	14	14	без ограничений	нет	ежегодная

Источник: Официальные сайты банков

Тікелей тұрақты рейстер

Прямые регулярные рейсы

ҚЫТАЙҒА ЖАҢА БАҒЫТТАРДЫҢ АШЫЛУЫ
(Хайнань аралы)

ОТКРЫТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В КИТАЙ
(остров Хайнань)

АЛМАТЫ → САНЬЯ
үшу 15 қазаннан сенбі сайын / вылеты с 15 октября по субботам

АСТАНА → САНЬЯ
үшу 05 желтоқсаннан дүйсенбі сайын / вылеты с 05 декабря по понедельникам

Билеттерді әуекассаларынан және scat.kz сайтынан сатып алуға болады

Билеты можно приобрести в авиакассах и на сайте scat.kz

Call-center: 8 7252 99-88-80

