

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №10 (734)

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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 10 (734), ЧЕТВЕРГ, 15 МАРТА 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ЕГИПЕТСКИЙ "MISR"
НАМЕРЕН ПРИЙТИ
В РК

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ПОДЪЕМ ПРОЦЕНТНОЙ
СТАВКИ

04

ИНВЕСТИЦИИ:
НАПРЯЖЕННОСТЬ
В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ
БЕРЕТ СВОЕ

04

КОМПАНИИ И РЫНКИ:
НЕ ПОДРЕЗАЙТЕ
КРЫЛЬЯ

07

* Бриф-новости

Иметь сырье и не обеспечивать себя мясом птицы – это позор для нас

Может ли аграрный бизнес выжить без поддержки государства, и почему сейчас птицеводческая отрасль просит министерство сельского хозяйства изменить подходы к субсидированию в интервью «Къ» рассказал совладелец группы компаний «Шанырак» и глава Ассоциации яичных производителей Казахстана Максим Божко.

>> 6

А воз проблем и ныне там

Из длинной цепочки посредников, высокой себестоимости производства сельхозпродуктов, постоянного повышения цен на энергоносители и коррупционной составляющей складываются цены на продукты, считают экономисты.

>> 7

Надежность vs прибыль

Специалисты говорят, что фактически любая форма инвестиций, будь то вложения в акции, валюту или недвижимость, – это большой риск, поскольку чем выше ожидаемая прибыль, тем выше может быть убыток. Тем не менее аналитики считают, что разумная оценка всех рисков и взвешенный подход к инвестициям способны значительно приумножить доход.

>> 8

Точка приговора

Экс-министр национальной экономики РК Куандык Бишимбаев приговорен к 10 годам лишения свободы с конфискацией имущества. Ранее гособвинение на прениях сторон 19 февраля попросило суд признать Бишимбаева виновным и назначить наказание в виде 12 лет лишения свободы.

>> 9

Врачей не судят?

Министерство здравоохранения, практикующие врачи и международные эксперты в один голос твердят о необходимости декриминализации принятых три года назад норм Уголовного кодекса, касающихся наказания медицинских работников в случае совершения ими так называемой врачебной ошибки.

>> 9

Сделка со многими неизвестными

Что стоит за слухами о продаже доли «КМГ» Shell? Новость о возможной продаже доли «КазМунай-Газ» компании Shell вызывает у аналитиков много вопросов. Но в том случае, если сделка состоится, «КМГ», по их мнению, окажется в выигрыше.

>> 10

5G: когнитивный подход

В начале марта текущего года в Барселоне завершился Всемирный мобильный конгресс (MWC). Крупнейшее мероприятие в мобильной индустрии каждый год становится эффективной площадкой для обсуждений, встреч и переговоров участников телеком-индустрии, презентаций новой продукции и решений всемирно известными компаниями.

>> 11

Выборы в России: сюрпризы есть, но быть их не должно

В ближайшее воскресенье – 18 марта – в соседней России состоятся президентские выборы. Сюрпризов не предусмотрено. По мнению экспертов, в очередной раз Российской Федерацию возглавит Владимир Путин. О нюансах завершающейся предвыборной гонки по-русски – в материале «Къ».

Анатолий
ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Еще в конце ноября прошлого года немало российских экспертов осторожно делали предположение, что Владимир Путин может отказаться от участия в очередных президентских выборах. Свою лепту в появление подобного рода мнений вносило достаточно длительное молчание действующего президента о своем решении баллотироваться в четвертый раз на главный пост Российской Федерации. Этот факт давал повод особо смелым специалистам по внутренней политике Кремля выдвигать версию, что своим отказом от президентского поста пока еще беспартийный Путин сделает своеобразный ход конем: уступив место своему преемнику, сам останется у руля власти либо в качестве премьера, либо в качестве лидера правящей партии «Единая Россия».

3 >>



Эксперты «Къ» не сомневаются в исходе выборов российского президента 18 марта 2018 года, хотя и признают, что прошедшие по всей стране теледебаты оказались не в пользу баллотирующихся кандидатов. Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

Квартирный вопрос под 7%

Заместитель председателя Национального банка РК Олег Смоляков считает, что новая программа ипотечного кредитования увеличит объем жилищных займов в Казахстане как минимум на 30%. Запустить новую программу планируется во второй половине текущего года. При этом представители регулятора признают, что ключевой вопрос программы – кто и на каких условиях сможет воспользоваться ее возможностями – требует дополнительного обсуждения с коммерческими банками.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В правительстве во вторник была утверждена Дорожная карта по пяти социальным инициативам, выдвинутой президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым 5 марта. В числе прочих, напомним, главой государства была выдвинута инициатива по увеличению доступности ипотечных кредитов путем снижения ставки до 7%, первоначального взноса – до 20% от общей стоимости приобретаемого жилья и увеличения срока кредита до 25 лет. И на заседании кабинета министров 13 марта были намечены контуры того, как эта программа, получившая название «7-20-25», будет выполняться.

Контуры наметил глава Нацбанка Данияр Акишев, напомним, что в стране с 2000-х годов использовались различные способы стимулирования долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования. При этом самым действенным пусковым механизмом оказалась система секьюритизации ипотечных кредитов, давшая «реальный толчок развитию ипотечного кредитования в годы, когда платежеспособный спрос был намного ниже, чем сейчас» (речь идет все о том же начале 2000-х годов).

Чуть позже, когда ипотека в Казахстане набрала обороты и выяснилось, что она далеко не всем



Ипотечная программа «7-20-25» становится попыткой вовлечь в решение квартирного вопроса тех, для кого недоступны разработанные ранее механизмы и инструменты.

Фото: Shutterstock.com

по карману, была запущена система жилищных строительных сбережений, которая доказала свою жизнеспособность. В настоящее время реализуется программа жилищного строительства «Нурлы жер», направленная на удешевление стоимости жилья, приобретаемого в том числе и по ипотеке, но у всех этих возможностей есть свои ограничения. Обычная ипотека слишком дорогая для большинства казахстанцев, система жилстройсбережений предполагает трехлетнее нахождение клиента в ней перед приобретением им жилья.

В программе «Нурлы жер» есть свои нюансы предоставления жилья, которые также не позволяют вписаться в число счастливых обладателей квартиры многим казахстанцам здесь и сейчас. В итоге «7-20-25» становится попыткой вовлечь в решение квартирного вопроса тех, кто оказался за бортом вышеперечисленных возможностей, при этом с использованием возможностей «существующей финансовой инфраструктуры для работы с населением».

«Очевидно, что только банки имеют опыт работы с населением и могут

предоставить массовые услуги по ипотечному кредитованию, что обеспечит максимальный охват будущей программы», – сказал г-н Акишев. – Главное – это использование рыночных принципов ипотечного кредитования через банки второго уровня с обязательным механизмом секьюритизации ипотечных кредитов. Также необходимо учесть накопленный негативный опыт, когда недооценка кредитного риска заемщиков наряду с падением цен на недвижимость привела к необходимости защиты ипотечных заемщиков, особенно социально уязвимых слоев населения».

В итоге Нацбанк намерен начать выстраивать цепочку реализации новой программы с восстановления механизма секьюритизации ипотечных кредитов: в ближайшее время правление Нацбанка рассмотрит вопрос создания 100%-ной дочерней специальной компании – оператора программы, собственный капитал которой будет сформирован за счет средств Нацбанка.

«Капитал необходим компании для привлечения средств с финансового рынка на рыночных условиях на выкуп

новых ипотечных кредитов, предоставленных банками по формуле «7-20-25», это и есть механизм секьюритизации», – сказал г-н Акишев. Эту новую компанию признают финансовым агентством, необходимые законодательные поправки Нацбанк направит на рассмотрение в правительство уже в марте. При этом в Нацбанке понимают, что программа «не должна давать повода для иждивенчества», а участие в ней должно обуславливаться определенным уровнем доходов, вполне подъемным для работающих казахстанцев.

«Например, при стоимости жилья в размере 7 млн тенге ежемесячный платеж составит не более 50 тыс. тенге», – привел пример глава Нацбанка. По его словам, критерии отбора заемщиков в настоящее время отработаются с банками, а указанные им параметры программы являются предварительными и будут еще обсуждаться с заинтересованными государственными органами и с банками.

«Не менее важным является также учет мнения и интересов местных исполнительных органов в части повышения обеспеченности населения жильем в регионах», – добавил г-н Акишев. А его заместитель Олег Смоляков по окончании заседания кабинета сообщил, что утверждение самой программы планируется в мае этого года.

«Какие-то параметры мы уже закрепили. Очевидно, будут определены банки с учетом их финансового состояния, рейтингов, будут определены параметры максимального кредита», – сказал г-н Смоляков. – Сейчас 70–80 млрд тенге выдают банки в год на ипотеку. Мы ожидаем прироста за счет реализации программы как минимум на 30–40%. У нас есть общий ориентир, что где-то за пятилетний период дочерняя организация сможет привлечь порядка 1 трлн тенге, которые она потенциально способна предложить рынку».

Соответственно, по его словам, если в первом полугодии будут закончены все подготовительные мероприятия, то с начала второго полугодия банки начнут выдавать кредиты по новой программе. И как только сформируется первый пул этих кредитов, по его словам, новая дочерняя организация Нацбанка начнет осуществлять их выкуп, запустив механизм программы полностью.



Экономический эффект партнерства с ТШО

В Тенгизе на объектах Проекта будущего расширения – Проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД) сегодня работают 30 тысяч казахстанцев или 92% штатных сотрудников компании «Тенгизевройл». ПБР-ПУУД – проект будущего. Для казахстанских нефтяников это не только рост добычи на 12 миллионов тонн нефти в год на ТШО, но и привлечение новых технологий. Для местного населения – это продолжение социальной политики, которую ведет компания вот уже четверть века. Для подрядчиков проекты ПБР-ПУУД – это рабочие места и проектная работа как на фазе строительства, так и после запуска объектов.

Рост численности местного персонала идет как за счет расширения проектов, так и за счет замещения иностранных специалистов выросшими в ТШО местными кадрами. За последние десять лет 156 казахстанских специалистов сменили своих зарубежных коллег на ключевых руководящих и технических должностях.

На ПБР-ПУУД сейчас идет заливка бетона. Его потребуется 120 тысяч кубометров, и весь он будет казахстанского производства. На стройплощадке одновременно действует завод, где производятся необходимые бетонные блоки. Все трубы, которые будут здесь проложены – 72 километра – также производятся в республике.

Потом модули будут собираться прямо на площадке, как кубики «Лего». С этими работами также смогут справиться местные специалисты. В ТШО отмечают, что сейчас для большинства работ можно найти местные подрядные организации. Эти предприятия возникли и профессионально росли рядом с ТШО, выполняя сначала простые, а затем и более сложные заказы нефтяников. Так, если в 1993 году, когда ТШО было создано, можно было с трудом найти 3-5 местных поставщиков товаров и услуг, то сейчас только на ПБР-ПУУД квалифицировано более тысячи местных компаний. Карта индустриального партнерства ТШО охватывает не только Атыраускую, но и Карагандинскую, Восточно-Казахстанскую, Западно-Казахстанскую, Северо-Казахстанскую и Павлодарскую



области. Регионы поставляют компании металлоконструкции, задвижки, кабели и провода, фланцы, химикаты, арматурное железо, теплообменники, емкости под давлением и многое другое, а также оказывают различные услуги – от автосварки и логистики до ремонта и техобслуживания.

ТШО имеет соглашения с регионами по оценке возможностей рынка местных производителей, согласно требованиям ТШО. Эта работа носит системный и комплексный характер, как и взаимодействие партнеров. Например, в 2015 г. ТШО и Европейский банк реконструкции и развития запустили двухлетнюю Программу поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане – проект финансовой и консультационной поддержки местных партнеров. ТШО с самого начала работы в Казахстане озвучило свои требования к подрядным организациям: соблюдение ими норм Трудового кодекса страны, норм природоохранного законодательства и регламентов по технике безопасности при соответствующей профессиональной квалификации и наличии необходимых казах-

станских и международных сертификатов.

За 25 лет местных поставщиков товаров и услуг стало больше двух тысяч, их квалификация значительно выросла, и они уже конкурируют не только между собой, но и с иностранными подрядными организациями. Только в прошлом году ТШО потратила \$2,5 млрд на казахстанские товары и услуги, включая \$1,12 млрд в рамках ПБР-ПУУД. Общие же затраты нефтяной компании на казахстанское содержание превысили \$24 млрд, начиная с 1993 года.

Кстати, в ТШО отмечают, что по итогам прошлого года на Проектах будущего расширения и управления устьевым давлением скважин было отработано 25 млн человеко-часов без потери рабочих дней.

Согласно подписанному в ноябре 2013 года Меморандуму о взаимопонимании между ТШО и правительством, к реализации ПБР-ПУУД будет привлечено не менее 32% казахстанских товаров, работ и услуг от их общего объема. На сегодня в рамках ПБР-ПУУД заключено более 500 контрактов с казахстанскими подрядчи-

ками. База данных ТШО содержит более 2 тыс. казахстанских компаний, из них свыше тысячи компаний предквалифицированы. При этом объем казахстанского содержания с 2010 года, когда началась подготовка к реализации проекта, по 2017 год составил более \$3 млрд.

В ходе реализации ПБР-ПУУД компания создает наследие в таких сферах, как инженерно-технические работы, обслуживание высокотехнологичного оборудования, управление проектами, строительство и изготовление модулей, а также способствует созданию совместных предприятий между казахстанскими и иностранными компаниями по проектированию, изготовлению модулей и бурению.

В вопросе казахстанского содержания пройдена лишь часть пути: сложное высокоточное оборудование и механизмы, электронная начинка пока не производятся в Казахстане, а поставляются из-за рубежа и изготавливаются индивидуально под проект. Например, мощные компрессоры для закачки обессеренного

газа в пласты. Поэтому добиться высокого показателя местного содержания в индустриальной части не получается. Нынешний реальный уровень – порядка 30-32% – с перспективой дальнейшего роста на новых будущих проектах, если наша индустрия подтянется. Если посмотреть другие проекты (без учета строительства ПБР), то в целом по компании показатель казосодержания по услугам превышает 60%. При этом 83% штатных сотрудников ТШО составляют местные кадры.

Как отмечают в ТШО, несмотря на установленные высокие требования к качеству продуктов, товаров и услуг местные товаропроизводители значительно подтянулись, делают серьезные инвестиции в свои производства, чтобы соответствовать всем нормативам и работать с компанией дальше. В свою очередь Тед Этчисон пообещал, что ТШО продолжит работать с партнерами из числа предприятий отрасли и правительственных организаций над повышением потенциала местных производителей. А специалисты компании продолжают трудиться над тем, чтобы «казахстанские компании и рабочие извлекли наибольшую возможную выгоду из ПБР и других инвестиционных проектов».

Реализация проектов ТШО дает экономический эффект не только на Атыраускую область, но и всему Казахстану. И это качественные изменения в культуре местного производства, которые привнесло ТШО за четверть века работы в Казахстане.



Крупнейший египетский банк «Misr» намерен открыть представительство в Казахстане



12 марта 2018 года Посол Казахстана в Египте Арман Исагалиев встретился с Председателем правления второго по величине египетского банка «Misr» Мухаммедом Аль-Этребии.

В ходе беседы были обсуждены пути активизации сотрудничества Казахстана и Египта в банковской сфере. В этом контексте казахстанский дипломат подробно проинформировал собеседника о созданном по инициативе Президента Нурсултана Назарбаева Международном финансовом центре «Астана» и выразил заинтересованность в участии крупных египетских банков, включая «Misr», в его деятельности. М. Аль-Этребии, высоко оценив инициативу создания МФЦА и его потенциал по превращению в перспективе в региональный финансовый хаб, подтвердил намерение наладить

сотрудничество с новым центром. Более того, глава банка «Misr» выразил желание открыть в ближайшее время представительство банка в Казахстане.

На встрече председатель правления был ознакомлен с текущей экономической ситуацией в Казахстане, в том числе – с основными тезисами январского Послания Президента Н. Назарбаева народу Казахстана «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции», а также озвученными в марте текущего года Главой государства пятью социальными инициативами.

Информация к сведению: Банк «Misr» основан в 1920 году и на сегодняшний день является одним из ведущих банков Египта. Учреждение имеет около 600 местных филиалов, а также пять филиалов в ОАЭ и один во Франции. Кроме того, функционируют региональные представительства в Китае, России, Ливане и Германии.

Второй авиаперевозчик с казахстанской и российской стороны на один из самых популярных международных маршрутов между Москвой, Астаной и Алматы не будет назначен в этом году, заявил министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек.

Жанболат МАМЫШЕВ

В настоящее время назначенными авиационными властями Российской Федерации и Республики Казахстан являются две авиакомпании: ПАО «Аэрофлот» (занял место обанкротившейся в 2015 году авиакомпании «Трансаэро») и АО «Air Astana». Рейсы между Москвой, Астаной и Алматы отличаются традиционно высокой загрузкой кресел, поэтому российская сторона на протяжении нескольких последних лет предлагает назначить второго авиаперевозчика с каждой стороны. При этом РФ связывала возможность пролета казахстанской Air Astana через оплачиваемый иностранными авиаперевозчиками коридор по так называемому российскому Транссибу – в рамках планировавшегося открытия рейса Астана – Улан-Батор, с допуском второго российского авиаперевозчика в Казахстан.

«Второй перевозчик – это достаточно большая конкурентная борьба, которая есть на рынке. Не на рынке перевозок между Астаной и Москвой, этот рынок гораздо глубже, шире. В прошлом году мы обслужили на 30% больше через аэропорты Астаны, Алматы транзитного потока в направлении Азии и Европы. Это китайские пассажиры, пассажиры Юго-Восточной Азии, Индии, которые летят в Европу через Казахстан или через Россию», – сказал Женис Касымбек на пресс-конференции после заседания правительства 6 марта.

Казахстанский министр, в ведение которого входит и авиасообщение, полагает, что допуск второго российского авиаперевозчика на самые прибыльные межгосударственные маршруты Астана – Москва и Алматы – Москва, может иметь негативные последствия для казахстанских авиакомпаний. «Допуск второго перевозчика со сто-

Рейс «Астана-Москва» на четверых не делится



По мнению казахстанского министра, появление второго перевозчика чревато большой конкурентной борьбой.

Фото: Shutterstock.com

роны Российской Федерации может повлиять на то, что мы где-то в этой конкурентной борьбе будем иметь определенные вопросы. Поэтому мы с российской авиационной администрацией на постоянном контакте, и все решения, которые принимаются, принимаются в двустороннем формате, чтобы было взаимовыгодно. Поэтому позиция нашего министерства – в текущем году второго авиаперевозчика на этом рынке не будет», – отметил Ж. Касымбек.

Между тем в авиакомпании Air Astana уточнили, что по итогам 2017 года средняя загрузка на маршруте Астана – Москва составила 75%. При этом в компании не считают необходимым появление второго авиаперевозчика с казахстанской и российской стороны.

«Хотелось бы отметить, что в августе 2017 года авиационные власти Республики Казахстан и Российской Федерации уже провели существенное увеличение общего количества рейсов на маршрутах между двумя государствами, а также предоставили право назначенным перевозчикам выполнять ежедневные регулярные полеты по маршрутам Астана/Алматы – Жуковский (Москва), которое не используется сегодня ни одним перевозчиком», – сообщил национальный авиаперевозчик.

В декабре 2016 года действительно сообщалось, что с российской стороны на маршруты из российского аэропорта Жуковский (он не подпадает под соглашение в связи с тем, что считается российской стороной аэропорт Московской области, а не чисто московским аэропортом) в Астану и Алматы был назначен четвертый российский авиаперевозчик «Уральские авиалинии». Российская компания начала продажи билетов на рейс из подмосковного аэропорта в Астану с февраля 2017 года, но в итоге ее воздушные суда так и не полетели по маршруту.

Казахстанская авиакомпания SCAT также начала продажи билетов на рейс Астана – Жуковский на июнь 2017 года, но рейс также не заработал. Стоит отметить, что несмотря на действие соответствующего соглашения между Казахстаном и Россией, авиакомпании могут обойти данный момент, летая из Астаны или Алматы в Москву с пересадкой в любом казахстанском или российском городе. Так поступила российская авиакомпания-лоукостер «Победа», которая с конца 2016 года летала из Алматы в Москву (Внуково) с промежуточной посадкой в Самаре. Однако эта компания прекратила в конце прошлого года полеты по данному маршруту.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altisco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нурлы-Тоғу», блок 5А, оф. 119

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор:

Марат КАИРБЕКОВ

Тел. +7 (727) 346-84-41,

m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор:

Динара ШУМАЕВА

Тел. +7 (727) 346-84-41,

d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор:

Магия ТОРЕБАЕВА

Тел. +7 (727) 346-84-41,

m.torebaeva@kursiv.kz

Руководитель службы

по рекламе и PR:

Аида ТЕМЕРЖАНОВА

Тел. +7 707 333 14 11,

a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция:

«Власть и бизнес»

Ербол КАЗИСТАЕВ

«Компании и рынки»

Вячеслав ШЕКУНБИКОВ

«Тенденции»

Айгуль ИБРАЕВА

«Культура и стиль»

Елена ШТРИТЕР

Фотограф:

Олег СТИВАК

Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения:

Рамазан БАЙРАМОВ,

g.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор:

Олеся ТРИТЕНКО

«Тенденции»

Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро:

Светлана ПЫЛЬПЕНКО

Елена ГРИБАНОВСКАЯ

Елена ШУМКИК

Представительство

в г. Астане:

г. Астана, пр. Кабанбай батыра,

2/2, оф. 201 В. Б/Д «Держаба»,

по вопросам размещения

рекламы обращаться

по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель

представительства в г. Астане:

Рустем АЛИЕВ

Тел. +7 701 422 04 15,

astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астане:

Ербол КАЗИСТАЕВ

Подписные индексы:

для юридических лиц – 15138,

для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована

в Министерстве культуры и информации

Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет

№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПНК «Азгар».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

Рафаэль Абыханов, «Казахтелеком»: «В наших продуктах для корпоративного бизнеса реализованы все мировые тренды»

В последние годы услуги телекоммуникаций пользуются все более широким спросом у компаний, работающих в самых разных отраслях экономики. В свою очередь, на волне прогнозов об экспансии таких трендов, как интернет вещей и большие данные, игроки мирового телекоммуникационного рынка обращают особое внимание на работу в корпоративном сегменте. О том, как развивается это направление в Казахстане, рассказывает главный директор по корпоративному сегменту АО «Казахтелеком» Рафаэль Абыханов.

Арман БУРХАНОВ

– Рафаэль Еламанович, какие основные тенденции развития корпоративного сегмента в мировой практике вы могли бы выделить на сегодняшний день?
– Многие телекоммуникационные операторы на развитых рынках активно рассматривают возможности диверсификации и вхождения в смежные бизнесы, которые могут принести синергетический эффект. Сегодня рынок традиционного оператора стремится охватить множество других сфер – это финансовый сектор, розничная торговля, развлечения, логистика, бухгалтерия. «Казахтелеком» тоже начинает входить в такие смежные бизнесы, как финансовые услуги, электронная коммерция, услуги M2M. В данный момент компанией разработаны инвестиционные проекты по развитию финтех-услуг и электронной коммерции. В качестве ключевых трендов развития корпоративного сегмента также хотелось бы отметить такие направления, как информационная безопасность, «умные города», промышленный интернет, Big Data, Blockchain, которые также находят активное развитие в проектах «Казахтелекома».

– В «Казахтелекоме» произошло разделение коммерческого направления компании на розничный и корпоративный сегменты. С какой целью было произведено это разделение и какие результаты оно принесло?
– Действительно, выстраивать сегментоориентированную модель мы начали еще в 2016 году, а в 2017 году наш коммерческий блок был разделен на сегмент физических лиц и юридических лиц (B2C и B2B). Это позволило «Казахтелекому» сфокусироваться на работе по отдельным направлениям, мы добились большей прозрачности, стали более понятны источники доходов и причины расходов. Разделение на сегментные вертикали имеет целый ряд преимуществ перед прежней структурой, а именно:

- будут в полной мере прозрачны и понятны источники доходов, а также причины расходов. В целом это упрощает управление эффективностью компании;
- повышается ответственность руководителей и работников за результат;
- решения будут приниматься быстрее, так как мы откажемся от сложной системы согласования;



– дивизионы будут гибкими структурами, что позволит максимально оперативно внедрять необходимые изменения;

– все функции будут работать на общий результат, поскольку все будут заинтересованы в достижении запланированных финансовых показателей дивизионов, от которых зависит вознаграждение всех функций. Это стимулирует максимально проактивную и конструктивную работу.

Все это становится следствием одного главного фактора – каждый из дивизионов, фокусируясь на своем сегменте, будет досконально знать потребности своих клиентов, что даст возможность оперативно реагировать на запросы рынка.

– С какими результатами закончил год дивизион по корпоративному бизнесу?
– Несмотря на то что во всем мире четко прослеживается тренд отказа от фиксированной телефонии и, соответственно, снижения получаемых от нее доходов, мы удерживаем позиции в этом сегменте рынка, а доля казахстанских предприятий, пользующихся стабильной и надежной фиксированной связью, остается достаточно высокой: 70 из каждых 100 юридических лиц пользуются услугами фиксированной телефонии.

Дивизион по корпоративному бизнесу также сохраняет лидирующие позиции на рынке широкополосного доступа. Очень важно, что на фоне роста отказа от услуги фиксированной связи мы смогли остаться в коридоре установленных плановых значений по оттоку абонентов. И все же мы отлично понимаем, что только внедрение и развитие новых услуг позволит нам сохранить позиции ведущего телекоммуникационного оператора.

В связи с этим в рамках сегментоориентированной модели, о которой было сказано выше, мы ушли от предложения моноуслуг или пакетов и сконцентрировали усилия на комплексных решениях, разработанных с учетом специфики деятельности юридических лиц, ведь крупным корпоративным клиентам и малому бизнесу нужны совершенно разные продукты. Крупным корпорациям, например, интересно работать с «Казахтелекомом» как с компанией, которая полностью решает их проблемы в том, что касается предоставления услуг

связи и IT-решений. Тогда как у сегмента МСБ совсем другие запросы, в соответствии с которыми мы пересмотрели существовавшую тарифную линейку и в результате получили хороший прирост абонентов. В 2017 году у игроков данного сегмента пользовался большим спросом тарифный план «Безлимитный Казахстан», предлагающий бесплатные звонки по всей стране. Небольшие фирмы с удовольствием пользуются этим тарифным планом и активно звонят своим клиентам и партнерам. Еще один продукт, пользующийся большим спросом у компаний, работающих в сегменте МСБ, – тарифный план «Безлимитная Россия», который мы запустили на базе договора с коллегами из «Ростелекома».

Кроме того, мы ввели специальные сегментированные предложения для сегмента B2G (отношения между бизнесом и государством), а также для наших партнеров, операторов связи. В частности, мы предоставляем сетевые ресурсы мобильным операторам, это большая работа, которая требует хорошей готовности сетей.

– Какое отражение находят глобальные тенденции в решениях и продуктах, предлагаемых «Казахтелекомом» корпоративному бизнесу в Казахстане? Какие продукты и услуги, предоставляемые компанией, наиболее востребованы и готовы ли бизнес принять предлагаемые продукты?
– В проектах «Казахтелекома» активно реализуются такие мировые тренды, как Big Data, M2M, информационная безопасность. Последняя тема очень актуальна в связи с ростом киберугроз, и услуги по защите и мониторингу информационной безопасности пользуются большим спросом у игроков банковского сектора. В наших планах запуск центра управления событиями информационной безопасности Security Operation Center. Данная услуга обеспечит клиентов необходимыми инструментами автоматического выявления инцидентов и доступом к консультациям высококвалифицированных специалистов в области информационной безопасности в режиме 24/7. Это позволит клиентам сократить операционные затраты и повысить уровень защиты.

Кроме того, у нас есть проекты по развитию «умных городов», которые мы отработываем в Караганде, Астане, Актобе. В рамках этих проектов мы разрабатываем решения в области межмашинных коммуникаций (M2M), двигаемся в направлении Big Data, которое связано с использованием больших массивов данных, а также в направлении Blockchain.

Что касается готовности казахстанского рынка внедрять передовые решения, присутствующие в мировом тренде, то могу сказать, что бизнес активно принимает нововведения. Проект контрольно-кассовых машин (ККМ), например, «Казахтелеком» внедрил первым на постсоветском пространстве, и сегодня 83 тыс. клиентов ККМ подключают свои кассовые машины к общему центру, и эти данные хранятся в наших ЦОДах.

В последнее время со стороны бизнеса и государственных структур растет спрос на услуги видеонаблюдения для юридических лиц, а также на системы хранения данных. Данные нововведения позволяют обеспечить подключение камер клиентов

к защищенному каналу связи и облачному хранению данных. Это решение актуально для местных органов власти и для МСБ – владельцев магазинов, офисов, промышленных помещений.

– Спрос на услуги центров обработки данных вырос несколько лет назад. Насколько сегодня среди корпоративных клиентов высок уровень доверия к облачным сервисам и какую работу в развитии направления проводит «Казахтелеком»?
– За последние пять лет количество пользователей услуг ЦОД (Центр хранения и обработки данных. – Прим. авт.) выросло на 22%, в том числе за счет компаний квазигосударственного сектора и банков второго уровня. Таким образом, статистика подтверждает высокий уровень доверия к облачным сервисам «Казахтелекома», а также к таким традиционным видам сервисов, как аренда серверных стоек и размещение клиентского оборудования (collocation), предоставляемому на платформе ЦОД.

Вместе с тем постоянно растущие информационные потоки, а также реализация инициатив в рамках программы «Цифровой Казахстан» предъявляют новые требования к системам передачи, обработки и хранения данных. В скором будущем к цифровизации процессов должны будут прийти промышленные предприятия, сектор ЖКХ, что в свою очередь означает появление колоссальных объемов информации, которую надо собирать и обрабатывать. То же самое относится к системам видеонаблюдения. Данные, полученные с камер, правоохранительные органы в идеале должны хранить хотя бы 30 дней, но сегодня частные компании зачастую не могут обеспечить хранение данных более чем на сутки.

Наши ЦОДы смогут обеспечить как существующие, так и растущие потребности бизнеса и государственного сектора, к тому же «Казахтелеком» непрерывно работает над улучшением качества и расширением спектра предоставляемых услуг. В частности, в этом году мы планируем провести сертификацию Uptime Institute центра обработки данных в Павлодаре, который является одним из самых крупных на территории СНГ и единственным в Казахстане, соответствующим по уровню надежности классу Tier III.

– В последние годы акцент на развитии корпоративного сегмента делают и мобильные операторы. Чем, по вашему мнению, вызван этот интерес и каковы конкурентные преимущества вашей компании перед коллегами по рынку?
– Нет ничего удивительного в том, что мобильные операторы, охватив рынок физических лиц, начали двигаться дальше и зашли в корпоративный сегмент. Продукты, которые они предлагают для корпоративного бизнеса, отвечают мировым трендам, но имеют ряд ограничений, связанных с технологическими особенностями мобильной сети. Наше главное преимущество – надежные фиксированные сети, позволяющие передавать большой объем информации.

Это важно для государственных организаций, для бизнеса. Возможно, в будущем, когда в Казахстане заработают сети стандарта 5G, позволяющие передавать большие объемы данных для тех же систем видеонаблюдения, M2M и финтеха, этот фактор

станет менее важным. Мы не опасаемся конкуренции со стороны мобильных операторов и даже приветствуем ее, потому что она подстегивает рынок. Но пока мировые тенденции свидетельствуют, что развитие сервисов для корпоративного бизнеса на базе фиксированной инфраструктуры оказывается наиболее продуктивным.

Кроме того, мы предлагаем бизнес-структурам конвергентные пакеты, сочетающие услуги фиксированной и мобильной связи. Данный продукт обеспечивает возможность бесшовного перевода звонков с мобильного терминала на городской и обратно, возможность проведения конференций внутри групп и доступ к другим полезным сервисам, приятным бонусом является также и экономичность решения. С учетом меняющихся тенденций ведения бизнеса, растущей потребности корпоративных клиентов в мобильности данные пакеты становятся незаменимыми для корпоративных клиентов.

Важным доводом в пользу выбора решений «Казахтелекома» является высокое качество сервисного обслуживания юридических лиц и подход к работе с абонентами. «Казахтелеком» перешел к новой концепции клиентоориентированности, направленной на то, чтобы предвосхищать желания клиента. Так, в прошлом году в нескольких городах Казахстана мы провели встречи с представителями регионального бизнеса и местными властями и рассказали о наших продуктах и планах, а также о плюсах, которые могут принести эти продукты предпринимателям и государственным структурам. Мы постоянно отслеживаем уровень удовлетворенности услугами и качеством их предоставления, ведь не получая обратной связи и не понимая истинных потребностей бизнеса, получится встать в один ворота. Практику встреч с представителями предпринимательского сообщества и госсектора «Казахтелеком» внедрил осенью прошлого года и продолжает в этом году. Такой подход позволит оптимизировать процессы внедрения новых сервисов для бизнеса.

– Расскажите, пожалуйста, какие еще продукты и решения «Казахтелеком» предложит корпоративному сектору в 2018 году?
– В нынешнем году мы планируем запустить Открытую цифровую платформу для бизнеса. В данном продукте будет реализована система цифровых взаимоотношений всех участников рынка, представителей бизнеса и государства, объединенных единой информационной средой. Благодаря применению самых современных цифровых технологий игроки корпоративного сектора получат доступ к широкому спектру государственных услуг, необходимых для ведения бизнеса, и получат возможность сократить транзакционные издержки. Еще один продукт, который наша компания намерена вывести на рынок в ближайшее время, – e-Health, единый облачный интернет-ресурс для взаимодействия медицинских организаций и населения. Кроме того, в текущем году мы также хотим оптимизировать тарифную линейку для B2B-сегмента. В частности, планируется расширить пакетные решения за счет введения новых сервисов, таких как видеонаблюдение, облачная бухгалтерия и сервисы M2M.

Выборы в России: сюрпризы есть, но быть их не должно

<< 1

Отмечалось, что этим шагом он сумеет несколько смягчить все ухудшающиеся отношения со странами Запада. В рамках этой же версии назывались и имена наиболее вероятных преемников Владимира Путина. Речь шла о министре иностранных дел Сергее Лаврове, министре обороны Сергее Шойгу, председателе российского Центробанка Эльвире Набуллиной, председателе Счетной палаты РФ Татьяне Голиковой, а также о губернаторе Тульской области Алексее Дюmine.

На интриге поставлен крест

Но то было в ноябре. В начале же декабря все стало на свои места. Как и предсказывали в российских СМИ скептически настроенные эксперты, отмечая, что все рассуждения о преемниках не имеют под собой почвы, Путин отказываться от президентского поста не стал. На встрече с ветеранами и тружениками автомобильного завода «ГАЗ» 6 декабря он официально объявил о своем желании участвовать в выборах-2018. С этого момента намечающаяся была интрига почти сошла на нет, поскольку никто в России и за ее пределами не сомневается в победе действующего президента.

Явно на пользу Владимиру Путину сработали и прошедшие в эфире центральных российских телеканалов дебаты кандидатов в президенты РФ, в которых претендент номер один по уже сложившейся в ряде стран постсоветского пространства традиции принимать участия не стал. Вероятно, уже знал, чем ему это грозит. Вещь благодаря усилиям, в том числе и руководителей центральных телеканалов, эти самые «дебаты» ничего общего с важным элементом политической борьбы

абсолютно не имеют. Если они чем и запомнились телезрителям, так это бесконечной перепалкой между кандидатами да серией конфликтов между гламурной Ксенией Собчак и беспардонным Владимиром Жириновским. Потому неудивительно, что эксперты, к которым «КЪ» обратился за комментариями, дали увиденному крайне низкую оценку.

Беспощадное мнение экспертов

«Дебаты, к сожалению, идут не в прайм-тайм, поэтому сильно на общественные настроения не влияют. Кроме того, без участия Владимира Путина они выглядят неинтересно. Хотя у людей к нему много вопросов, особенно социального характера. Его бы послушали», – заметил в беседе с «КЪ» сотрудник издательского дома «Коммерсантъ» и контрибьютор Московского центра Карнеги Андрей Перцев, добавив, что Владимир Путин до сих пор не опубликовал свою программу. По мнению журналиста, материалы которого на тему выборов в России можно легко найти в интернете, в целом дебаты интересны в том случае, если в них принимают участие яркие политики или представители мощных партий. «В настоящий момент в России этого нет», – констатировал Андрей Перцев.

С немалой долей скептицизма относится к пока еще идущей в России предвыборной агитации и казахстанский специалист по политическим PR-технологиям Ерлан Аскарбеков. В разговоре с «КЪ» он выдвинул предположение, что за избирательную кампанию Путина на самом деле отвечает автор известной концепции «суверенной демократии», помощник президента РФ Владислав Сурков. «Есть такое ощущение и по стилистике, и по персонажам. Соответственно, все происходит в рамках «управляе-

мой демократии»: гражданам России предлагается выбирать между клоунами и серьезным человеком. Это видно и по теледебатам, где кандидат Путин блистает своим отсутствием. В целом грамотный подход, поскольку приходится признать, что альтернативы в данный момент не видно. Хотя это не значит, что ее не должно быть», – отметил Ерлан Аскарбеков.

На фоне мнения Ерлана Аскарбекова оценка завершающейся в России уже 16 марта предвыборной кампании, сделанная известным российским политологом Аркадием Дубновым, выглядит и вовсе негативно. Если бы ее оценивали по пятибалльной шкале, то Аркадий Дубнов наверняка поставил бы ей не больше двойки. Особенно это касается дебатов, пока еще идущих в эфире российских телеканалов. Но судите сами. «Принцип проведения нынешних дебатов описывается простой максимой: как бы рыбку съест и на ежа не съест. То есть надо бы соответствовать общепризнанным критериям предвыборной кампании, но при этом избежать слишком больших издержек, связанных с нанесением урона имиджу правящего режима и личности его лидера. Поэтому прямые дебаты между Путиным и его оппонентами недопустимы, поскольку ему придется отвечать на массу неприятных вопросов, да и выигрыш априори будет не на его стороне. Отсюда и идиотский формат общих встреч кандидатов, где сущностно дискутировать невозможно, но зато можно хамить и говорить лозунгами. Таким образом создается имиджевый разрыв между статистами-аутсайдерами и главным кандидатом, который вещает, изрекая прописные истины, избегая какой-либо очной полемики в режиме реального времени. Остальные же выглядят мелкими интриганам, сводящи-

ми личные счёты друг с другом», – поделился своими наблюдениями с «КЪ» Аркадий Дубнов.

Фактор Грудинина

И все же без определенного рода сюрпризов, возможно даже и управляемых, текущий electoralный период в России не обошелся. Судя по публикациям как в российских, так и в зарубежных СМИ, для немалого числа экспертов стало полной неожиданностью появление единого кандидата от КПРФ и Национально-патриотических сил России в лице Павла Грудинина вместо должностя российского политика Геннадия Зюганова. Внешне напоминающий современника Сталина и Кирова, 57-летний директор подмосковного ЗАО «Совхоз имени Ленина», указывая на свой успешный опыт ведения хозяйства в поселении Видное и предлагая обратиться пристальное внимание на положительный опыт построения «социализма с человеческим лицом» в СССР и Китае, Павел Грудинин достаточно быстро набрал популярность у россиян. Его выступления в интернете собрали миллионы просмотров, чем не могут похвастаться ни Жириновский, ни Собчак, ни тем более Бабуринов, Явлинский, Титов или Сурайкин.

Дело дошло до того, что независимые социологические службы стали указывать на 40, а то и на 45 процентов электоральных предпочтений в пользу единого кандидата от коммунистов и национал-патриотов. Что, кстати, сильно контрастирует с регулярными замерами, которые проводит вполне официальная организация «Общественное мнение» (ФОМ) и Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ), неизменно ставящие Грудинину 7–8 процентов популярности у граждан России. Неудивительно, что в российском

сегменте социальных сетей, на фоне начавшейся в управляемых общедоверительных СМИ кампании против Грудинина, стала все чаще мелькать мысль о возможности проведения после 18 марта второго тура голосования. Согласно этой версии в нем сойдутся претендующий на четвертый срок своего правления Владимир Путин и ставший опальным кандидатом от КПРФ и Национально-патриотических сил России, который якобы наберет голосов не меньше, чем его известный всему миру оппонент.

Какой такой второй тур?

Однако опрошенные «КЪ» эксперты в подобный исход президентских выборов в России не верят. «Никому и в голову не приходит серьезно обсуждать вероятность второго тура, – заметил Аркадий Дубнов. – В России подобная перспектива – все равно, что планировать государственный переворот или, упаси господи, революцию! Ведь сакральность Верховного жреца не ставится под сомнение, а разговоры о возможности второго тура – это и есть грех сомнения».

Сомневается в вероятности проведения второго тура президентских выборов в России и Ерлан Аскарбеков. «Единственный крупный независимый социологический центр на федеральном уровне «Левада-Центр», как я заметил, последний опрос примерных рейтингов кандидатов в президенты в России проводил в декабре прошлого года. Есть пока непроверенная информация, что «Левада-Центр» запретил проводить подобные замеры популярности претендентов на президентский пост. То есть вполне возможно, что «Грудининский эффект» все же реальный. Не исключено, что Павел Грудинин наберет не 41 и не 48 процентов голосов, а даже больше, но второго

тура, конечно же, не будет. Потому что в странах СНГ, как когда-то говорил товарищ Сталин, важно, кто считает», – подчеркнул Ерлан Аскарбеков.

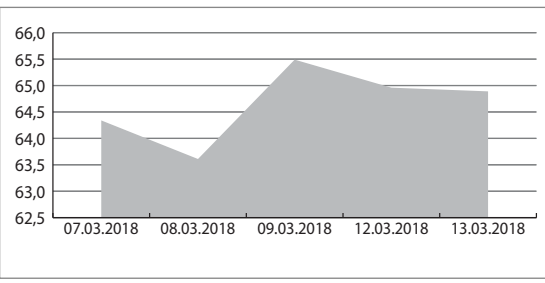
«Во второй тур не верю», – уверенно заявил «КЪ» Андрей Перцев, подчеркивая, что, по его мнению, Владимир Путин одержит победу в президентских выборах уже 18 марта. По его наблюдениям, в определенной степени виноват в этом и сам Павел Грудинин, который после того, как по нему «прошлись мощным катком черного пиара», стал практически неактивен. «Хотя региональные чиновники и депутаты от «Единой России», с которыми я общаюсь, говорят, что интерес в провинции к Грудинину достаточно велик. Но административная мобилизация бюджетников и регионы, которые по традиции дают власти 90 процентов необходимой поддержки, свое дело делают. При этом результат Путина может быть в районе 55 процентов», – отметил Андрей Перцев.

Hau Post Scriptum

В завершение небольшая ремарка. В случае, если произойдет чудо и президентом Российской Федерации вдруг станет Павел Грудинин, далеко не факт, что это понравится официальной Астане. Причина в том, что в своих выступлениях единый кандидат от российских коммунистов и национал-патриотов неоднократно подчеркивал: если он станет президентом, то в первую очередь займется восстановлением своей страны, а уж затем по возможности станет помогать соседним государствам. И то, если это будет выгодно России. Что касается президентства Владимира Путина, то отношения между Российской Федерацией и Республикой Казахстан останутся на прежнем уровне.

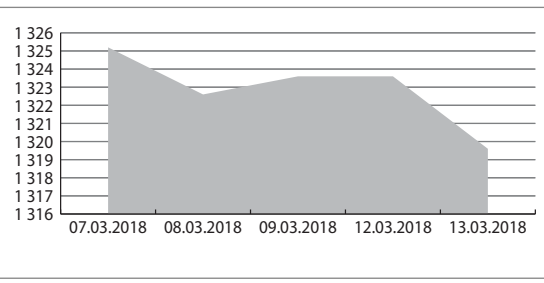
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (07.03 – 13.03)



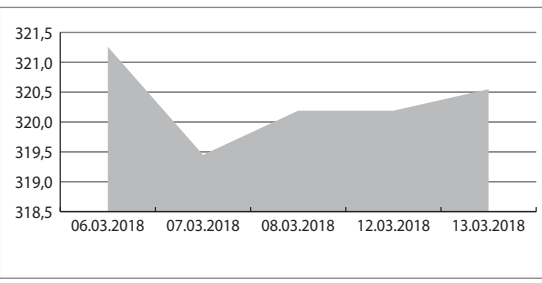
Цены на нефть снижаются на возросших опасениях о подьеме нефтедобычи в США.

GOLD (07.03 – 13.03)



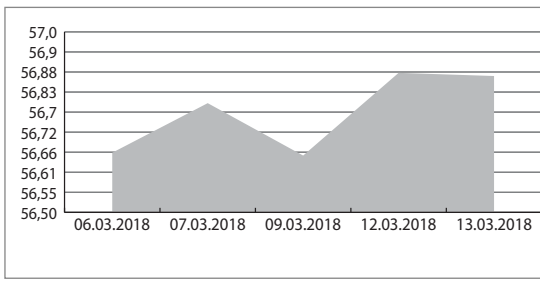
Цена на золото колеблется, инвесторы ждут данные по инфляции в США.

USD/KZT (06.03 – 13.03)



Тенге желает укрепиться, но ожидает «качелей» на рынке.

USD/Rub (06.03 – 13.03)



Рубль откатился на предпринятые уровни ввиду за неустойчивой динамики нефти.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Подъем процентной ставки

Петр ПУШКАРЕВ,
шеф-аналитик ГК TeleTrade

Вечером в среду, 21 марта, ФРС резерв в 6-й раз с декабря 2015 года поднимет процентную ставку. Однако на курс доллара это, скорее всего, впечатления не произведет.

Дело в том, что в очередном подъеме ставки абсолютно уверено подавляющее большинство участников рынка, и данное действие давно и полностью заложено в текущие котировки. В том числе в таких валютных парах, как евро/доллар, фунт/доллар, доллар/иена, «австралиец»/доллар.

Интерес к доллару не подогрели ни впечатляющие цифры степени участия рабочей силы, выросшие с 62,7 до 63%, ни сохраняющийся на уровне 2000 года процент безработицы в Штатах. Просто потому, что сами по себе эти цифры никак не увеличивают фиксированный доход инвесторов от долларовых активов, а темп подъема процентных ставок в США в любом случае отстает от сильно завешенных в последние годы ожиданий. Куда больше на доллар влияют факторы, снижающие его привлекательность. В первую очередь набирающие темп торговые войны и во вторую — стремление инвесторов постепенно перевести часть вложенных в доллары активов в другие не менее надежные юрис-

дикции: в Европу, Азию. В сложившейся ситуации, когда на доллар в какой-то момент было поставлено слишком много, другие центробанки начинают тоже уходить от мягкой политики, пусть пока и не спеша. Переложить в другой «карман» часть денег, рассчитанных на получение фиксированного дохода, стремится большинство богатых, стремятся большинство средних и мелкие инвесторы и спекулянты.

Может ли ФРС зарядить доллар позитивом?

Если бы ФРС хотела добавить позитива доллару, то членом управляющего комитета во главе с Джеромом Пауэллом следовало бы прописать в так называемых «экономических проекциях» ожидания четырех подъемов ставки в сумме до конца 2018 года (включая мартовский подъем). Это, и только это, в состоянии заметно изменить расклад сил. На деле же никто от ФРС потом реальных четырех подъемов ставки не потребует, ведь это только их прогноз. Однако, как показывает прежний опыт, вероятнее всего, в «экономических проекциях» будет прописано мнение большинства членов комитета в пользу только трех подъемов ставки (включая опять же мартовский). А основная масса других голосов комитетчиков сосредоточится вокруг двух повышений скорее, нежели вокруг четырех повышений.

Если так и будет, то возможно, что немедленных последствий в виде нового витка ослабления доллара сразу в тот же день и не произойдет. Однако рынок начинает тоже уходить от мягкой политики, пусть пока и не спеша. Переложить в другой «карман» часть денег, рассчитанных на получение фиксированного дохода, стремится большинство богатых, стремятся большинство средних и мелкие инвесторы и спекулянты.

Есть ли вероятность, что чиновники из ФРС все же зададут доллару положительный импульс? Небольшие шансы на это, естественно, имеются, и все возможности повлиять на курс собственной валюты — в их руках. 86% ставок на Чикагской фьючерсной бирже сделаны на повышение ставки ФРС 21 марта. Однако менее 35%, согласно тем же данным, и, похоже, что еще меньший процент участников валютного рынка, ждут четырех и более подъемов ставки в этом году, тогда как 65% ждут трех и менее подъемов. Шансы на сценарий, когда ФРС даст намеки на четыре подъема ставки, оцениваются как небольшие и на основе наблюдений. Со стороны замысел ФРС на протяжении последней пары лет выглядит таким: давать надежду фондовому рынку, помогать и позволять ему расти, не давая при этом укрепиться доллару или даже способствовать его ослаблению.

Такой расклад сил позволяет отлучить зарабатывать на фондовых площадках и внутренним, и иностранным инвесторам, пенсионным и прочим фондам, всем акционерам, вызывая приток капитала

в пользу торгующихся на бирже компаний, но не отягощая США еще больше удорожанием госдолга из-за слишком дорогого доллара плюс хотя бы немного уменьшая гигантский отрицательный торговый баланс, продолжающий расти угрожающе не в пользу Америки.

Нас ждет техническая торговля

Как результат, нас ждет торговля в обусловленных техникой диапазонах. Боковой рынок 1,22–1,25 по евро/доллару, но, например, шире по британской валюте. В моменты усиления доллара фунт способен присаживаться до 1,38, но если поводов для укрепления доллара не будет, то «британец» с большой охотой может вновь подняться выше 1,40, а при активной слабости доллара — продвигаться и в направлении максимума года 1,4344. Динамика в те или иные дни недели может определяться не столько новостной информацией, сколько тем, как в эти моменты цены будут взаимодействовать с наклонными и горизонтальными интрадэй-границами технических коридоров на графиках. А вот на курс канадской валюты, которую поддерживает пауза в торговых переговорах по NAFTA, способны положительно и сильно повлиять любые утечки информации о близости к компромиссу между представителями США и Канады.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Напряженность в мировой торговле берет свое

Оле Слот ХАНСЕН, глава отдела стратегий Saxo Bank на товарно-сырьевом рынке

Напряженность в мировой торговле явилась одним из факторов, запустивших процесс широкого снижения цен на многие основные сырьевые товары.

Сырая нефть продавалась по ценам ниже среднего уровня, установленного с начала января. Получив весьма существенные импульсы со стороны подъемов и спадов фондового рынка, сохраняющиеся повышенные «бычьи» настроения среди биржевых спекулянтов в настоящий момент поддерживаются устойчивым спросом в мировых масштабах. Однако в то же время сырой нефти бросают вызов рост предложения со стороны стран, не входящих в ОПЕК, а также вышеупомянутая напряженность в сфере мировой торговли.

В своем последнем краткосрочном энергетическом прогнозе EIA отмечает, что объемы добычи нефти в США в 2018 году в среднем составят 10,7 млн баррелей в день, то есть на 1,4 млн баррелей в день больше, чем в 2017 году. Некоторого беспокойства добавило и Международное энергетическое агентство (МЭА), которое в своем отчете по нефти за 2018 год отметило, что роста добычи нефти в США, Бразилии, Канаде и Норвегии будет более чем достаточно для того, чтобы покрыть рост спроса в мировых масштабах вплоть до 2020 года.

Ежемесячные отчеты ОПЕК и МЭА должны выйти 14 и 15 марта. Но

учитывая наблюдающуюся в последнее время устойчивость спекулятивных инвесторов, они едва ли будут волноваться по поводу более глубокой коррекции, пока цены остаются выше уровня \$61 за баррель для сырой нефти сорта Brent и \$57,50 — для WTI. Эти уровни представляют собой 38,2-процентную коррекцию наблюдавшегося с июня по январь повышения, и пока они будут выше текущего ценового действия, их будут рассматривать лишь как слабую коррекцию в рамках устойчивой тенденции к повышению.

На данный момент цены на сырую нефть сорта WTI находятся в устойчивом диапазоне \$60–65, и основное воздействие на их ежедневные колебания оказывают внешние рыночные события. При этом закрытие ниже уровня \$60 за баррель несет риск расширения до вышеупомянутого ключевого уровня \$57,50 за баррель.

Цены на золото находятся в устойчивом 40-долларовом диапазоне между \$1300 и 1340 за унцию, поскольку отрицательное воздействие со стороны недавнего повышения реальных доходов в США было компенсировано положительным воздействием со стороны усиления японской иены. Определенную роль в недавних колебаниях цен на золото сыграло и увеличение.

Мы придерживаемся конструктивного взгляда на золото, особенно учитывая тот факт, что оно сумело выдержать недавний скачок реальных доходов. При этом, однако, его привязка к ценовым диапазонам, скорее всего, сохра-

нится вплоть до заседания FOMC, запланированного на 21 марта — в связи с нервозностью по поводу того, что повышение процентных ставок будет сведено на нет риском увеличения напряженности в мировой торговле.

Все промышленные металлы, кроме никеля, с начала года продаются по более низким ценам по причине того, что в настоящее время к нервозности по поводу краткой и среднесрочных перспектив роста и увеличения спроса в Китае добавился и риск торговых войн.

Рост цен на медь после достижения минимума в 2016 году в течение последних нескольких месяцев постепенно теряет обороты, и цены уже с трудом пробивают уровень сопротивления, составляющий \$3,30 за унцию, что означает 50-процентный возврат к активным продажам 2011–2016 годов. В настоящий момент цены зафиксировались в определенном диапазоне с поддержкой немногим ниже \$3 за унцию.

Лидеры недели

Природный газ в последние несколько недель активно восстанавливал свои позиции, вновь нащупав поддержку на уровне \$2,50 за терм. Более холодная, чем обычно, зима привела к устойчивому спросу, который помог компенсировать рекордный уровень добычи.

Цены на какао с начала года продемонстрировали рост на 30%, до максимума за 16 месяцев, после того как Кот-д'Ивуарский совет по какао (Ivory Coast Cocoa Board) сообщил о продаже всех запасов ка-

као-бобов и о сокращении урожая из-за засухи.

Цены на хлопок поддерживались необычайно устойчивым экспортным спросом и продолжением засухи в Техасе, которая может привести к проблемам при посеве. Согласно последней информации по спросу и предложению от американского Министерства сельского хозяйства, эти изменения явились одним из факторов, которые привели к весьма благоприятному для цен пересмотру ключевых запасов хлопка в США.

Кроме того, отчет Министерства сельского хозяйства дал определенный импульс и ценам на кукурузу по причине неожиданного падения внутренних запасов и увеличения экспортного спроса после вызванного сухой и жаркой погодой сокращения урожая в Аргентине, которая занимает третье место в мире по объемам экспорта кукурузы и сои.

Резкое повышение цен на зерновые и сою, наблюдающееся с середины января, в значительной степени обусловлено спекуляциями. В течение шести недель, с 16 января до 27 февраля, совокупный объем коротких позиций по шести фьючерсам на зерновые и сою сократился с 480 тыс. до 250 тыс. лотов. Благодаря большому количеству созданных в последнее время длинных позиций риск коррекции был весьма высок и повлиять на ежемесячный отчет о спросе и предложении. В результате этого, после того как предоставленная информация оказалась менее благоприятной, чем ожидалось, по шпиннелю и соевым бобам началась реализация прибыли.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (07.03 – 13.03)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Kazakhstan Telecom	2,88%	KazTransOil	-0,95%
Halyk Bank	2,04%	KEGOC	-0,60%
Koell	0,01%	KazFluoroGas	0,00%
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—
—	—	—	—

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Ariadis Biosciences	117,69%	Arthero Pharma	-81,16%
Aduro Biotech Inc	32,12%	Azobenzyl	-42,63%
Cambium	30,30%	Brigidford	-15,73%
Celastus BioSciences	29,59%	Co-Dynavision	-14,40%
CECO Environmental	27,05%	Arosas Genomics	-14,40%
AcadRx	25,00%	Checkpoint Therapeutics	-13,39%
Acin Research	24,55%	American Woodmark	-12,90%
Case Systems	22,81%	Catrysas	-12,82%
Aqua Metals Inc	20,00%	BioScrip	-12,18%
Coogen Medical	18,63%	Approach Resources	-12,08%

MCX

рост	изм.	падение	изм.
HPK OIBK	12,45%	PYCAA	-4,25%
Агрохолд	6,33%	M Bunge	-2,77%
Банк ВТБ	5,09%	Mexela	-2,54%
Мавит	3,08%	Cusumco	-2,42%
NAIK OAO	2,81%	Solimar Fin	-1,69%
Памос	2,68%	MesaOro OAO	-1,65%
AK APOCA	2,67%	POC APPO PMC	-1,34%
Лангекс	2,53%	PuYugro	-1,31%
Сургутнефтегаз	1,83%	Роснефть	-1,26%
МКБ	1,37%	Северсталь	-1,23%

Euro Stoxx 50

рост	изм.	падение	изм.
E.ON	6,30%	Ahold Delhaize	-1,34%
ASML Holding	5,88%	Adidas	-1,32%
Wendt	5,65%	Aao	-0,96%
Danone	4,89%	Aflac Group	-0,26%
Unilever NV DRC	4,71%	INO Group	0,25%
Engie	4,52%	CRH	0,33%
SAP	4,52%	BVAA	0,36%
L'Oréal	4,36%	Inditex	0,37%
Fresenius SE	4,29%	Deutsche Tel.	0,38%
Safran	3,89%	Samsonier	0,53%

DAX

рост	изм.	падение	изм.
RWE	11,79%	Lufthansa	-2,84%
Linde	7,58%	Adidas	-1,32%
E.ON	6,30%	Adidas	-0,68%
Infinion	4,81%	Deutsche Tel.	0,38%
SAP	4,52%	ProSiebenSat.1	0,89%
Haniel	4,24%	ThyssenKrupp	0,89%
Fresenius SE	4,29%	Continental	0,91%
Vonovia	3,29%	Commerzbank	1,00%
Deutsche Borse	3,27%	Volkswagen VZO	1,01%
Siemens	2,73%	Dealmor	1,11%

BVSP

рост	изм.	падение	изм.
LOCALIZA ON EI FM	12,29%	Sales Fieldstone	-11,13%
BRF-Brazil Foods SA	11,52%	QUALICORP ON FM	-7,01%
FBRSA ON FM	11,17%	KROTON ON FM	-4,49%
JBS ON FM	7,61%	CELO ON FM	-3,26%
COPEL	7,52%	USIMINAS PPA FM	-2,16%
AMBEV S/A ON	5,31%	ESTADAO PART ON FM	-1,75%
HYPERMARCAS ON FM	4,78%	Bradespar SA	-1,51%
Tim Participacoes SA	4,48%	BRADESCO ON FM	-1,30%
Embraer SA	4,47%	VALE ON FM	-1,26%
Parana Saneapar Unit	4,31%	TELEF BRASIL PFI EJ	-1,14%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	-0,04%
Dow Jones	1,18%
FTSE 100	0,95%
NASDAQ	2,93%
Nikkei 225	2,54%
S&P 500	2,01%
Euro Stoxx 50	2,15%
Hang Seng	3,40%
MSCX	0,22%
IBOVESPA	1,46%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,11%
Natural Gas	0,68%
Алюминий	0,07%
Медь	-0,46%
Никель	-0,40%
Олово	0,00%
Паладий	0,42%
Платина	0,04%
Серебро	-0,28%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	0,01%
Eur/JPY	0,33%
Eur/Kzt	0,05%
Eur/Rub	-0,07%
Eur/Usd	-0,07%
Usd/Chf	0,06%
Usd/JPY	0,41%
Usd/Kzt	0,12%
Usd/Rub	-0,14%

ИНВЕСТИДЕЯ

Twitter: блогеры начиракали на солидный рост

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции известной мировой социальной сети Twitter. За последние 12 месяцев компания отчитывалась о двухзначном росте количества пользователей. Это позволяет надеяться на возвращение интереса пользователей к сети. Текущая цена — \$33, целевая цена — \$44,8, прибыльность — 36%.

— Расскажите, пожалуйста, о компании.
— Twitter — это, пожалуй, самый популярный в мире сервис микроблогов, позволяющий обмениваться короткими, длиной не

больше 280 символов (ранее 140), сообщениями. На конец 2017 года у Twitter было 330 млн активных пользователей.

Компания была основана в 2006 году, а в 2013-м она провела IPO по цене \$26. Акции Twitter поднимались до \$70 в первые месяцы торгов, но из-за неважных финансовых результатов в последние годы их котировки стабильно снижались. Это перешло в тренд, когда стало понятно, что компания не в состоянии нарастить количество пользователей. На этом фоне цена за акцию падала ниже \$14.

— Какие факторы могут способствовать росту котировок компании?

— За последние 12 месяцев Twitter отчитывалась о двухзначном росте количества пользователей. Это позволяет надеяться

на возвращение интереса к данному формату соцсети. Главным катализатором притока пользователей стал приход на данную платформу Дональда Трампа, который с ее помощью решил бороться с давлением протестных СМИ.

Также мода на Twitter существует в среде криптоанархистов, которые получают и публикуют здесь информацию на тему криптовалют и блокчейна. Относительная анонимность платформы позволяет пользователям по всему миру обмениваться информацией, которую администрация Twitter не регулирует, что отражает идею блокчейна о децентрализации. Приток пользователей на платформу микроблогов увеличился, поскольку тема криптовалют получила широкое распространение, в том числе благодаря СМИ.

Кроме того, менеджмент компании последовательно работает над расширением возможностей и функционала для пользователей. За последние несколько лет были подписаны контракты с различными спортивными ассоциациями, в первую очередь с NBA, MLB, NHL и NFL. Через Twitter транслировалась онлайн-бои MMA. Набирающий популярность киберспорт тоже в сфере интересов компании: крупнейшие чемпионаты по Dota 2, CS:GO, Overwatch и Lol транслируются через ее платформу.

Онлайн-трансляции постепенно становятся одной из главных фишек Twitter, что определенно создает дополнительную ценность как для старых, так и для новых пользователей социальной сети. Конкуренция с Facebook была очень болезненна для развития Twitter, но на фоне новостей о

распространении на платформе Facebook российской пропаганды и некоторого ослабления интереса пользователей к ведущей соцсети мира Twitter начал оживать.

Сейчас Facebook меняет принцип выдачи в новостной ленте, в результате чего приоритет получают посты френдов пользователей, а не рекламные объявления. В этой ситуации Twitter становится хорошей альтернативой для рекламодателей, поскольку число его пользователей неплохо растет, а компания предлагает им рекламные продукты.

— Каковы финансовые показатели компании?

— Финансовые показатели Twitter улучшаются по мере развития компании. Доходы растут в среднем на 50% в последние пять лет. После трехзначных показателей в первые

несколько лет их темпы роста в 2016-м замедлились до 14%, а в 2017-м даже сократились на 3,4%, до \$2,4 млрд. Кроме того, за прошлый год компания зафиксировала убыток в размере \$108 млн.

Выручка по итогам IV квартала 2017 года прибавила 2%, до \$731,6 млн, но, что наиболее важно, при этом компания впервые в своей истории получила прибыль, которая составила \$141 млн. В плюс Twitter удалось выйти благодаря улучшению операционной эффективности. Операционные расходы компании снизились на 20%. Источниками прибыли стали доходы от рекламы (86,4%) и предоставленные данные платформы для анализа (13,6%). У компании на балансе есть небольшой долг в отличие от конкурентов Facebook и Snap. Соотношение D/E составляет 35,5%, что оптимально для компании.

ГМК прошел этап кризиса, когда цены были ниже себестоимости

На прошлой неделе президент США Дональд Трамп заявил о введении новых пошлин на импорт стали и алюминия, что серьезно повлияло на котировки, а промышленный индекс Dow Jones к закрытию сессии резко упал на 1,7%. Не исключено, что эта новость повлияет и на казахстанских производителей. Исполнительный директор ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» рассказал «Къ» о том, как себя чувствует ГМК в непростой ситуации, когда рынок нестабилен, и о том, какие у него перспективы.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

– Николай Владимирович, как вы оцениваете итоги работы горно-металлургического комплекса в 2017 году?

– Отрасль, как и в прежние годы, находится в состоянии, когда мы не можем констатировать резкого улучшения цен на мировых рынках. Тем не менее, мы имеем более-менее стабильную ситуацию, которая позволяет говорить о том, что горно-металлургический сектор в целом за год очень эффективно поработал. И один из составляющих роста валового продукта страны – это все-таки ГМК. Это стало возможным, конечно, благодаря господдержке, потому что 2015-2016 годы были очень тяжелыми.

В частности, речь идет о поддержке компаний в том, чтобы они не закрывали низкорентабельные месторождения. По тем месторождениям, которые были на грани сворачивания производства, предоставлялись скидки на железнодорожные перевозки. Все это сейчас с лихвой возвращается, потому что бюджет в 2017 году получил существенное увеличение поступлений от ГМК. Ряду компаний даже были предоставлены скидки по передаче электроэнергии по сетям. Целому ряду медных месторождений были предоставлены нулевые ставки НДС в 2015–2016 годах.

Это было сделано для того, чтобы к моменту, когда цены пойдут вверх, производства сохранились и вновь начали выпускать продукцию. Можно сказать, что ГМК прошел этап кризиса, когда цены были ниже себестоимости.

– Приходилось ли в какой-то момент работать на склады?

– Иногда. И это было сделано по одной причине. Правительство, обратившись к представителям отрасли, предложило схему, при которой, когда идет такое падение цен, не допускалось увольнение работников. Компании вместе с профсоюзами заключали генеральные соглашения. В общем выработали такую гибкую политику не свертывания рабочих мест, а сохранения их. Хотя в ряде компаний, например, в «Арселор Миттал Темиртау» (АМТ), применяли практику сокращения оплаты труда. Так или иначе гибкая политика дала возможность сохранить трудовые коллективы. Более того, она не допускала резких колебаний на рынке труда.

– Но сами работники были не в восторге.

– Когда цена падает вниз, инвестор стоит перед дилеммой: или уменьшить объемы производства, или сократить работников. Это, конечно, непростое решение. И никакого удовольствия никто от этого не получает. К сожалению, этот болезненный этап взаимодействия одинаков во всем мире. Мы видим, как компании сокращают большое число работников, а потом набирают вновь. В Казахстане реализуется более социальная модель взаимодействия и социального партнерства, при которой эти вопросы решаются не режимом увольнением большого числа работников, а по согласованию с профсоюзами и с правительством, уменьшением размеров оплаты труда на 3-4 месяца на 30%, как было у АМТ. Бывают и другие решения. Но у нас есть закон о социальном партнерстве, который включен в состав трудового кодекса. Подобный механизм реализован далеко не во всех странах постсоветского пространства. Когда-то он был разработан как модельный закон, рекомендованный Международной организацией труда (МОТ), и практика ввода в действие его положений показала свою пользу. Там отработаны детально процессы переговоров и предлагаются сценарии – оптимистичный, менее оптимистичный, пессимистичный.

Я сам неоднократно присутствовал при встречах, когда премьер-министр собирал в сложные периоды на одной площадке руководителей предприятий, профсоюзы, и выслушивал их. Озвучивались разные сценарии и планы, подготовленные для того, чтобы быть готовыми к любому раскладу, поскольку цены вели себя совершенно непредсказуемо.

– Можно ли спрогнозировать развитие ситуации в 2018 году?



– Никто не может сказать. Тут зависимость от большого числа факторов. Точно так же мы не можем сказать, что будет с ценой на нефть. Есть прогнозы, но они очень противоречивы. Во-первых, если сохранится динамика прошлых лет, цены может быть более-менее стабилизируются. В странах, связанных с отраслью, происходит реформирование секторов, конкурентных с нами. Во-вторых, многое зависит от того, как будет себя вести Китай. Там проводятся крупные мероприятия по экологии. Поэтому одна мощности выводится, другие строятся, и как пойдет замещение – сказать очень трудно.

В-третьих, пока неизвестно, как будет в дальнейшем развиваться автомобильная промышленность, какие тренды предполагаются. К примеру, если будет сделан упор на электрические автомобили – это один подход к металлам, если сохранится традиционный тренд – другой.

В-четвертых, многое зависит от законодательства стран. В некоторых странах уже есть четкие ориентиры, когда и какие будут введены ограничения на машиностроение. Мы, как производители металлов, сильно зависим от решений, принимаемых и в Европейском союзе, и в Америке, и в соседних России и Китае.

– Если говорить об инвестициях в более высокие переделы. Насколько это актуально для Казахстана, если учесть, что мы включены в мировое разделение труда?

– Вообще крупные компании, которые сейчас продают металлы на мировых рынках, испытывают очень жесткую конкуренцию. В их интересах внедрять новые технологии. И в этом плане мы поддерживаем инициативы по цифровизации в том, что она должна начинаться с организации рабочего места на самом низовом уровне. Чтобы люди, понимая глобальное значение цифровизации, могли участвовать в ней не просто как участники технологий, привезенных в Казахстан извне, а принимали участие в совершенствовании этих процессов, их модернизации и где-то даже создании своих цифровых продуктов.

– Хотите сказать, что уже есть попытки двигаться в данном направлении?

– Конечно. Eurasian Resources Group объявила, что будет спонсировать целый ряд проектов по привлечению программистов, причем казахстанских. Цель – найти совершенно новые подходы в производственном управлении. У нас уже целый ряд шахт управляется с помощью программ. Четко и понятно, где и когда вывозить сырье, в какие сроки. И водители большегрузных машин уже работают не по старинке, а по строго выверенной технологии, которая позволяет все процессы связать в одно целое. Поэтому эти технологии крайне важны. И мы активизируем процессы по внедрению цифровых технологий с помощью партнеров, которые входят в правительство. Это не дань моде, а жесткая необходимость, поскольку надо быть готовыми к тому, что если цены опять упадут, мы можем просто упустить рынок.

– Давайте вернемся к вопросу по высокому переделу и разделению труда.

– На самом деле компании всегда находятся в рамках международного разделения труда. Все крупные производители занимаются только производством металлов, а средние и мелкие компании занимаются более высокими переделами, производя те или иные виды продукции. Нам часто говорят: давайте мы начнем производить из своего металла свою продукцию. Это, конечно, правильно.

Когда цена падает вниз, инвестор стоит перед дилеммой: или уменьшить объемы производства, или сократить работников. Это, конечно, непростое решение.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Но надо понимать, что сами компании, развернув таким образом свою деятельность, могут потерять главное – низкую себестоимость и стремление выпускать качественную продукцию. Для них важно одно – металл.

И нам кажется, что в Казахстане могут помочь новые подходы в развитии свободных экономических и промышленных зон вокруг тех предприятий, которые являются производителями металлов. Мы, например, считаем, что вокруг таких гигантов, как «Алюминий Казахстана», должна работать свободная экономическая зона, где на 5–7 лет должны быть освобождены все производители, которые будут перерабатывать этот металл, делать диски, оконные проемы, консервные банки и пр. Такая практика есть в Японии, Китае – освобождение от налогов тех, кто перерабатывает металл на месте. Это и позволило создать высокоустойчивую перерабатывающую промышленность более высокого передела.

– Откуда же возьмут инвесторы для создания новых предприятий?

– Мы сейчас видим, что свободные экономические и промышленные зоны в Казахстане не работают. Одна из причин этого, конечно, налоги. Мы изучали опыт Шанхайской свободной зоны. Там участникам дано освобождение по всем налогам на 10 лет. Платится только налог с заработной платы.

Мы тоже могли бы реализовать такой принцип. Вокруг таких гигантов, как «Казахмыс», ERG, «Казцинк» можно было бы создать промышленные или свободные зоны, и там дать всем, кто будет перерабатывать металлы, на 10 лет полные гарантии освобождения от проверок, дать возможность уплачивать только подоходный налог с заработной платы, облегчить процедуры согласования производственных процессов, производственного строительства. Тогда бизнес начнет шевелиться.

– Какие еще меры можно реализовать в текущих условиях?

– Конечно, для развития ГМК нам нужно рассмотреть вместо уплаты НДС роялти (Отличие роялти от НДС заключается в том, что при расчете роялти учитываются транспортные и сопутствующие расходы недропользователя. – «Къ»). Потому что роялти – это налог, который исходит от уплаты с того, что реально продается. В мировой практике роялти в большей мере стимулирует более высокие переделы. Поэтому мы сейчас будем в министерстве национальной

экономики обсуждать дальнейшее развитие Налогового кодекса и предлагать модели с введением по ряду металлов роялти, как эффективного инструмента стимулирования переработки металлов на месте крупными компаниями и выпуска продукции более высокого передела.

– Вы входили с этой инициативой, когда обсуждался проект нового Налогового кодекса? И есть ли еще какие-то факторы, которые бы позволили привлечь инвесторов?

– Мы сделали очень много в Налоговом кодексе, и он уже сейчас соответствует международным требованиям в отношении ГМК. Одновременно с Налоговым кодексом принимался и кодекс «О недрах». И если бы мы не смогли скорректировать в соответствии с международными требованиями систему налогов, то кодекс о недрах сам по себе ничего не стоил бы для привлечения инвестиций и развертывания промышленности в перспективе экономики ГМК.

Сейчас мы подошли вплотную к тому, чтобы внедрить роялти. Но для этого нужно делать очень детальные расчеты и посмотреть, как это все заработает. В первую очередь как заработает новый кодекс «О недрах». Ведь там уже сейчас много моментов, которые стимулируют геологоразведку. А значит и тот принцип, по которому если ты обнаружил что-то, то ты можешь заключать добычный контракт. Это новая практика, и она тоже привлечет инвестиции.

К концу 2018 года станет понятно, какой будет расклад, насколько сработал новый кодекс. И этот опыт для нас очень важен. Мы думаем, что к концу года у нас будут какие-то реальные предложения по введению роялти. Сейчас мы хотим внимательно изучить вопрос, поскольку этот налог никогда в Казахстане не применялся. И если он придет на смену НДС по каким-то проектам, нужно понимать, каким будет результат. Будет ли это привлечение инвестиций, или наоборот – свертывание производства? Конечно, все упирается в цены, которые нестабильны. Здесь игра со многими неизвестными.

– Мы затронули кодекс «О недрах». Если говорить о геологоразведке, есть ли тут еще какие-то подводные камни?

– Они всегда есть. Надо сказать, что кодекс «О недрах» не урегулировал до конца отношения по земле.

Николай РАДОСТОВЕЦ,

Исполнительный директор ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий», Президент РОЮЛ «Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана».

Дата рождения: 15.12.1955, Алматы.

Образование: Алма-Атинский институт народного хозяйства (1976), специальность – экономист. Институт экономики академии наук СССР, докторантура (1988).

Карьера:

1996–1997 гг. – председатель Государственного комитета РК по ценовой и антимонопольной политике;

1997 г. – вице-министр экономики и торговли РК;

1998–1999 гг. – председатель Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции – министр РК;

1999–2000 гг. – министр труда и социальной защиты населения РК;

с 2001 г. – председатель, вице-президент Евразийской промышленной ассоциации;

с 2003 г. – председатель Ассоциации экспортеров Казахстана;

с 2004 г. – президент Союза товаропроизводителей и экспортеров Казахстана;

с 2010 г. – член совета директоров АО «Bank RBK»;

с 2011 г. – Член Совета директоров – Независимый директор АО «Евразийский Банк» (полномочия продлены с 17.03.2016 г.).

Во многих случаях земли находятся в частной собственности, и прежде всего в статусе сельхозназначения. Есть мировая практика, когда тот или иной участок предоставляется на геологоразведку, и он рассматривается в статусе государственных нужд. Если там что-то найдено, государство передает инвестору все земельные права. У нас до конца этот вопрос не улажен. И по тем участкам, где будут найдены полезные ископаемые, нам придется с первичными собственниками вести длительные переговоры. Сейчас мы как раз обсуждаем с правительством, как лучше это сделать.

– Но в новом кодексе вывод земель под недропользование был прописан...

– Мы видим, что до конца этот вопрос не решен. Не все понятно и с кодексом «О земле». Скажем прямо, здесь нужна уже политическая воля, серьезные переговоры государственных органов с первичными землевладельцами. Посмотрим, пока мы находимся в состоянии ожидания – вопросов еще много и до конца не понятно, как они будут решены.

Когда возникают какие-то подвижки в геологоразведке, у людей, которые имеют земельные участки в собственности, сразу загораются глаза, и участок становится дороже в десятки и сотни раз. Поэтому тут нужен разумный подход.

– Недавно прошла информация о том, что отечественным переработчикам не хватает алюминия.

Все сырье уходит в Китай. Почему? – Когда говорят о том, что есть дефицит, надо понимать, что он появляется тогда, когда кто-то хочет купить дешевле, чем сложилась цена на рынке. Когда они говорят, что сырья не хватает, то реально по более высокой цене оно есть. Ведь цена складывается из соотношения спроса и предложения. Если кто-то считает, что цена на алюминий сейчас несправедливая и хочет купить дешевле, он заявляет о дефиците. Производитель же в свою очередь говорит: «Зачем я буду продавать дешевле, если цена выше». Я не знаю, почему говорят, что алюминий ушел в Китай. По моим данным, у нас все контракты в ГМК, как правило, достаточно долгосрочные, и нельзя одновременно что-то поставить в Китай.

подписные индексы:
15138 - для юридических лиц
65138 - для физических лиц

Дауыс Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018

ТЕНДЕНЦИИ

Иметь сырье и не обеспечивать себя мясом птицы – это позор для нас

О том, может ли аграрный бизнес выжить без поддержки государства и почему сейчас птицеводческая отрасль просит Министерство сельского хозяйства изменить подходы к субсидированию, в интервью «КЪ» рассказал совладелец группы компаний «Шанырак» и глава Ассоциации яичных производителей Казахстана Максим Божко.

Салим САКЕНОВ

– Максим, ваш холдинг сегодня в числе лидеров отрасли. При этом вы, если судить по вашему образованию, ранее были очень далеки от агросектора. Почему вы вообще пришли в эту отрасль?

– Это очень интересная для меня самого история. Так получилось, что ровно 10 лет назад старший друг нашей семьи, гендиректор УК «Шанырак» Александр Лоренц, предложил мне заняться реконструкцией птицефабрики в Аркалыке. В тот момент я заканчивал обучение в университете Джорджа Вашингтона по специальности project management и думал, чем заниматься дальше. До учебы в США я работал в IT-бизнесе. Возвращаться в эту сферу желания не было, и предложение г-на Лоренца мне показалось очень интересным.

Так я и пришел в этот бизнес. Первая наша птицефабрика, как я сказал, была в Аркалыке – заброшенное предприятие, 25 лет простояло, практически руины. Для меня это был вызов. Мне было интересно разобраться, что там к чему. Но я понимал бизнес-процессы, поскольку получил соответствующее образование, проектный менеджмент – это как раз то, чему я научился.

Итак, когда я закончил учебу, мы открыли компанию ТОО «Управляющая компания «Шанырак», начали работу. Первую партию оборудования мы приобрели за счет собственных средств. Затем обратились в банк, защитили бизнес-план, получили первый заем, на него мы закончили реконструкцию, поставили оборудование и запустили производство. Потом постепенно начали расширяться. После Аркалыка нам предложили в Карагандинской области такой же обанкротившийся объект, потом в Жезказгане, последний (пока) наш проект – это птицефабрика в селе Акмол возле Астаны.

Сегодня 13 компаний, которые входят в наш холдинг «Шанырак», занимаются производством. Это племенные репродукторы, яичные и бройлерная птицефабрики, инкубаторы, комбикормовые заводы, растениеводство, производство упаковки из макулатуры.

– А ваша фамилия помогает или мешает?

– Да, иногда помогает, узнаваемость есть. И мешает, когда люди думают, что все, чего я достиг, только потому, что я сын Божко. В этом плане немножко даже обидно.

– И ни разу не приходилось говорить: «Да вы знаете, кто я и кто мой отец?»

– Нет, никогда. Это... это же просто низость, воспитание не позволяет.

– А через вас часто пытаются «привет» папе передать?

– Пытаются. Но я сразу отказываю. Это наш семейный, если хотите, принцип.

– Итак, вас учили выстраивать бизнес-процессы, но в сельском хозяйстве нужно вникать в технологию от и до.

– Сельское хозяйство – это очень крутой бизнес, который нужно выстраивать, как любое производство. Нужна очень четкая структура, нужно вникать во все детали. Да, птицеводство – это тот бизнес, где ты должен быть на чеку круглосуточно семь дней в неделю. Не хочу никого обижать, но в других отраслях сельского хозяйства можно что-то отложить на завтра, если не успел сделать сегодня. Ведь та же корова, к примеру, растет месяцами, а бройлерная курица – всего 40 дней. И если ты в какой-то определенный момент ей что-то не додал, воды или корма, освещение или температура не та, просто не будет результата. Точно так же курица-несушка. Она каждый день дает яйцо, и если технология в кормлении была сорвана, она перестает давать яйца, и потом приходится восстанавливать ее продуктивность две-три недели. Это очень тонкий бизнес, где должна быть дисциплина и четкое управление.

– Но мы как-то уже привыкли, что несчастные фермеры все в долгах и постоянно просят помощи. А у вас это крутой бизнес?

– Я хочу, чтобы он был таким. Но для этого туда должны прийти правильные люди, правильные деньги, правильные технологии. А у нас в Казахстане за последние 20 лет все специалисты находятся или в банковском, или в нефтяном, или в строительном, или в крайнем случае в металлургическом секторе. Тогда как сельское хозяйство – по остаточ-



4
млрд штук яиц в год производится в РК. Для китайского рынка это лишь 1% от их объема

Выход на китайский рынок – это государственный вопрос, который не могут решить сами производители. Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

ному принципу: что там происходит, никто особо внимания не обращал. Поэтому у нас сельское хозяйство такое, какое оно есть: несамодостаточное, неэффективное, неконкурентоспособное. Есть отдельные примеры лидеров в отрасли в каждом направлении, но в основной своей массе, конечно, проблемы есть, и все это признают.

– А вас не смущает, что руководство в Минсельхозе опять новостарое?

– Не смущает. Шукеев – новый человек для АПК.

– Но он был вице-премьером, экономикой курировал.

– Курировать – это одно дело, а непосредственно быть министром, нести ответственность – совсем другое. Я искренне верю, что что-то поменяется и станет лучше, потому что вижу его подходы к работе. Сейчас с фермерами ведут диалог на языке бизнеса. И это правильно. Нужно оценивать эффективность сельского хозяйства через его конкурентоспособность, через его конкурентоспособность. Я вижу, что наша отрасль по многим позициям уже сегодня конкурентоспособна, учитывая те ресурсы, которые мы имеем – пастбища, пашни, человеческие ресурсы. Но самое главное – чтобы открылись рынки, чтобы мы могли получать за нашу продукцию справедливую цену. Мы говорим, что у нас сельское хозяйство неэффективное, плохо развитое, но почему-то забываем, что у нас самая дешевая говядина в мире. Для людей это, с одной стороны, хорошо, а для бизнеса-то это плохо. Бизнес же хочет зарабатывать.

– Не соглашусь насчет самого дешевого. Например, в Болгарии дешевле. Парная телятина – самое дорогое мясо у них, в магазине стоила 12 евро, это 6 евро.

– 6 евро – это 2,5 тыс. тенге. Наша цена сейчас у фермера – 800 тенге. Это 2 евро. Я сейчас говорю о том, что при всех тех ресурсах, которые у нас есть, наша себестоимость может быть самой низкой. Например, по яйцу я могу уверенно сказать, что сегодня у нас самая низкая цена даже в рознице. Если сравнивать с Европой, там десяток яиц стоит минимум 1 евро, у нас – 0,5 евро.

Я надеюсь на Китай, если мы пробьемся на этот рынок и сможем туда поставлять нашу продукцию для бизнеса, это будет означать более интересные цены, более высокие, и, соответственно, более высокую маржинальность бизнеса.

– Вот лично у вас бизнес прибыльный?

– Теперь, 10 лет спустя, большинство компаний, входящих в наш холдинг, стали прибыльными. Но это произошло буквально за последние год-два.

– Когда погасили кредиты, рассчитали по долгам?

– Нет, кредиты еще не все погасили. Но многие кредиты прошли реструктуризацию. Все фабрики вышли на проектную мощность!

– Вы брали кредиты в БВУ, но ведь был холдинг «КазАгро», который как раз получал деньги от государства.

– У «КазАгро» эти деньги появились чуть позже, и там были определенные приоритетные направления, по которым давали недорогие деньги. Мы тоже обращались в «КазАгро». Но здесь есть свои подводные камни, которые кроются в проблеме недофинансирования.

Вообще, у нас в стране очень много проектов «загнулось» из-за того, что первоначальный расчет был неправильно сделан, а когда нужно было его дофинансировать, просто не дали денег. У нас получилось так с нашей мясной птицефабрикой. Мы изначально планировали 9 тыс. тонн мяса, в 2011 году мы получили заем по линии «КазАгро», но когда в 2013 году уже заканчивали реконструкцию, увидели, что ошиблись в расчетах – не все просчитали и на деле необходимо больше денег. Но когда мы пришли в «КазАгро», нам сказали: дофинансировать не можем. Мы были вынуждены обратиться в коммерческий банк.

– Судя по вашей практике, на коммерческих кредитах жить можно?

– Коммерческий кредит тоже двоякий. Сегодня через БВУ кредиты идут в сельское хозяйство посредством фондирования. То есть государство дает деньги «КазАгро», «КазАгро» – банку, банк добавляет свою маржу и финансирует сельское хозяйство.



Америка предпочитает белое мясо (грудку), а окорочка у них не пользуются спросом. Поэтому красное мясо сливают в третьи страны, к коим, к сожалению, в данном случае относится и Казахстан

Средняя ставка получается 8–12% годовых. Можно сказать, что это, в общем-то, терпимо. Конечно, всегда чем дешевле, тем лучше. Если будет 5–6% – это вообще здорово, замечательно. А вот когда 15–16% – это нереально.

У нас есть цель – и у холдинга, и у отрасли – обеспечить Казахстан на 100% продуктами отечественного производства. Качественными, недорогими, экологически чистыми. И не импортировать мясо птицы или яйцо из России, Беларуси, тем более из Америки, Бразилии.

Если по яйцам у нас сегодня 100% обеспечение, то по мясу птицы – всего 50%. Иметь все сырье в Казахстане – пшеницу, шрот (соевый, подсолнечный) – и не обеспечивать себя мясом птицы, я считаю, что это позор для нас.

– Почему же так происходит?

– Я вижу несколько причин. Во-первых, мясное птицеводство более технологичное, более сложное, нужно больше инвестиций, чем в яичный бизнес. В мясном птицеводстве нужно начать с родительского поголовья, чтобы оно давало инкубационные яйца. Потом нужны инкубатор, откорм, убой, переработка, логистика. Мясное птицеводство отличается от любых других отраслей очень большой наукоемкостью. Допустим, у нас стоят паровые котлы германского производства стоимостью 200 тыс. евро, у них электроника от перепада электроэнергии просто вырубается – и все, производство останавливается. То есть здесь все намного сложнее. Я думаю, именно по этой причине мясное птицеводство развивалось медленнее, чем яичное.

Во-вторых, мясное птицеводство гораздо сложнее конкурировать с импортным. В частности, с американ-

скими окорочками. В свое время, в начале 90-х годов, именно они и убили птицеводство. Почему яичное производство не умерло? Потому что издалека нельзя привезти яйца – условия доставки, сроки годности, и так далее. А мясо заморозил – и пожалуйста, в контейнерах оно едет месяц-два спокойно. Здесь есть и политика – Америке нужно присутствовать на международных рынках со своим мясом, и они готовы поставлять его по любой цене. Окорочка сегодня на базаре 1 доллар за килограмм, но это ниже себестоимости его производства. Потому что это субсидированная логистика, различные программы по поддержке выращивания кукурузы и сои в США. Кроме того, Америка предпочитает белое мясо (грудку), а окорочка у них не пользуются спросом. Поэтому они свою рентабельность получают за счет белого мяса, а красное мясо сливают в третьи страны, к коим, к сожалению, в данном случае относится и Казахстан.

– Но ведь у нас также были и есть субсидии. Вопрос в размерах, да, но поддержка есть.

– Здесь очень много факторов. Две составляющих я уже назвал, есть и другие. Например, по кормовой базе. Возьмем тот же соевый шрот – птицеводам он необходим, в кормах для бройлера он занимает 30%. Сегодня в Казахстане его стоимость порядка 170 тыс. тенге за тонну. А в Бразилии, США цена в два раза ниже. Потому что наши фермеры, которые выращивают сою, продают ее переработчикам по завышенным ценам, подгоняют цену под планку внешних рынков. Я как потребитель соевого шрота говорю: это злоупотребление рыночной ситуацией. А если встать на место фермера, наоборот, сказал бы: «Классно, конкуренты далеко, поэтому я могу задрать цену на свой продукт в два раза от его себестоимости». Мы (в холдинге) тоже пытаемся выращивать сою, четвертый год подряд проводим эксперименты с разными сортами. Себестоимость соевых бобов примерно 50–60 тыс. тенге, при этой цене шрот должен стоить 90–100 тыс. тенге, а не 170 тыс. тенге. Если больше выращивать сою и поднять конкуренцию внутри страны, то тогда сырье для нашей птицы подешевеет и мясо станет более конкурентоспособным.

– Но Минсельхоз не может навязывать фермеру, что сеять.

– Конечно. Я говорю о стимулировании, о разъяснении, о политике, о внедрении технологий.

– А вы сами с фермерами пробовали вести диалог? С тем же Союзом фермеров?

– Нет, не пробовали. И это тоже проблема. Никого не «подперло» настолько, чтобы задуматься. К сожалению, мы тоже пытаемся самостоятельно решать свои проблемы. На своем предприятии мы сейчас диверсифицируем посевы: если раньше сеяли только пшеницу, ячмень и немножко гороха, сейчас мы сеем больше гороха, овса, льна и сои. Планируем расширять площади. Но насчет диалога с фермерами тоже будем думать.

– Наша яичная отрасль выходит на экспорт. Куда? И почему не в Китай?

– Сейчас у нас самый дальний регион – это Афганистан. Выход на китайский рынок – это государственный вопрос, который не могут решить сами производители. Есть запрет на уровне Минсельхоза КНР, и чтобы его снять, нужно включить наши птицефабрики в список на проверку ветин-

спекции Китая. И пока Минсельхоз нас не включит, мы не сможем выйти. Раньше этот вопрос не двигался, потому что в Минсельхозе решили, что главный экспортный продукт – это мясо. А ведь по яичной отрасли у нас есть излишки. Сейчас мы производим 4 млрд штук яиц в год. Для китайского рынка 4 млрд яиц – это лишь 1% от их объема. А за пять лет мы можем увеличить объем вдвое.

– Где гарантия того, что тогда вся продукция не начнет уходить туда с внутреннего рынка?

– Мы видим среднюю цену реализации яйца по Казахстану сегодня. И мы видим, что у нас есть объем, который наш местный рынок не съедает. Эти излишки мы и хотим продать на экспорт. Практически нереально, что завтра все фабрики перестанут поставлять на казахстанский рынок продукцию и начнут отправлять на экспорт. Да, в Китае яйцо дороже, чем в Казахстане. Мы должны занять там определенную нишу – экологически чистого, качественного товара. Поэтому я не считаю, что это риск.

К тому же мы все понимаем: экспорт сегодня есть, завтра его может не быть. Поэтому местный рынок превыше всего. Здесь наша территория, наши покупатели, наши дистрибьюторы, наши магазины. Никто не бросит этот рынок, увидев лишние 5–10% в рентабельности. Здесь вся система выстроена, и никто не будет освобождать рынок для конкурентов из близлежащих стран. Ведь у России тоже проблема с излишками, и они их сливают нам. Пользуясь тем, что границы открыты, контроля нет. Поэтому это еще одна проблема, которую мы просим решить – остановить контрабанду. Если это яйцо из России будет заходить в Казахстан легально, будет уплачиваться НДС, а продавцы этого яйца будут платить КПН и все другие налоги, тогда цена на это российское яйцо вырастет и выравняется с нами. Сегодня же оно заходит «всерую», особенно летом. Здесь вопрос гораздо шире и требует тщательной проработки.

– Если говорить о рентабельности, получается, что без субсидий ее нет?

– Сегодня так и получается: наша рентабельность равна сумме субсидий, которые мы получаем от государства, а это около 10%. Но именно за счет этих субсидий сегодня на рынке Казахстана такая низкая цена на мясо и на яйцо. Если субсидий не будет, то цена поднимется. Поэтому мы говорим: чтобы у фабрик была рентабельность, нужно в том числе расширять рынки сбыта.

Кроме того, есть еще один важный вопрос – переработки. Сегодня не все фабрики у нас перерабатывают птичий помет. А это тоже добавит рентабельности.

– А для чего нужна его переработка?

– Для производства органических удобрений, самых ценных.

– А рынки сбыта?

– В Казахстане более 20 млн гектар пашни! Наши поля – вот рынок. Сегодня у нас фермеры не знают этого товара, потому что его нет на рынке, нет научной базы, которая объяснит и покажет, что при использовании такого удобрения повышается урожайность на 30–40%. Мы с нашим Агротехническим университетом им. Сейфуллина занимаемся этим и в течение трех лет покажем, как это удобрение улучшает урожайность.

Сегодня помет – это расходы: его нужно вывезти с фабрики, складировать, утилизировать. А если заняться переработкой и реализацией, то фабрика получит дополнительный доход.

– Но перед этим фабрика должна инвестировать в это производство?

– Поэтому мы сейчас и говорим, что если Минсельхоз хочет менять подходы к субсидированию, отказываться от субсидий на продукцию, то нужно частично эти деньги направить на инвестсубсидии, например на производство органических удобрений из помета. Через два-три года на всех птицефабриках появится такая переработка, появится новый продукт и повысится рентабельность птицефабрики.

– Максим, вернемся лично к вам. Ведь вы из той категории, которую принято считать мажорами. Известная фамилия, папа на высокой должности. Почему все-таки не нацкомпания? Вы же явно не мечтали о развитии переработки птичьего помета.

– Не мечтал. Почему я в этот бизнес пошел? Не знаю. Наверное, потому, что это был своего рода вызов, а мои родители привили мне понятие «не сдаваться». Потом, есть желание сделать что-то для своей страны. И умения есть свои амбиции. Я хочу развивать свой производственный бизнес, приносить пользу. Вроде пока получается.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
МИКРОКРЕДИТЫ
ДЛЯ ОБУЧЕННЫХ

08

ОБЩЕСТВО:
ПРЕДЕЛЬНАЯ
ПЛАНКА

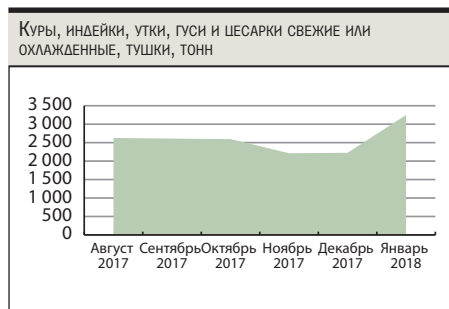
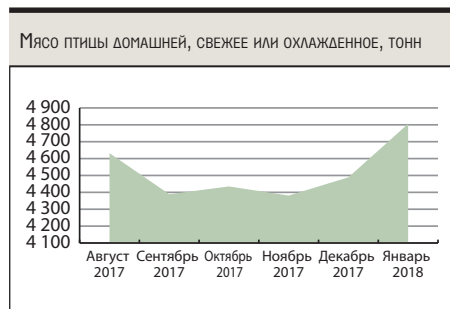
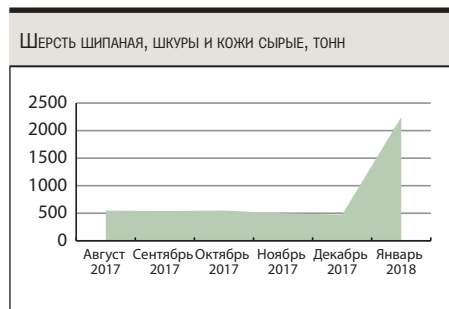
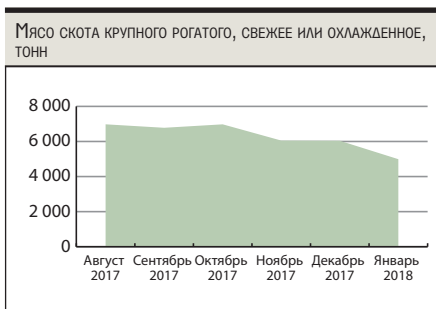
09

ОБЩЕСТВО:
ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИКОВ

09

HI-TECH:
«ПОКАЗЫ» УЖЕ
НЕ В ТРЕНДЕ

11



Шымкент А воз проблем и ныне там



Из длинной цепочки посредников, высокой себестоимости производства сельхозпродуктов, постоянного повышения цен на энергоносители и коррупционной составляющей складываются цены на продукты, считают экономисты.

Игорь ЛУНИН

Цены на говядину и баранину на шымкентских рынках, упорно стремящиеся к двум тысячам тенге за килограмм, пока замерли на отметке 1500–1700. Сдерживают их только ограниченная покупательская способность населения и титанические усилия властей.

Понаехали...

Продавцы объясняют рост цен новым для юга фактором — политическая отшель в Узбекистане открыла границы, а разница в ценах на некоторые продукты и ТНП вызвала повышенный спрос соседей. Узбеки закупают на рынках Шымкента бытовую химию, технику, топливо, муку и даже макаронные изделия. Последние по соотношению цена/качество давно и прочно заняли лидирующие позиции на отечественном продуктовом рынке. Только вот объемы закупок просчитать невозможно.

Причины постоянно растущих цен на товары повседневного спроса давно известны, а их обсуждение набило оскомину. Несмотря на большие успехи в развитии тепличных хозяйств и работу продовольственного стабфонда области, ЮКО завозит значительную часть продуктов. Высокая себестоимость местного производства овощей дает импорту конкурентное преимущество. Сейчас килограмм местных яблок на рынке стоит на 50 тенге дороже, чем привезенных из-за тридцати земель мандаринов.

Голова-ноги-хвост

«Это системная проблема, — считает экономист Куаныш Байторе. — Нашу сельскохозяйственную продукцию только условно можно назвать отечественной. В себестоимости любого овоща и фрукта, выращенных у нас, в каждом килограмме мяса львиную долю составляет импорт. Семена, удобрения, оборудование для полива, сельхозтехника и технологии промышленного производства сельхозпродукции завозятся из-за рубежа. Животноводство у нас при очень высоких розничных ценах на мясо реально работает на грани рентабельности. И то за счет государственного субсидирования. Добавим к этому постоянно растущие цены на ГСМ, электроэнергию, транспортные расходы, цепочку посредников, через которых продукты поступают на рынок, проблемы хранения скоропортящегося товара и получим то, что имеем. Нельзя рассматривать вопрос роста цен изолированно от всего комплекса проблем отечественных товаропроизводителей. Цены — это хвост, начинать нужно с головы». То, что растет у нас, по пути от поля до прилавка обрастает коррупционными

надбавками к первоначальной цене. «Плата за дорогу» неукоснительно взимаемая со всех, кто везет на рынок хоть пучок укропа.

Есть только вход. И то — не тот

В далеком 2010 году, в разгар очередного ценового подъема, возглавлявший тогда ЮКО Аскар Мырзахметов решение проблемы видел в прямых поставках продуктов с поля на рынок.

«Пока мы не уберем из цепочки «производитель-потребитель» десятки посредников, — констатировал аким области, — проблему ажиотажного роста цен не решить».

Минуло семь лет и три акима, но убрать лишних посредников, или хотя бы умерить их аппетиты, исполнительной власти не удается. Осенью прошлого года автор отследил путь тепличного огурца, выращенного в 150 км от областного центра. Путь его оказался тернист и загадочен. Владелец теплицы выростил его, на собственной «ГАЗели» доставил на оптовый рынок и сдал по 55 тенге за килограмм. Дальше след зеленого затерялся. Но уже на следующий день он или его близкие родственники обнаружили в рознице. По 265 тенге за килограмм. Итого — 375% «торговой надбавки».

Частично снизить накал страстей на продовольственном рынке ЮКО удается за счет продуктовых интервенций областного стабилизационного фонда, созданного на рубеже 2010-х, частично — ручным регулированием акиматов, которые через владельцев рынков придерживают загребущие руки торговцев. Подводя итоги полевого сезона-2017 и оценивая состояние продовольственного рынка области, аким ЮКО Жансейт Туймебаев вновь констатировал, что причины роста цен лежат на поверхности: с начала года на 22,1% увеличилась стоимость бензина марки АИ-92, на 19,8 — дизельного топлива. Тарифы на тепло выросли на 12,2%, водоснабжение и канализацию — на 13,3%, на электроэнергию — на 1,3%.

Социальный подход

При акиматах действуют штабы по стабилизации цен. Регулярно проводятся командно-штабные игры в форме совещаний простых, селекторных, а с недавних пор и онлайн. Цифровизация — веление времени. Много лет носится в воздухе вопрос открытия муниципального рынка. В 2007-м в районе Боз-Арыка за обездной дорогой даже начали строительство. Ржавый металл и множество ям до сих пор обозначают место так и не родившего гиганта городской торговли. Был еще муниципальный рынок «Сауле». В 2016 году аким Шымкента Нурлан Сауранбаев наметил строительство муниципального рынка в районе стадиона имени Кажимукана.

Подписаны договоры с руководителями торговых предприятий области о сдерживании цен на социально значимые продукты. Каждые выходные проводятся социальные сельскохозяйственные ярмарки. Бал на них правят те же перекупщики, а цены мало отличаются от цен на городских базарах.

С точки зрения казахстанских экономистов, нашу сельскохозяйственную продукцию только условно можно назвать отечественной, поскольку в себестоимости любого овоща, фрукта, выращенных у нас, в каждом килограмме мяса — львиную долю составляет импорт.

Фото: Shutterstock.com

Тараз Не подрезайте крылья

Куриные окорочка появились на казахстанском рынке в середине 90-х годов. Тощие тушки кур, производства местных птицефабрик, которые народ метко называл «синими птичками», не смогли конкурировать с «ножками Буша». С тех пор поток импортного мяса птицы в нашу страну только увеличивается.

Людмила МЕЛЬНИК

В прошлом году в Казахстане импорт курятины и индюшатины превысил 180 тыс. тонн. При этом контроль за качеством ввозимой продукции осуществлялся слабый. В итоге покупатели постоянно рискуют приобрести продукцию зарубежных птицефабрик, не отвечающую необходимым требованиям.

Между тем, как нам рассказали в управлении сельского хозяйства акимата Жамбылской области, в соответствии с отраслевыми программами по развитию животноводства, принятыми правительством, в регионе для птицеводческих хозяйств имеются дополнительные возможности и стимулы.

«По программе поддержки увеличения производства птицеводческой продукции в 2017 году за произведенное и реализованное пищевое яйцо в объеме 31,8 млн штук выплачены субсидии на сумму 63,6 млн тенге, — отметил руководитель отдела животноводства областного управления Сражаддин Сулейменов. — За произведенные и реализованные 3,2 тыс. тонны мяса птицы птицеводческие предприятия субсидированы на сумму 161,3 млн тенге. При этом в прошлом году в Россию было экспортировано 52 тонны мяса птицы. А по итогам 2017 года жамбылскими птицефабриками произведено 120 млн штук яиц, 5 615,5 тонны мяса птицы. Рост производства яиц увеличился на 11,7%, мяса птицы — в семь раз. В нынешнем году на поддержку сферы птицеводства из областного бюджета выделено 150 млн тенге».

Депутатский запрос

Тем временем отечественные птицеводы оказались в неравных конкурентных условиях по сравнению с зарубежными производителями. Это создает сокращение объема производства со всеми вытекающими отсюда последствиями: увольнение сотрудников, замораживание инвестиционных проектов. В своем депутатском запросе группа мажилисменов обратила на эту проблему внимание министра сельского хозяйства РК Умирзака Шукеева.

В обращении депутаты отметили, что в настоящее время отечественные птицефабрики обеспечивают внутренний рынок страны лишь на 48%, а государственная поддержка птицеводческой отрасли сельского хозяйства снижается. Парламентарии попросили Умирзака Шукеева сохранить доплаты в объемах, обеспечивающих стабильность развития птицеводства, создать гарантированный запас фуражного зерна, усилить контроль за качеством импортного мяса птицы, создать НИЦ птицеводства и племенепродукторы. Только при этих условиях отечественное птицеводство сумеет прочно встать на ноги и полностью обеспечить потребности внутреннего рынка в своей продукции, считают мажилисмены.

В настоящее время отечественные птицефабрики обеспечивают внутренний рынок страны лишь на 48%, а государственная поддержка птицеводческой отрасли сельского хозяйства снижается.

Парламентарии попросили Умирзака Шукеева сохранить доплаты в объемах, обеспечивающих стабильность развития птицеводства, создать гарантированный запас фуражного зерна, усилить контроль за качеством импортного мяса птицы, создать НИЦ птицеводства и племенепродукторы. Только при этих условиях отечественное птицеводство сумеет прочно встать на ноги и полностью обеспечить потребности внутреннего рынка в своей продукции, считают мажилисмены.

В настоящее время отечественные птицефабрики обеспечивают внутренний рынок страны лишь на 48%, а государственная поддержка птицеводческой отрасли сельского хозяйства снижается.

Возрожденное дело

В советский период в Казахстане работало 80 птицефабрик. Ежегодно производилось 3,5 млрд штук яиц и 150 тыс. тонн птичьего мяса. После 90-го года поголовье птицы в Казахстане резко сократилось. В сельском хозяйстве произошло разгосударствление и в настоящее время все поголовье находится в частном владении. К 1997 году кризисные явления были преодолены и начался постепенный рост поголовья птицы. До 2000-х годов в Жамбылской области продукция птицеводства ввозилась из-за пределов региона либо производилась в личных подсобных хозяйствах.

Сегодня в области действует три птицеводческих фабрики. Две из них — ТОО «Жамбыл кус» и ТОО «Аса Дамси» — производят яйца, ТОО «Аулие-Ата Феникс» — ориентировано на производство мяса птицы.

ТОО «Аулие-Ата Феникс» вступило в строй 30 декабря 2016 года. По словам его директора Фариды Джунусовой, сегодня предприятие вышло на проектную мощность и

произвело за год порядка 4 тыс. тонн бройлерного мяса.

Новое производство развернуто на базе прежней Мырзатайской индейководческой птицефабрики 1978 года постройки, которая прекратила работу в 90-е годы. При подготовке проекта капитально отремонтировано 16 птичников на 420 тыс. птиц каждый, склады, лаборатории, административные здания, реконструированы убойный и комбикормовые цеха, построен инкубаторий. Стоимость проекта — 2 млрд тенге, из которых 1,2 млрд профинансировано через АО «КазАгроФинанс», компании в структуре холдинга «КазАгро». На выделенные средства приобретено необходимое оборудование. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» выделено 547 млн тенге на обеспечение инфраструктуры.

Свою продукцию ТОО «Аулие-Ата Феникс» отправляет потребителям Жамбылской области и других регионов страны. В Таразе действует шесть фирменных торговых точек, где мясо бройлеров не задерживается на прилавках.

Что касается субсидий, то, как отметила Фариды Джунусова, они получены в полном объеме. Однако новое положение субсидирования, принятое в 2016 году, не дает возможности полностью покрыть все расходы на развитие производства. Особенно неоднозначная ситуация сложилась в отношении инвестсубсидий.

«Поэтому мы просим правительство вернуть порядок субсидирования на уровне 2015 года, — говорит предпринимательница. — В нынешнем году у нас в планах расширение производства, которое позволит увеличить мощность птицефабрики до 7 тыс. тонн мяса бройлера в год. На эти цели предполагается потратить 1 млрд тенге инвестиционных средств, которые мы надеемся получить из Нацфонда. Однако при существующей системе субсидирования мы не сможем покрыть все расходы на запланированные мероприятия по развитию производства.

То есть предприятие не сможет реализовать свои проекты, а на казахстанском рынке по-прежнему будет преобладать импортное мясо птицы сомнительного качества».

TENGRIBANK
AN ASSOCIATE OF PUNJAB NATIONAL BANK, INDIA

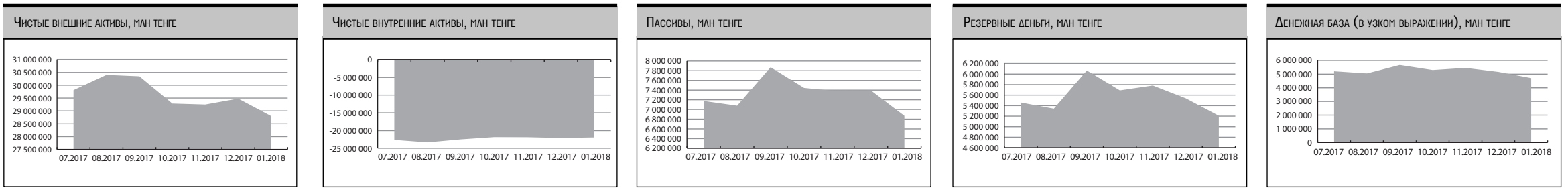
10% ДӨП ТҮСТІҢ! В ДЕСЯТКУ!

ЭКСПРЕСС - КРЕДИТ | МӨЛШЕРЛЕМЕ 10% - ДАН БАСТАП | ЭКСПРЕСС - КРЕДИТ СТАВКА ОТ 10%

www.tengribank.kz | 3434

14.12.2017 жылғы № 1-2-8343-3 Қазақстан Республикасының Қолтаңбасымен қабылданды / Принято Министерством Банков Республики Казахстан 14.12.2017 года

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Колумнисты

В Казахстане мошенников будут ловить по клавиатурному почерку



Андрей ИГНАТЕНКО, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMan.kz

Специально разработанная система поведенческой биометрии работает с точностью 97%, ведь подделать поведение другого человека практически невозможно. У технологии распознавания человека по клавиатурному почерку нет аналогов на рынке, разработчик решения – холдинг ID Finance.

Финтех-холдинг ID Finance разработал систему поведенческой биометрии, способную определить человека по клавиатурному почерку. Биометрическая система легла в основу системы оценки заемщиков ID Finance, которая позволяет выявить мошенников. Специалисты компании разработали технологию самостоятельного на основе анализа Big Data. Уже на стадии пилотного запуска точность оценки составила 97,6%. Тем не менее процесс совершенствования системы не прекращается. Она дорабатывается, и ее точность будет возрастать.

В результате внедрения системы поведенческой биометрии случаи мошенничества на сайте MoneyMap (входит в ID Finance) практически полностью исключены. Это важно по трем причинам:

- мошенничество приводит к финансовым потерям;
- кража и использование чужих персональных данных наносит вред добросовестным клиентам;
- компания может понести серьезные репутационные потери.

Этот метод эффективен тем, что совокупность поведенческих переменных при разных обстоятельствах будет неизменной. Система будет работать, даже если, например, поменять клавиатуру, порезать палец или не выпастать. Это открывает широкие возможности в других областях помимо финансовых, где нужна аутентификация: от развлечений до образования и медицинских и государственных услуг. Такие данные могут собирать компании, которые взаимодействуют с пользователями с помощью клавиатуры: поисковики, интернет-магазины, социальные сети.

Технология работает так: специальное программное обеспечение измеряет скорость набора текста, время перехода от одной клавиши к другой, фиксирует характерные опечатки и особенности движения курсора мыши по экрану, то есть практически все действия клиента на сайте. Эти данные образуют индивидуальный слепок (паттерн), который затем используется для аутентификации пользователя. Если такой слепок и данные при входе в личный кабинет не совпадают, это становится поводом для того, чтобы система присвоила запросу статус рискованного и запросила дополнительную проверку.

После внедрения новой системы оценки заемщика на основе биометрии стоимость привлечения новых клиентов ID Finance в Казахстане упала на 23%, а процент одобрения займов вырос на 35–40% в месяц. Поскольку система позволяет защититься от мошенников, автоматически сократилась нагрузка на проверку и отправку запросов в основные источники информации. Система была внедрена в MoneyMan в январе, экономический эффект от ее работы в Казахстане оценивается до 224 млн тенге до конца 2018 года. Экономический эффект только от внедрения системы клавиатурного почерка в 2018 году холдинг ID Finance оценивает в \$2,8 млн.

Характерные данные, или клавиатурный почерк, заемщиков будут сохраняться и дополняться, основные игроки финансового рынка смогут обмениваться ими через распределенный протокол блокчейн.

В будущем компания намерена продолжить развитие этой технологии. Уже сейчас специалисты холдинга работают над созданием системы распознавания почерка на мобильной клавиатуре. При этом она будет работать как автономно, так и в тандеме с существующими биометрическими решениями – сканером радужки глаза, отпечатков пальцев и т. п., которые реализованы во многих смартфонах.

«Бесплатный сыр бывает только в мышеловке». Об этой поговорке следует помнить любому человеку, который решил ступить на нелегкую тропу инвестирования. Специалисты говорят, что фактически любая форма инвестиций, будь то вложения в акции, валюту или недвижимость, – это большой риск, поскольку чем выше ожидаемая прибыль, тем выше может быть убыток. Тем не менее аналитики считают, что разумная оценка всех рисков и взвешенный подход к инвестициям способны значительно приумножить доход.

Ольга КУДРЯШОВА

В своем недавнем выступлении глава Минфина РК Бахыт Султанов посоветовал казахстанцам не вкладываться в биткоин. Вместо этого министр предложил иные инструменты инвестиций: микрокредиты, недвижимость либо другие более надежные способы инвестирования. Профессиональные участники рынка говорят, что инвестиций, стопроцентно гарантирующих прибыль, практически не существует, и при выборе инвестиционных инструментов советуется ориентироваться на несколько факторов.

Депозитные риски

Депозиты остаются наиболее безопасным способом приумножения средств, платой за который будет низкий доход. «Абсолютно безопасных инвестиций не бывает. Самое надежное вложение – это депозит в высоконадежном банке. Но такие вложения приносят невысокий доход – как правило, едва покрывающий инфляцию», – говорит заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари» Наталья Мильчакова.

В свою очередь заместитель директора департамента исследований Nalyk Finance Станислав Чув поясняет, что снижению дохода по депозитам способствует постепенное снижение процентной ставки по мере замедления инфляции и сокращения базовой ставки Национального банка.

«Процентные ставки по депозитам в банках Астаны составляют 10–12% годовых в тенге при базовой ставке Нацбанка Казахстана 9,75%. Депозиты для населения играют большую роль, однако альтернативой депозитам в тенге является наличная валюта – доллар и евро, что связано с недавним кризисом в банковском секторе Казахстана и с тем, что доверие населения ко многим крупным банкам было подорвано», – резюмировала г-жа Мильчакова.

Микрокредиты для обученных

Согласно новой идее Министерства труда и социальной защиты теперь, чтобы получить доступ к микрокредитованию, потенциальные заемщики должны будут пройти обучение азам бизнеса и стать обладателями соответствующего сертификата. При этом в Минтруда уверены в том, что обучение потенциального предпринимателя станет одной из гарантий возвратности выданных средств.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Напомним, 5 марта, выступая на совместном заседании палат парламента, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев отметил, что в вопросах развития массового предпринимательства среди самозанятых и безработных наиболее эффективным является механизм предоставления льготных микрокредитов. В этой связи он поручил увеличить объем выделяемых на микрокредитование средств на 20 млрд тенге в текущем году. По его расчетам, это позволит вдвое увеличить охват населения системой микрокредитования.

При этом проблема нехватки стартового капитала на местах является не единственной, подчеркивает вице-министр труда и социальной защиты населения Нуржан Альтаев. По его словам, помимо отсутствия доступных заемных средств существуют еще и проблема отсутствия информации о том, как начать свой бизнес с нуля. При этом в стране уже действует программа «Бастау Бизнес» под патро-

Надежность vs прибыль

Куда стоит инвестировать деньги?



Эксперты советуют начинать инвесторам вкладывать в высокорисковые инструменты только те средства, потеря которых не нанесет серьезного финансового ущерба.

Фото: Shutterstock.com

Большая прибыль – большой риск

Несколько иная ситуация складывается с инвестированием в фондовые рынки. Здесь высокая доходность сопряжена с такими же высокими рисками. «Вложения в акции или иностранную валюту – более доходный инструмент, но нужно понимать, что в случае неблагоприятных внешних факторов, экономического кризиса именно фондовый и валютный рынок принимают на себя первый удар. Поэтому на этих инструментах можно получить серьезные убытки», – говорит г-жа Мильчакова.

Вкладывая в высокорисковые инструменты, инвестору важно понимать размер возможных убытков. Ведь не зря основное инвестиционное правило гласит: чем больше доходность, тем больше риск. Поэтому специалисты рекомендуют начинающим инвесторам избегать вложений в инструменты, если последние четко не понимают деталей дела.

«Инвестиции в фондовый рынок и в ПФИ не имеют фиксированной доходности, ряд инструментов фондового рынка является высокорисковым. Здесь возможна высокая доходность, но надо помнить и о высоких рисках. Долгосрочным инвесторам, нацеленным на сохранение капитала и предпочитающим низкие риски, можно посоветовать присмотреться к облигациям крупных компаний», – рекомендует аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов.

Также аналитики советуют прибегать к услугам профессиональных участников фондового рынка – брокеров. Но и здесь к выбору таких консультантов также надо подходить осторожно, делая выбор в пользу специалистов с серьезным опытом

и хорошей репутацией.

Вдвойне осторожным инвестор должен быть при работе на форекс-биржах. «Валютный рынок Форекс подразумевает спекулятивную торговлю валютой, чаще всего с использованием маржинальной торговли, то есть с заемными средствами, и предполагает, что инвестор готов принять высокие риски», – подчеркнул аналитик «Финам».

и хорошей репутацией.

Вдвойне осторожным инвестор должен быть при работе на форекс-биржах. «Валютный рынок Форекс подразумевает спекулятивную торговлю валютой, чаще всего с использованием маржинальной торговли, то есть с заемными средствами, и предполагает, что инвестор готов принять высокие риски», – подчеркнул аналитик «Финам».

Вложения в недвижимость

В качестве потенциального источника дохода рассматриваются и вложения в недвижимость, тут риски могут быть самыми разнообразными: от экономических до социальных.

Здесь, по мнению Натальи Мильчаковой, самой главной опасностью является риск падения цен на недвижимость. «Как правило, циклы падения цен могут продолжаться долго, в течение нескольких лет. Свою роль здесь также может сыграть низкая ликвидность этого актива по сравнению с финансовыми активами. К примеру, если это новое жилье, то есть риск мошенничества, что квартиру тебе продадут, но дом так и не будет построен», – говорит аналитик.

Кроме того, недвижимость, как считают эксперты, – это низколиквидный актив, который бывает очень сложно быстро продать. Помимо этого необходимо учитывать дополнительные расходы на налоги, коммунальные платежи, ремонт, страховку и прочее. «Может случиться так, что амортизация недвижимости будет довольно дорогой, если недвижимость не будет расти в цене. Могут возникнуть изменения в законодательстве, напри-

мер введение какого-нибудь налога, делающего владение конкретной недвижимостью невыгодным для инвестора: условно говоря, вы купили гараж, а власти приняли закон о повышенном налоге на владельцев гаражей. Цена на актив может резко упасть из-за факторов, которые невозможно учесть при покупке. Например, рядом с приобретенным домом построили чадающий завод или на месте вашей недвижимости решили провести шоссе, а компенсация окажется слишком маленькой», – объясняет Сергей Дроздов.

С учетом сложившейся ситуации на рынке недвижимости, а именно в отсутствие высокого роста, приемная доходность от инвестиционной недвижимости с учетом сдачи квартиры в аренду будет находиться в районе 10%, считает аналитик «Финам».

Крипториски

Отдельно специалисты отмечают инструменты, предлагающие высокую прибыль за короткий промежуток времени и вокруг которых возникает большой ажиотаж. К таким инструментам и относятся популярные сейчас криптовалюты.

«Гражданин, инвестирующий в биткоин, не то чтобы нарушает закон, но действует на свой страх и риск, поскольку не защищен никакими правовыми нормами. Этот момент обязательно надо учитывать при выборе способа инвестирования в биткоин. На практике для пользователей домашнего компьютера сегодня «добыча» биткоина нерентабельна – расходы на приобретение мощного компьютера «фермы» для майнинга и на электричество съедят возможную прибыль», – считает г-н Дроздов.

По его словам, список криптовалют за последнее время значительно вырос. Сейчас криптоинвесторы пытаются заработать на ICO, купив новую валюту на криптобирже. Но проект может оказаться неудачным или вообще мошенническим, а также подвергнуться хакерской атаке. А так как правовой статус криптовалюты в Казахстане не определен, то, соответственно, у инвестора нет защиты государства и в случае неудачи вложенные средства вернуть будет невозможно.

«Для хакеров вполне по силам украсть электронные деньги с клиентского счета на бирже. Биржи криптовалют за последние годы все чаще оказываются в центре скандалов, связанных с пропажей цифровых денег из кошельков пользователей», – напоминают аналитики «Финам».

В заключение они посоветовали начинающим инвесторам более тщательно подходить к выбору инструментов, обращаться к специалистам и вкладывать в высокорисковые инструменты только те средства, потеря которых не нанесет серьезного финансового ущерба.



По словам Н. Альтаева, самозанятые или безработные будут направляться на обучение через программу «Бастау Бизнес», где они могут получить сертификат, который и дает право на получение кредита под 6% годовых на 5–7 лет.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

нажем Национальной палаты предпринимателей Казахстана, модель которой «сначала обучение, потом микрокредиты» будет задействована и при распределении 62 бюджетных «микрокредитных» миллиардов.

«Лица, которые хотят начать на селе свой бизнес, будут сначала обучены основам предпринимательства, им необходимо будет дать полную информацию, как начать свой бизнес и как заниматься бизнес-планированием, и после этого предоставить им стартовые денежные средства, с помощью которых они могут начать свой бизнес», – говорит вице-министр труда и соцзащиты.

По его словам, схема получения микрокредита будет заключаться в направлении заявки потенциальным заемщиком либо в центр занятости населения в райцентре, либо в филиал палаты «Атамекен» в этом районе, либо в соответствующий акимат аульного округа или района. Оттуда заявка будет перенаправлена в центр занятости, где после сверки с данными информационной системы «Енбек» подтверждается его статус

безработного либо самозанятого и возможность претендовать на получение микрокредита.

«После этого он будет направлен на обучение через программу «Бастау Бизнес», где получит сертификат, который и дает ему право на получение кредита под 6% годовых либо на 5, либо до 7 лет», – подытожил г-н Альтаев.

При этом, как подчеркнул вице-министр труда и социальной защиты, монополии «Атамекена» на обучение будущих заемщиков не будет.

Выхлоп от этих условий ожидается следующий: помимо 14 тыс. самих получателей микрокредитов, в Министерстве ожидается открытия более 40 тыс. новых рабочих мест этими предпринимателями только в текущем году, в том числе за счет расширения действующих предприятий, ставки кредитов под наращивание производства, на которых государство готово субсидировать на 50% в обычных компаниях.

При этом наращивание доли государства на рынке микрокредитования может стать спусковым крючком и для снижения ставок по микрокредитам частным организациям: в настоящий момент, по сведениям г-на Альтаева, те микрофинансовые организации, которые работают на селе, выдают займы под 30–50% годовых. С тем, что альтернативное предложение со стороны государства под 6% сроком на 5–7 лет может сбить стоимость микрокредитов на рынке, согласен и главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при президенте Республики Казахстан Вячеслав Додонов.

«Чем меньше размер кредитов, тем выше ставка, что проявляется и в потребительском кредитовании,

и в микрокредитовании. Конечно, увеличение присутствия государства должно отразиться и на ставках кредитования в целом, в том числе и со стороны организаций, работающих в микрокредитовании», – сказал г-н Додонов в комментарии «Къ».

На ту же самую возможность государства – влиять на ставки на рынках микрокредитования через увеличение объемов финансирования – обращает внимание и старший партнер Центра стратегических инициатив (CSI) Дармен Садвакасов.

«Микрокредитование – это модель, распространенная на уровне индивидуальных предпринимателей, которые иногда испытывают недостаток финансовой грамотности по отношению к кредитному обслуживанию, – считает г-н Садвакасов. – Самый простой пример. Вы приходите и говорите: я хочу занять 10 тыс. тенге на следующие 15 дней. Я вам занимаю, но говорю: отдадите 11 тыс. тенге. Он смотрит: тысяча тенге за 15 дней вроде бы немного, но это получается 120% годовых. Это огромные ставки кредитования, и ростовщик на этом наживается очень сильно, а тот, кто нуждается в деньгах, беднеет дальше. И это приводит к расслоению в обществе. Поэтому всегда стоит вопрос, как это будет реализовано, если не будет контроля со стороны государства. Я не исключаю, что могут появиться микрокредиты с зашкаливающими процентными ставками. То есть если оставить совсем без регулирования, то на фоне финансового неграмотности отдельных индивидуальных предпринимателей могут быть перекосы, которые приведут к негативным последствиям».

Врачей не судят?

Казахстанские врачи выступают за отмену уголовного наказания за врачебные ошибки

Министерство здравоохранения, практикующие врачи и международные эксперты в один голос твердят о необходимости декриминализации принятых три года назад норм Уголовного кодекса, касающихся наказания медицинских работников в случае совершения ими так называемой врачебной ошибки.

Мадина МАМЫРХАНОВА

По данным вице-министра здравоохранения РК Лязат Актаевой, в прошлом году медицинские организации Казахстана оказали колоссальный объем медпомощи. «3 млн госпитализаций в стационары, 8 млн обслуживаний вызовов службой скорой медицинской помощи, свыше 90 млн амбулаторно-поликлинических посещений. При этом в региональные call-центры при акиматах областей от пациентов поступило 1,5 млн обращений. Около 50% из них затронуло вопросы качества медпомощи», – рассказала г-жа Актаева, выступая на международной конференции «Медицинское право в РК» в Астане.

В то же время, по информации Комитета охраны общественного здоровья, который обладает правом не только проводить медэкспертизу, но и привлекать к административной ответственности, от граждан страны за прошлый год поступило свыше 3,5 тыс. письменных обращений, из них также около 50% касались вопроса качества медпомощи. В целом за прошлый год было составлено 430 адмпротоколов, к административной ответственности были привлечены 299 физических



По мнению экспертов необходимо разграничить понятия вины медиков, поскольку даже за определением «вина по неосторожности» есть несколько важных элементов.

Фото: Офелия ЖАКАЕВА

лиц, 87 должностных лиц и 23 юриста. Общая сумма административных штрафов составила 8,9 млн тенге.

Председатель правления РОО «Казахстанский альянс медицинских организаций» Даулетхан Есимов в свою очередь сообщил, что с введением нового Уголовного кодекса пошла вспышка уголовных дел и повсеместно начали сажать врачей. В 2015 году, по его данным, на основании жалоб паци-

ентов было возбуждено 691 уголовное дело. Из них завершено 40, направлено в суд 18. В 2016 году было возбуждено 585 уголовных дел. Из них окончено 40, направлено в суд 19. Картина начала меняться лишь в прошлом году: 469 уголовных дел, из них окончено всего 20, в суд направлено 10.

«Эта цифра стала меньше, потому что мы начали доказывать, за что нельзя лишать свободы. Например, врач

6 часов боролся за жизнь роженицы, сделал все возможное, все технические возможности больницы использовал, но пациентка умерла. И вот независимый эксперт приходит и говорит, что врач не взял анализ мочи, не сделал какое-то обследование. Но ведь не из-за этого она умерла, а по экспертизе получается – это нарушение стандарта оказания медпомощи. Следственные органы и суд принимают это заключение и врача осуждают», – сказал Даулетхан Есимов.

По его мнению, необходимо разграничить понятия вины медиков, поскольку даже за определением «вина по неосторожности» есть несколько важных элементов: халатность, небрежность, профессиональное невежество, недостаточный опыт.

«Больной лежит на операционном столе, у него стоит трубка, которая позволяет насыщать его легкие кислородом. Если анестезиолог пришел и перекрыв трубку зажимом, то это преднамеренное причинение вреда. Если трубка случайно сместилась, приведя к смерти больного, – это халатность. Если же врач тщательно следил за пациентом, контролировал положение трубки, но больной все равно умер из-за непереносимости какого-то лекарства, то это непреднамеренное нанесение вреда. Эти понятия нужно четко разграничивать», – отметил Даулетхан Есимов.

Свести же к минимуму число врачебных ошибок, по мнению участников конференции, поможет обучение врачей медицинскому праву, для того чтобы они умели не только правильно лечить людей и ставить диагнозы, но и грамотно в правовом отношении строить взаимоотношения с пациентами, чтобы они были довольны.

Колумнисты

Защита от мошенников

Дмитрий КОНОВАНОВ,
руководитель практики по противодействию мошенничеству
SAS Россия/СНГ

Проблема мошенничества в закупках актуальна как в Казахстане, так и во всем мире, так что меры, которые уже в апреле собирается принять Комитет по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей, весьма своевременны. По данным ассоциации «Объединение сертифицированных специалистов по расследованию хищений», ежегодные потери компаний от мошенничества составляют около 5% от выручки. При этом партнер компании SAS FACT Consulting оценивает, что около 10% от общего объема закупок организаций может быть подвержено риску мошенничества.

Оценки абсолютных значений потерь от этой проблемы впечатляют еще больше: по данным АСФЕ, \$3,7 млрд составляют потери от мошенничества в закупках каждый год. В дополнение к этим цифрам, показывающим прямые потери от мошенничества в закупках, можно привести и общие потери от коррупции – по данным Организации европейского экономического сотрудничества, они составляют \$2,6 трлн.

Существует несколько причин проблемы мошенничества в закупках. Во-первых, это почти всегда хорошо спланированная и организованная деятельность. Во-вторых, часто преступники лучше знают, что и как закупается, чем те, кто пытается разобраться в их схемах. В-третьих, методы мошенников могут отличаться и применять логику одной схемы по отношению к другой не всегда удается. Кроме того, важно понимать, что мошенничество возникает там, где не хватает прозрачности и где процессы выстроены не всегда четко.

Соответственно, для эффективного решения этой проблемы необходимо учитывать все направления: выстраивать систему корпоративного управления и надежные процессы, работать с людьми и, конечно, использовать технологии, без которых в современном мире невозможно проводить изменения в организации. Подход data-driven decision management, то есть принятие решений на основании проанализированных данных, в вопросе выявления проблем и уязвимостей в закупочных процедурах очень хорошо себя показывает.

Закупки связаны с созданием огромного количества разнородной сопутствующей информации об условиях закупок, участниках торгов, результатах тендеров, условиях контрактов, платежах. Именно поэтому сложно разобраться и увидеть, что происходит что-то не то, но одновременно это открывает новые возможности.

Существуют разные методы для выявления признаков нарушений. Можно анализировать неизвестные области. Например, необходимо выявлять аномалии в разных характеристиках закупок. Большое количество договоров чуть меньше очередного лимита согласования? Две компании встречаются в закупках гораздо чаще других? Это простейшие примеры, но они дают понимание вектора, куда можно двигаться. Далее можно применять и более сложные подходы, базирующиеся на предиктивных моделях, анализе связей, текстовой аналитике. Совокупное использование этих методов повышает итоговое качество аналитики и снижает количество необходимых ресурсов для проведения расследований по каждому выявленному кейсу.

Тараз

Предельная планка

Почему сбежал подсудимый Токмади и какую роль в старой истории играл экс-глава КНБ РК Нартай Дутбаев

После недельного перерыва в специализированном межрайонном уголовном суде Жамбылской области возобновился судебный процесс по делу Муратхана Токмади, обвиняемого в убийстве председателя правления АО «Банк Туран-Алем» Ержана Татишева.

Людмила МЕЛЬНИК

Впрочем, временное затишье в зале судебных заседаний не снизило интерес к персоне подсудимого. Напротив, 8 марта имя Муратхана Токмади появилось на новостных лентах ведущих информационных агентств Казахстана. Вечером, в самый разгар празднования Международного женского дня Токмади совершил побег из платного отделения Жамбылской областной больницы. Туда его в 19:00 доставили под конвоем в связи с недомоганием. Уже в 20:00 в социальных сетях появились фотокопии ориентировки по розыску беглеца. В связи с происшествием на ноги был поставлен весь личный состав ДВД области. В Кордайском районе, граничащем с соседним Кыргызстаном, объявили план «Перехват». О том, что из-под стражи ушел основной подсудимый по громкому делу, оповестили и правоохранительные органы соседнего государства. Пока пользователи социальных



сетей обсуждали главную новость и строили собственные версии, жамбылские полицейские совместно с сотрудниками областного департамента КНБ РК искали сбежавшего. Нашли его под утро 9 марта, о чем сразу сообщили средства массовой информации. Прессе также были предъявлены снимки и видео с Токмади. Сам подсудимый признал свой проступок ошибкой.

Об этом Муратхан Токмади заявил и в ходе последнего заседания 12 марта текущего года, когда отвечал на вопрос судьи Азамата Тлепова.

«Нет, давление на меня не оказывалось, мой побег был ошибкой», – повторил подсудимый.

После этого поступило ходатайство от государственного обвинителя Асхата Нурлыбаева, который попросил суд выслушать в качестве свидетеля по делу бывшего главу КНБ РК Нартая Дутбаева, ныне отбывающего наказание в колонии, без представителей средств массовой информации, дабы обеспечить неразглашение сведений государственной важности. Допрос свидетеля производился в режиме видеоконференции с судом № 2 Есильского района Астаны.

В своем выступлении А. Нурлыбаев отметил, что по итогам рассмотрения материалов дела вина Токмади полностью доказана, показания свидетелей позволили воссоздать истинную картину происшествия, имевшего место 19 декабря 2004 года в Кодайском районе. Сам подсудимый вину свою полностью признал. «Следовательно, убийство Ержана Татишева было совершено со злым умыслом. В то же время Е. Татишев считал Муратхана Токмади своим другом, оказывая ему финансовую и деловую поддержку. Однако это не остановило ни заказчиков убийства, ни его исполнителя», – отметил в своем выступлении прокурор.

Он также рассказал о роли экс-главы КНБ РК Нартая Дутбаева в этом деле.

«Выйдя на свободу в 2004 году, Мухтар Аблязов намеревался вернуть принадлежавшую ему ранее часть активов АО «Банк ТуранАлем», – говорит прокурор

Нурлыбаев. – Однако Татишев ему навстречу в этом вопросе не пошел. Аблязов предпринимал различные попытки, чтобы вернуться в банк. С этой целью он познакомился с главой КНБ РК Нартаем Дутбаевым. Последний, используя служебное положение, обеспечивал передачу Мухтару Аблязову сведений о служебных, дружеских связях Татишева. Ранее Дутбаев рассказал об этом в суде. Он также признался, что лично познакомил Аблязова с Муратханом Токмади, с которым банкира связывал общий интерес к охоте».

О том, что Татишев находился в поле зрения сотрудников КНБ, в ходе судебного разбирательства рассказал и экс-руководитель одного из отделов КНБ РК Олег Репников. По его словам, он получил от руководства задание установить прослушивание телефонов Татишева и еще нескольких лиц. Эту информацию также подтвердил работавший в 2004–2005 годах начальником охраны БТА Банка Султанбек Акпенбетов. Таким образом, было доказано, что Аблязов через Дутбаева оказывал давление на Татишева и его близких.

В том, что убийство носило преднамеренный характер, также уверен старший прокурор Генеральной прокуратуры Ильяс Ескалиев. Он предъявил суду информацию по итогам экспертизы оружия, из которого был убит банкир. В итоге прокуроры попросили суд назначить Муратхану Токмади по

совокупности предъявленных ему обвинений 12 лет лишения свободы с отбыванием наказания в учреждении уголовно-исполнительной системы максимальной безопасности.

В свою очередь адвокат потерпевшей стороны Евгений Яворский подчеркнул, что Ержан Татишев был патриотом своей страны, прекрасным семьянином, талантливым руководителем. «Я думаю, что суд примет справедливое решение», – сказал Яворский.

Адвокат Муратхана Токмади Анжелика Ажигулова просила суд учесть при вынесении приговора факт чистосердечного признания и содействия следствию со стороны своего подсудимого. Также она обратила внимание на заслуги Муратхана Токмади перед обществом.

А в своем последнем слове М. Токмади заявил, что согласен с предъявленным обвинением, и признал свою вину. «Прошу суд учесть, что я полностью выполнил условия процессуального соглашения, а также наличие у меня несовершеннолетних детей, и изменить в отношении меня наказание по самому низкому пределу», – сказал подсудимый.

В ходе прений отмечено, что наказание в виде конфискации имущества к Токмади применено не будет, так как следствием не доказано, что оно приобретено преступным путем.

По словам судьи Азамата Тлепова, оглашение приговора состоится в пятницу, 16 марта.

Точка приговора

Экс-министр национальной экономики РК Куандык Бишимбаев приговорен к 10 годам лишения свободы с конфискацией имущества. Ранее гособвинение на прениях сторон 19 февраля пропало, суд признал Бишимбаева виновным и назначил наказание в виде 12 лет лишения свободы.

Зарина КОЗЫБАЕВА

Постановлением специализированного межрайонного суда по уголовным делам города Астаны Бишимбаев пожизненно лишается права занимать государственные должности. Суд также постановил внести на имя президента Казахстана представление о лишении Бишимбаева ордена «Курмет» и конфисковать имущество, приобретенное на средства, добытые преступным путем. Срок наказания Бишимбаеву исчислять с 10 января 2017 года, заявил судья Адильхан Шайхисламов, оглашая приговор 14 марта 2018 года.

Напомним, о задержании экс-министра национальной экономики Нацбюро по противодействию коррупции сообщило 10 января 2017 года. В отставку Бишимбаев был отправлен в конце декабря 2016 года. Он подозревался в неоднократном получении взятки в особо крупном размере – ст. 366 ч. 4 (получение взятки) и 189 ч. 4 п. 2 (присвоение или растрата вверенного чужого имущества) УК РК.

По версии следствия, полученные незаконным путем денежные средства Бишимбаев тратил на личные нужды.

В то же время ранее на судебных слушаниях экс-министр свою вину категорически отрицал и рассказывал о давлении, оказываемом на него со стороны следствия. Выступая с последним словом в суде, он заявил, что ему нечего стыдиться, после чего в очередной раз обратился к главе государства, попросить у президента прощения, что подвел, что не оправдал, допустил в своем окружении людей, которые оказались замешаны в противоправных действиях», – заявил экс-министр.

Между тем пристальное внимание к судебному процессу 37-летнего

Куандыка Бишимбаева объясняется его головокружительной карьерой на государственной службе. По словам политолога Максима Казначеева, Бишимбаев является одним из наиболее ярких представителей программы «Болашак» во власти. С этой генерацией чиновников Акorda всегда связывала большие ожидания. Предполагалось, что они, получив элитное образование за рубежом, будут предельно честными и эффективными управленцами.

«Кроме того, Бишимбаев происходит из достаточно обеспеченной семьи, был аффилирован с влиятельной внутриэлитной группой и мог бы просто делать карьеру, а не участвовать в коррупционной деятельности. Однако специфика работы в административной машине, вседозволенность и неподконтрольность топ-чиновников таковы, что неподготовленные морально и психологически карьеристы быстро ломаются и адаптируются под требования госаппарата, начинают жить по общим неписанным правилам», – отмечает политолог.

В силу этого, считает он, процесс Бишимбаева и стал показательным. Власти необходимо продемонстрировать эффективность борьбы с коррупцией на примере наиболее известных чиновников.

flyqazaq.com

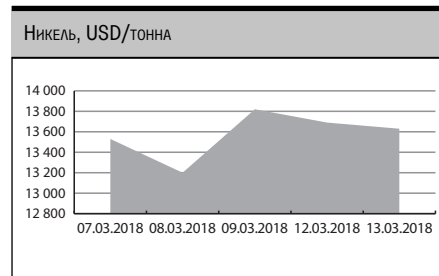
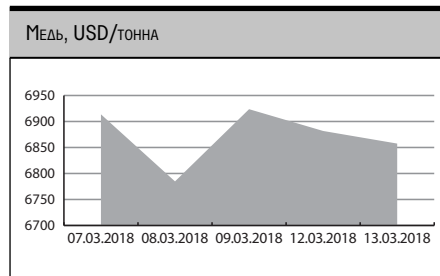
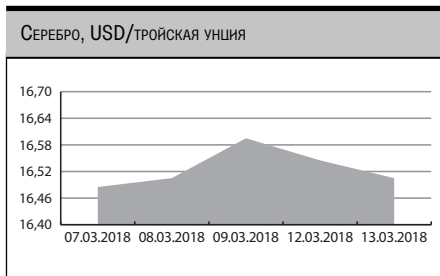
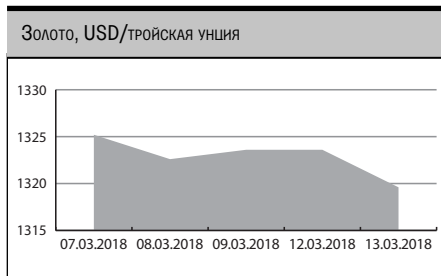
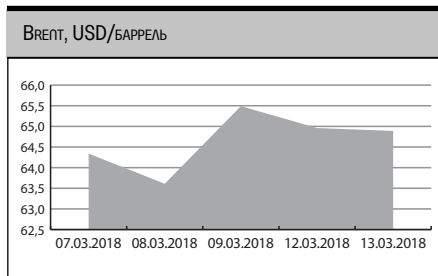
**Қолайлы рейстерді орындаңыз:
Совершайте удобные перелеты:**

АЛМАТЫ → ТАРАЗ

Три раза в неделю по ВТОРНИКАМ, ПЯТНИЦАМ и ВОСКРЕСЕНЬЯМ
Аптасына үш рет, СЕЙСЕНБІ, ЖҰМА мен ЖЕКСЕНБІ күндері

QAZAQ AIR рейстеріне билеттерді flyqazaq.com сайты,
+7 (727) 356 14 14 нөміріне қоңырау шалу немесе қала
агенттіктері арқылы брондап, сатып алыңыздар.
Забронировать и приобрести билеты на рейсы
QAZAQ AIR можно на сайте flyqazaq.com,
в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах
вашего города.

ИНДУСТРИЯ



Дайджест

Объем производства в ЕАЭС вырос на 28%

Департаментом промышленной политики ЕЭК подготовлен обзор состояния промышленности государств-членов Евразийского экономического союза в 2017 году.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

На долю России приходится 88,7% общего объема промышленного производства государств-членов ЕАЭС, Казахстана – 6,3%, Беларуси – 4,4%, Армении – 0,3% и Кыргызстана – 0,3%.

Средний индекс промпроизводства в целом по промышленности государств-членов ЕАЭС в 2017 году составил 101,7% по отношению к предыдущему году, в том числе в Армении – 112,6%, Беларуси – 106,1%, Казахстане – 107,1%, Кыргызстане – 111,5%, России – 101,0%. Таким образом увеличение объемов промпроизводства произошло во всех государствах-членах ЕАЭС.

«Обработка» на спаде

Объем промышленного производства государств-членов ЕАЭС в 2017 году составил \$1 105,2 млрд, в том числе объем производства продукции обрабатывающей промышленности – \$715,2 млрд. Тогда как в 2016 году эти показатели составили \$858,8 млрд и \$567,8 млрд соответственно.

В 2016 году горнодобывающая промышленность показывала некоторый спад (1,6%), а обрабатывающая промышленность, а также электроэнергетика, вода и газ выросли – на 0,3% каждая отрасль. При этом если в 2016 году обрабатывающая промышленность занимала в общем объеме 66,1%, то теперь – 64,7%. Таким образом можно говорить о более значительном смещении приоритетов в сторону недр.

При этом средний индекс промышленного производства в обрабатывающей промышленности государств-членов ЕАЭС в 2017 году составил 100,9% по отношению к предыдущему году, в том числе в Армении – 115,7%, Беларуси – 107,0%, Казахстане – 105,1%, Кыргызстане – 107,6%, России – 100,2%. Таким образом рост объемов производства в обрабатывающей промышленности произошел во всех государствах-членах ЕАЭС.

В 2016 году страны показали меньший рост обрабатывающей промышленности (100,2%) по отношению к предыдущему году. Так, в Армении он составил 107,7%, у Беларуси – 99,9%, у Казахстана – 100,7%, у Кыргызстана – 105,4%, у России – 100,1%.

На сегодня наибольший удельный вес в структуре производства обрабатывающей промышленности занимает в Беларуси – 88,0%. В Кыргызстане обрабатывающая промышленность формирует 76,3% объема промышленного производства, в России – 65,3%, Армении – 62,6%, Казахстане – 40,4%.

На чем стоим?

В Армении рост промышленного производства зафиксирован в 11 отраслях обрабатывающей промышленности. Драйверами стали производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 95,4%), текстильное и швейное производство (на 34,2%), производство неметаллической минеральной продукции (на 30,7%).

Снижение объемов в РА произошло в производстве транспортных средств и оборудования (на 43,2%) и деревообработке (на 17,3%).

В Беларуси рост промышленного производства отмечен в 13 отраслях обрабатывающей промышленности. Наибольший прирост произошел в производстве машин и оборудования (на 26,5%), обработке древесины и производстве изделий из дерева (на 18,8%).

Спад объемов в РБ зафиксирован в одной отрасли – производстве транспортных средств и оборудования (на 8,2%).

В Казахстане рост промышленного производства отмечен в 13 отраслях обрабатывающей промышленности. Наибольший рост показали фармацевтическая промышленность (на 41,8%), производство транспортных средств и оборудования (на 38,4%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 17,6%).

Спад объемов в РК зафиксирован в производстве машин и оборудования (на 2,7%), а также производстве резиновых и пластмассовых изделий (на 0,2%).

Сделка со многими неизвестными

Что стоит за слухами о продаже доли «КМГ» Shell?

Новость о возможной продаже доли «КазМунайГаз» компании Shell вызывает у аналитиков много вопросов. Но в том случае, если сделка состоится, «КМГ», по их мнению, окажется в выигрыше.

Элина ГРИНШТЕЙН

На прошлой неделе стало известно о том, что существует вероятность продажи доли АО «НК «КазМунайГаз» англо-голландской нефтяной компании Shell. Об этом сообщило издание Bloomberg, ссылаясь на источники, близкие к сделке.

КМГ предложила Shell долю в компании для увеличения своей стоимости перед IPO, запланированным на 2019 год. Shell согласилась рассмотреть предложение, – сообщили в Bloomberg, добавляя, что сама «КМГ» и ее мажоритарный акционер – госфонд «Самрук-Казына» – данное заявление комментировать отказалась.

Данная новость порождает много вопросов. «Къ» выяснил, что на этот счет думают эксперты.

По мнению замдиректора аналитического департамента компании «Альпари» Натальи Мильчаковой, из-за того, что компании отказались от комментариев, а агентство Bloomberg является единственным источником информации, отнестись к ней следует критически.

«О вероятности в процентах, состоится сделка или нет, пока говорить сложно. Можно только предположить, что такая сделка в принципе была бы возможной, хотя пока непонятно, какой процент акций «КМГ» мог бы быть выставлен на продажу. Соответственно, не вполне ясны и цели возможного вхождения европейской компании в капитал «КМГ». Для Shell теоретически покупка такого привлекательного актива в развивающейся стране – это выгодное спекулятивное вложение в преддверии IPO «КазМунайГаза», кроме того, это возможность фактически приобрести долю в перспективных



КМГ предложила Shell долю в компании для увеличения своей стоимости перед IPO, запланированным на 2019 год

проектах «КМГ» в сфере добычи нефти и газа, – считает г-жа Мильчакова.

А вот эксперт-аналитик АО «ФИНАМ» Алексей Калачев считает, что сделка вполне вероятная:

«Shell участвует в совместных проектах по всему миру, поддерживая свой портфель в актуальном состоянии. Введенные США санкции против российского нефтегазового сектора могут ограничить активность Shell в РФ, в том числе в совместных проектах с «Газпромом». Почему бы в этом случае не зайти по соседству в крупнейшую казахстанскую нефтегазовую компанию? Тем более что Shell уже участвует в ряде проектов в Казахстане, включая Кашаган, и должна неплохо знать этот рынок. Покупка доли в «КМГ», кроме того, что акции растущей компании в инвестиционном портфеле сами по себе приносят дополнительную стоимость, вероятно дадут возможность Shell, находясь в составе акционеров «КМГ», активнее сотрудничать с казахстанской компанией в новых проектах».

Примечательно, что «КМГ» от данной сделки, по мнению экспертов, может только выиграть. Причем сразу по нескольким позициям.

«С одной стороны, для «КМГ» это возможность увеличить свою капитализацию на будущем IPO, с другой – подчеркнуть привлекательность своих акций для международных инвесторов. В принципе, если сделка состоится, это будет напоминать хорошо известный российский опыт, когда «Роснефть» в 2006 году накануне IPO объявила о том, что к ее акциям проявляет интерес международный консорциум инвесторов, в том числе BP и Petronas, и это способствовало повышению интереса иностранных инвесторов к акциям компании», – замечает эксперт «Альпари».

Shell в свою очередь заявила агентству Bloomberg, что согласно бизнес-стратегии компании, постоянно изучаются возможности по преобразованию ее портфеля, однако коммерческая тайна не позволяет

комментировать деятельность по его управлению.

В Bloomberg также отметили, что высокий уровень цен на нефть (\$64,53 за баррель Brent по данным на 14 марта, на 12:30) вызывает оптимизм нефтяных компаний и стимулирует инвестирование, в то время как крупнейшие производители все еще неохотно тратят деньги.

Один из приоритетов Shell – снизить долговое бремя, приобретенное в ходе покупки BG Group в 2016 году, отмечает Bloomberg. На этот факт также обратила внимание и Наталья Мильчакова:

«Англо-голландская корпорация имеет серьезную долговую нагрузку, и сможет ли она потратить деньги на приобретение акций «КМГ» без ущерба для обслуживания своего долга, пока неясно. Также неясно, по какой цене приобретет Shell акции «КМГ», и как сумма сделки скажется потом на цене и итогах будущего IPO».

Так или иначе, состоится ли данная сделка или нет, покажет лишь время.

Жизнь – как электричество, генерируется и продается

На центральном электронном табло ТОО «Экибастузская ГРЭС-1 имени Б. Нуржанова» – 2300 мегаватт. С такой нагрузкой самая крупная в стране энергостанция работает с марта 2018 года. Чем еще будет примечателен этот год для экибастузских энергетиков – в интервью «Къ» рассказал генеральный директор ГРЭС-1 Рыскан Свамбаев.

Игорь ТИМОШЕНКО

– Рыскан Тишпекевич, за последние годы ГРЭС-1 претерпела серьезную модернизацию. Над чем вы будете работать в 2018 году?

– Этот год в Павлодарской области объявлен Годом экологии. Для такого промышленного региона как Экибастуз тема экологической безопасности более чем актуальна. Поэтому, к примеру, при выполнении инвестиционной программы мы такое большое значение придавали вопросам сокращения выбросов, устанавливали лучшие электрофильтры от мировых лидеров производства, серьезно переоборудовали систему химводоочистки. Наши электростатические фильтры новейшего поколения имеют КПД 99,6%, что позволило снизить выбросы золы в атмосферу в 6 раз. В нынешнем году мы выделим из бюджета станции средства на оборудование двух экологических постов. Это позволит нам получить более точные данные о выбросах и о состоянии атмосферы.

Также мы планируем провести капитальный ремонт энергоблоков №2 и №6, расширенный текущий ремонт энергоблока №4 и текущие ремонты остальных энергоблоков. Продолжится и реализация инвестиционной программы по восстановлению энергоблока №1 и строительству третьей очереди топливopодачи.

– Если говорить о производственных показателях: какие объемы поставок электроэнергии вы планируете в нынешнем году?

– В 2018 году мы запланировали выработать 19,9 млрд киловатт часов электроэнергии. Из них 6,1 млрд – для России.

– Помните, вы делали прогноз, согласно которому большие объемы электроэнергии потребуются Казахстану к 2021 году. Ваше мнение не изменилось?

– Нет. Скажу больше. И акционеры из «Самрук-Казыны» придерживаются такого же мнения. Обратите внимание: мы наращиваем поставки электроэнергии в Россию, в зимний период работали с нагрузкой 3143 мегаватта. Потребность в электроэнергии растет. Если раньше мы планировали ввести в эксплуатацию первый блок в 2024 году, то сейчас рассматриваем возможность ввода именно в 2021 году. И систему топливopодачи также хотим ввести в 2021 году. С вводом первого энергоблока мы выйдем на проектную мощность – 4 тыс. мегаватт.

– Насколько известно, ваши акционеры и руководство станции всерьез задумываются о строительстве энергоблоков №9 и 10?

– Если в 2021 году мы введем энергоблок №1 и третью очередь топливopодачи – сам собой обозначится вопрос о расширении проектной мощности станции до 5 тыс. мегаватт. Причем для этого у нас есть все возможности. Есть неограниченные объемы угля, в водохранилище предостаточно воды. Другое дело, что к решению многих вопросов при строительстве новых энергоблоков мы подойдем принципиально иначе. Например, кабели девятого и десятого энергоблоков можно проложить в обход ОРУ-500 напрямую на «миллионку» (подстанция КЕГОК недалеко от станции в Экибастузе. – «Къ»). Дымовые газы будут пропускаться через градирни – это такая сероочистка. Эти технологии уже опробованы во многих странах. Если с самыми современными электрофильтрами у нас выходит 300–400 миллиграммов золы на кубометр, то при прогонке дымовых газов через градирни мы добьемся результата 25–50 миллиграммов на кубометр.

– Во что обойдется строительство еще двух блоков?

– С учетом сегодняшних цен, примерно по 150 млрд тенге каждый энергоблок.

– Какова же отпускная цена вашей электроэнергии? Или это конфиденциальная информация?



Р. Свамбаев: «Запасы» золы у ГРЭС-1 на сегодня – около 102 миллионов кубометров! Вот бы кто-нибудь взялся и занялся ее переработкой!».

Фото: В. ЗАДЕБЕВА

– Никакого секрета. Продажа – 8,42 тенге за киловатт без НДС.

– Поговорим о замечательном опыте создания вокруг ЭГРЭС-1 предприятий-спутников? Например, знаменитых теплиц, где выращивают цветы и овощи, завода по производству поверхностей нагрева. Насколько я понимаю, эти предприятия получают электроэнергию и тепло напрямую от станции, минуя посредников. Какие еще предприятия-спутники можно создать «на трубе» станции?

– Это не наши предприятия. Просто в какой-то момент появились понимание, что есть вот такие хорошие продуктивные схемы. И их реализация выгодна всем: и станции, и субъектам МСБ, и экибастузцам.

Кстати, раньше, чтобы заменить поверхности нагрева или роторы, нам приходилось отправлять специалистов в Россию или на Украину, согласовывать проекты, составлять дефектные ведомости, направлять наблюдателей-кураторов, которые следили за ходом работ. Иногда процесс изготовления оборудования растягивался до... двух лет. А теперь, когда рядом с нами есть завод по производству поверхностей нагрева и металлоконструкций, от подачи за-

явки на изготовление оборудования до его поставки проходит 10–15 суток.

Да, конечно, и тепло, и электроэнергия обходятся им дешевле, потому что работают они напрямую с нами. Мы можем поставить им неограниченные объемы электроэнергии, пара, тепла, горячей воды. Тарифы утверждены Комитетом по защите естественных монополий и защите конкуренции – все как положено.

Что касается новых производств. Например, в Омске предприниматели забирают у ТЭЦ всю золу для изготовления железобетонных конструкций. Я недавно был в Польше и Германии у коллег. Смотрю: у станций в огромной очереди стоят полувагоны, думпкеры. Спрашиваю: «Что это?». Мне объясняют, что производители железобетонных изделий стоят в очереди за золой. А у них зольность – 6%. Когда я им сказал, что у наших углей зольность доходит до 40–42% – мне позаивдовали: мол, богачи... А мне было неудобно признаться, что никому это «богатство» у нас не нужно. «Запасы» золы у ГРЭС-1 на сегодня – около 102 млн кубометров! Вот бы кто-нибудь взялся и занялся ее переработкой! Мы были бы только рады сотрудничать. Места рядом со станцией хватает. Дело выгодное. Золу, кстати, можно ведь использовать и в дорожном строительстве.

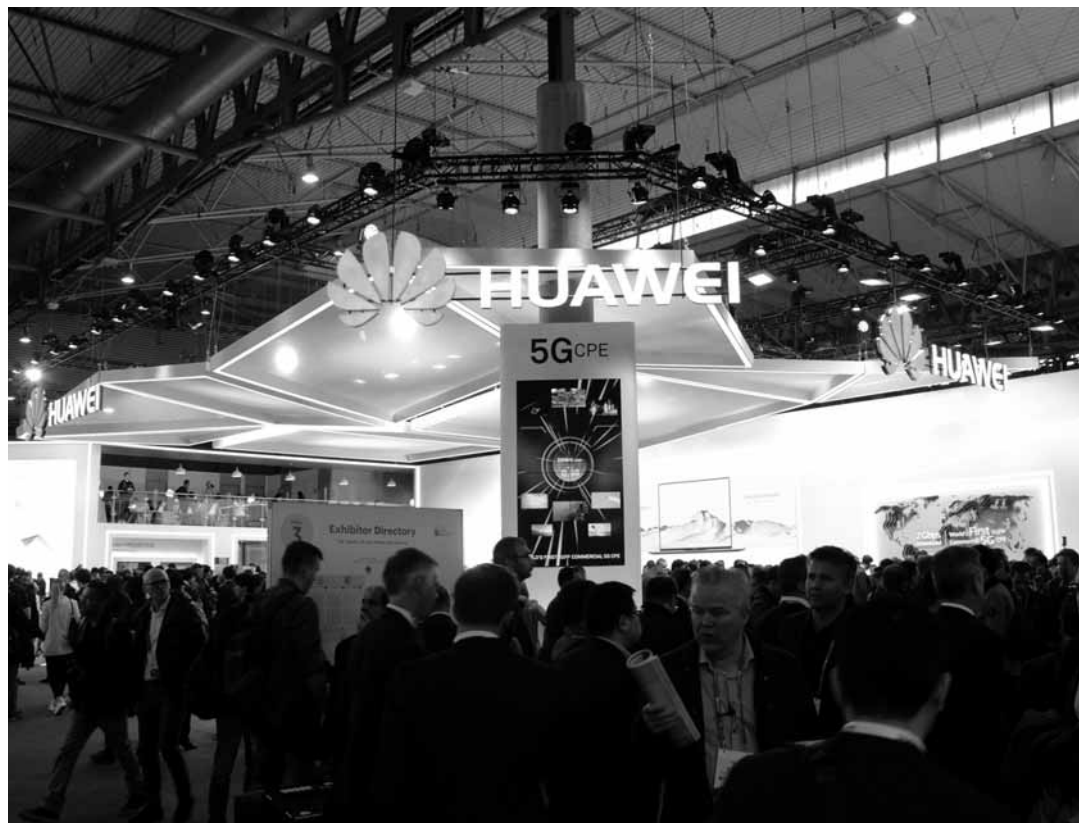
5G: когнитивный подход

В начале марта текущего года в Барселоне завершился Всемирный мобильный конгресс (MWC). Крупнейшее мероприятие в мобильной индустрии каждый год становится эффективной площадкой для обсуждений, встреч и переговоров участников телеком-индустрии, презентаций новой продукции и решений всемирно известными компаниями.

Ернар КАПАРОВ

В этом году событие собрало более 100 тыс. участников из более чем 200 стран мира. А основной темой конгресса стало пятое поколение мобильной связи.

По мнению международных экспертов и представителей телеком-индустрии, технологии 5G будут обеспечивать более высокую пропускную способность и скорость передачи данных по сравнению с технологиями 4G (в опытных сетях от 2 до 35 Гбит/с, при показателе 4G от 100 Мбит/с до 1 Гбит/с), что обеспечит большую доступность широкополосной мобильной связи, а также использование режимов device-to-device («устройство с устройством»), сверхнадежные масштабные системы коммуникации между устройствами, более короткое время задержки, меньший расход энергии батарей, чем у 4G-оборудования, что благоприятно скажется на развитии Интернета вещей (IoT), а также создаст подходящие условия для развития бизнеса, крупных телекоммуникационных компаний и проведения «цифровой революции».



По словам исполнительного менеджера программы 5G крупнейшей в Европе телекоммуникационной компании Deutsche Telekom AG **Антье Уильямса**, новый стандарт связи даст широкие возможности как для развития всевозможных медиа- и цифровых сервисов, IoT, технологий «умных» домов и городов, так и для «умных» и автоматизированных производств, промышленных сетей передачи данных, искусственного интеллекта.

Эксперты уверены, что амбициозной задаче «Цифровой революции» может помочь новый стандарт связи 5G – за счет своих явных преимуществ перед 4G и другими мобильными сетями.

Фото автора

Эксперты упомянули и о сфере развлечений, развитии технологии дополненной реальности (AR), виртуальной реальности (VR), широкополосных медиа-сервисов, облачных сервисов и т. д.

Не обошли стороной и тему цифровой трансформации, которая становится глобальным мировым трендом, ведь цифровые технологии играют все более важную роль в развитии экономики большинства стран. Согласно прогнозам специа-

листов, к 2020 году четверть мировой экономики будет цифровой, и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

Напомним, в последнем Послании народу Казахстана президент страны **Нурсултан Назарбаев** подчеркнул, что развитие цифровой индустрии обеспечит импульс всем другим отраслям. В этой связи глава государства поставил задачу перед правительством РК по развитию новых индустрий, которые создаются с применением цифровых технологий.

По мнению директора по общественным связям компании Huawei по странам Центральной Азии, Турции и Кавказа **Марко Ксю**, «создание и реализация программы цифровизации Казахстана – это мудрое решение, ведь на сегодняшний день любое крупное государство, к примеру США, Китай, Корея или Япония, ставит своей целью цифровизацию. «Я считаю программу Цифровой Казахстан светлой идеей. Как говорят в Китае, «в тысячу миль начинается с первого шага». Очень важно сделать этот первый шаг, начинать действовать. Я вижу, что у Казахстана есть план, и страна уже начала действовать, но ей нужно ускориться, особенно в сфере цифровизации правительства, развития инфраструктуры», – считает Марко Ксю.

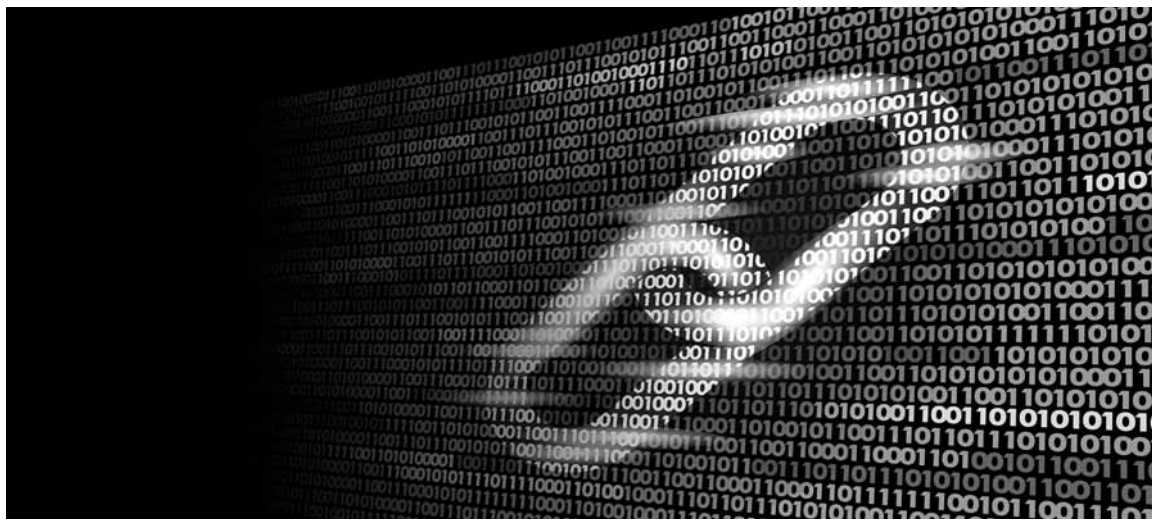
Амбициозной задаче «Цифровой революции» может помочь новый стандарт связи – за счет своих явных преимуществ перед 4G и другими мобильными сетями. Тем более, что его разветвление для бизнес-аудитории и рядовых пользователей планируется провести к 2020 году.

Поскольку базовые станции и мобильные устройства потребуют для 5G новых, более быстрых процессоров и программных приложений, ведущие производители носителей информации, чипмейкеры, разработчики программного обеспечения вплотную заняты производством и тестированием соответствующей продукции.

Между тем компания Huawei представила оборудование HUAWEI 5G (CPE) – первое в мире коммерческое терминальное устройство, поддерживающее телекоммуникационный стандарт 3GPP для 5G. Кроме того, компания показала технологию управления автомобилем с помощью искусственного интеллекта, встроенного в смартфон Huawei Mate10 Pro. «Сегодняшние потребители хотят большего: они ожидают, что их технологии будут как мощными, так и адаптируемыми, а Huawei стремится создавать устройства, которые не только отвечают этим ожиданиям, но и создают опыт, делающий повседневные вычисления необычными», – сказал генеральный директор Huawei Consumer Business Group **Ричард Ю**.

В планах компании на 2018 год – инвестировать 5 млрд юаней (\$790 млн) в исследование и разработку сетей пятого поколения и запустить полный спектр коммерческого оборудования 5G, включая сети беспроводного доступа, сети передачи данных, основные сети и устройства. Huawei будет вести широкомасштабное коммерческое развертывание сетей NB-IoT (Narrow Band IoT – стандарт сотовой связи для устройств с низкими объемами обмена данными) по всему миру и увеличивать количество подключений NB-IoT до более чем 100 млн.

Блокчейн: кто не спрятался, я не виноват



Сегодня о нем говорят все. Более того, стало дурным тоном не упомянуть о блокчейне не только в бизнес-среде, но и в сфере государственного управления. Однако даже в экспертной среде до сих пор нет единого мнения по главному вопросу: сможет ли технология оправдать надежды?

Александр ГАЛИЕВ

Впервые термин «блокчейн» (от blockchain – цепочка блоков) появился как название полностью реплицированной распределенной базы данных в криптовалюте биткойн, как цепочка блоков с записями обо всех транзакциях. Копии (ее части) в децентрализованном блокчейне одновременно могут храниться на множестве компьютеров и синхронизируются согласно формальным алгоритмам и правилам построения цепочки блоков. И как сказал философ и член Ассоциации футурологов России **Александр Болдачев**: «Если бы блокчейна не было, его следовало бы придумать».

Тем временем ушедший 2017 год стал своего рода апогеем хайпа вокруг блокчейна – его сравнивали по значимости и с открытием интернета, и панацеей от коррупции, и называли тем, что «похоронит» государство и границы. Истина, как обычно, расположилась далеко от деклараций. Итак, блокчейн, точнее, с ним не так.

С первого раза не вышло

Главная проблема классического блокчейна – это низкая пропускная способность сети. Это как бежать кросс в узкой и неудобной спортивной обуви – вы можете быть в прекрасной форме, но преодолеть дистанцию на хорошем уровне у вас не получится. Вот здесь и располагается при всех достоинствах блокчейна его узкое горлышко – пропускная способность сети, которая равна пропускной способности одного узла сети. В случае с биткойном, например, сеть способна обработать максимум семь транзакций в секунду, кроме того, в классическом блокчейне транзакции записываются лишь раз в 10 минут. И еще один момент – на сегодня объем базы биткойн-транзакций в блокчейне составляет около 180 Гб. Нетрудно предположить,

что через пару лет она достигнет терабайта. И этот момент тоже нужно учитывать, рассматривая блокчейн-проекты в какой-то долгосрочной перспективе.

Понятно, что установленные параметры либо непозволительно малы, либо непозволительно велики не только в масштабе биткойна, но и в масштабе какого-либо проекта, где количество транзакций превышает это число. Если мы абстрагируемся от этого хотя бы на время, то в широком понимании блокчейн, оторванный от биткойна – это средство для организации журналов транзакций. И вовсе не обязательно понимать под этим финансовую транзакцию. Это может быть запись о владельце недвижимости, права на которую перешли к нему после приобретения или в результате наследования, аутентификация в компьютерных сетях или удаленных сервисах, ближе к реальности – запись о техническом осмотре вашего транспортного средства, в общем, любое нотариальное действие. И, как уже отмечалось, важное замечание – потенциальное количество записываемых событий в цепь не должно превышать теоретические возможности технологии. Если отделить котлеты от мух, то есть, финансовую сторону от нотариата, оставив первой пока лишь часть расчетов межбанковского уровня, где количество транзакций не так велико, то нотариат – это и есть причина хайпа, который, как уже отмечалось, прослеживается даже на государственном уровне, и где, конечно, интерес смещен скорее в сторону модели централизованного блокчейна. Это, кстати, в свою очередь становится большой проблемой, так как некоторые энтузиасты и эксперты считают, что использование «централизованных» моделей деваурирует всю идею блокчейна. Возможно, так и есть, ведь, как отмечают эксперты «Кью», централизованный блокчейн теряет главную привлекательность – информацию о транзакциях в нем можно изменить.

В связи с этим генеральный директор торговой площадки Mr.ck, директор центра по развитию финансовых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана **Константин Пак** отмечает, что блокчейн в том виде, в котором он сейчас существует – это технология узкого применения. В качестве одной из причин происходящего он называет высокую себестои-

мость проектов, основанных на блокчейне.

«Кроме того, в блокчейне нельзя, вопреки утверждениям, хранить медицинские или финансовые данные, так как нарушается право на забвение. Эту информацию по требованию пользователя просто невозможно удалить», – говорит г-н Пак, добавляя, что не следует пугать блокчейн и «корпоративные» блокчейны, вроде IBM Hyperledger, которые «свойствами блокчейна не обладают». Собственно, это в русле скептицизма, сложившегося вокруг модели централизованного блокчейна.

Более оптимистична в отношении будущего эксперта директор по работе с партнерами нашумевшего ICO NITRO **Елена Седых**. Она считает, что очень интересно и многообещающее применение блокчейна, например, в сфере регистрации прав на недвижимость. «И не только прав на недвижимость, но и там, где заключаются любые сделки и ведется какой-то учет. Это позволит избежать фальсификаций и сократить транзакционные издержки», – детализирует г-жа Седых. Директор по работе с партнерами ICO NITRO замечает также, что блокчейн прекрасно дополняет технология смарт-контрактов: «За смарт-контрактами я вообще вижу большое будущее».

И вместо резюме

В заключение можно предположить, что глобальный хайп вокруг блокчейна со временем сойдет на нет – и это ему только на руку. Начнется планомерная работа в серьезных проектах. Как, например, в Казахстане (администрирование НДС), или в России, где правительство Москвы разрабатывает проект по использованию технологии для мониторинга достоверности сведений Единого госреестра недвижимости. И хотя это все те же критикуемые централизованные блокчейны, они позволят создать кейсы, без которых количество в качестве никогда не перерастет.

Аналогичной точки зрения придерживается и **Александр Болдачев**, полагающий, что «основная идеологическая ценность биткойна и технологии блокчейн – не в децентрализованности, не в отсутствии посредников, не в приватности данных и не в их защищенности от изменения, а в идее перехода от обмена документами к непосредственному оперированию событиями».

«Показы» уже не в тренде

С апреля текущего года «Яндекс» планирует кардинально изменить ценообразование в контекстной рекламе. Если раньше рекламодатели торговались за позиции в рекламном блоке, то теперь цена будет зависеть от объема трафика в целевой аудитории.

Санжар АМЕРХАНОВ

Причиной нововведений стало уменьшение притока новых пользователей в Рунете. В результате чего интернет-компании сосредотачиваются на персонализации рекламы. Теперь рекламодатели будут бороться не за позиции в выдаче, а за объем целевого трафика.

Если раньше рекламодатели считывали свой бюджет из логики «чем выше место в выдаче, тем оно дороже и приносит больше кликов», то теперь цена будет расти с количеством дополнительного целевого трафика, которое получает рекламодатель, поясняют в компании.

Также «Яндекс» адаптирует дизайн и расположение объявлений в результатах поиска. Форматы рекламы будут основываться на запросах пользователей и подбираться для них автоматически с учетом тематики рекламы и поведенческой аналитики. Это может быть рекламный блок с изображением или с галереей товаров, приводящий пример в компании. При этом объем рекламы в выдаче останется прежним. За счет использования разных форматов рекламных блоков в поисковой выдаче удается привлечь больше внимания со стороны пользователей, получить больше целевых кликов, говорит представитель «Яндекса» **Леонид Савков**.

Как отмечают эксперты, сегодня рекламодатели стали более трепетно относиться к монетизации существующего трафика и хотят платить конкретно за целевые действия.

К примеру, **Тимур Аманбаев**, генеральный директор сервиса онлайн-займов в Казахстане, отмечает: «У нас интернет-продукт, и мы ставим акцент на интернет-продажу нашего сервиса. Реклама в «Яндексе» и «Гугл», конечно же, нам интересна, но на нашем рынке высокая конкуренция и стоимость первых позиций зашкаливает. В нашем сегменте рынок контекстной рекламы в этих поисковиках перегрет, и зачастую мы не готовы платить просто за показы. Даже плата за клики при перегретых ценах в конечном результате для нас становится неэффективной, ведь не все оплаченные клики становятся нашими клиентами». Впрочем, эксперт не исключает, что нововведения в ценообразовании поисковых систем все же сделают в них рекламу более привлекательной.

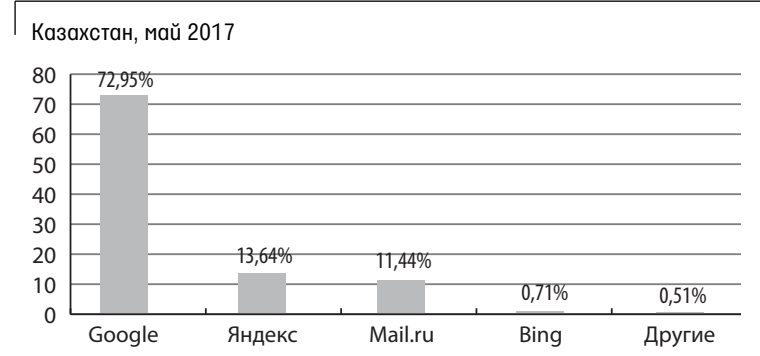
В свою очередь руководитель «Яндекса» в Казахстане **Артем Борисов** уверен, что поисковая выдача должна становиться все более персонализированной, а рекламные сообщения могут менять свой внешний вид в зависимости от пользователя и тематики его запроса.

«Введение разных трафаретов поможет пользователям быстрее решать свои задачи, а рекламодателям привлечь больше внимания и целевых кликов. Логично, что эти

изменения потребовали пересмотреть формат назначения ставок для размещения рекламы в Директе: на смену борьбе за позиции придут торги за объем целевого трафика. Таким образом с апреля цены в Директе будут рассчитываться не за вход на позицию, а за прирост целевых переходов – они помогут сразу сориентироваться, как вырастет прогнозируемый трафик при повышении ставки», – добавляет он.

Впрочем, как заметил в комментариях «Кью» генеральный директор компании TDS Media **Данияр Тулеуаев**, говорить об эффективности

в данном сервисе существует показатель, напрямую влияющий на ставку – Quality Score (показатель качества). QS учитывает релевантность запроса и объявления, качество посадочной страницы, CTR. При плохом показателе качества существенно повышаются ставки, или объявление может вовсе не показываться. А при наличии оптимизированной посадочной страницы, релевантных объявлениях, проработанном списке ключевых слов и хорошем показателе качества, ставки будут минимальны, а объявления будут показаны на максимально выгодных для рекла-



нового ценообразования для казахстанских рекламодателей можно будет лишь после пары месяцев работы в новых условиях. «Рынок контекстной рекламы растет (и в ближайшие 2–3 года продолжит расти) на 35–40% ежегодно», – подчеркнул эксперт.

Отметим, что по данным сайта www.smartinsights.com в Казахстане лидируют три поисковые системы: Google, «Яндекс» и Mail.ru.

Google является одним из наиболее используемых поисковиков не только на просторах стран СНГ, но и во всем мире. По данным исследователей, самое большое количество посещений отмечено за юзерами Соединенных Штатов Америки. В чем заключается основное преимущество этого ресурса? Дело в том, что на главной странице поисковика нет ничего лишнего, только строка поиска и логотип компании. Как считают эксперты, пользуясь этой поисковой системой, человек не отвлекается на рекламу или другие посторонние вещи, а четко выполняет запланированное действие.

«Яндекс» же еще недавно уверенно лидировал среди поисковиков, которыми пользуются жители постсоветского пространства. Но в 2017 году позиции системы заметно пошатнулись, что связано, скорее всего, с указом президента Украины о необходимости блокирования провайдером сервисов «Яндекса». Кстати, такое же ограничение касается интернет-ресурса Mail.ru, на который также наложены санкции. Возможно это ослабление также явилось причиной того, что «Яндекс» задумался об увеличении удовлетворенности своих рекламодателей.

Что касается Google, то для многих сегментов бизнеса его рекламные цены также высоки, из-за высокой конкуренции и, конечно же, надо работать над качеством самой рекламы. Отметим, что контекстная реклама размещается в Google в контекстно-медийной сети (KMC), т. е. на сайтах партнеров и в поисковой выдаче.

модателя позиций. Поэтому чем лучше вы проработаете ключевые слова, посадочную страницу, тем больше конверсий получите.

Mail.ru в Казахстане также в основном предлагает плату за показы, но относительно недавно появились и предложения с платой за клики. В этом месяце Mail.ru Group к тому же представил новый тип таргетирования онлайн-рекламы – по психотипам пользователей. Это позволяет персонализировать рекламу, что теоретически должно повысить ее эффективность, как считают в компании. Учитывает психотипы в таргетировании и «Яндекс». Впрочем, по мнению участников рынка, гарантий попадания в целевую аудиторию это все равно не дает.

В основе нового таргетинга лежит модель определения личности на базе пяти черт: экстраверсии, доброжелательности, добросовестности, нейротизма и открытости опыту. Для формирования обучающей выборки департамент BigData Mail.ru Group и проект Research@Mail.ru опросили несколько сотен тысяч пользователей социальных сетей. По итогам опроса с помощью машинного обучения были построены модели для определения психотипов.

«Мы провели исследование влияния психотипа потребителя на его финансовое поведение и выявили явные зависимости между ними», – отметила **Элина Исагулова**, вице-президент и коммерческий директор Mail.ru Group.

В заключение приведем немного статистики по позициям поисковиков в мире. По данным сайта www.smartinsights.com, согласно чистой рыночной доле (по состоянию на апрель 2017 года) доля глобального маркетинга с точки зрения использования Google составляет более 77%. Это еще раз подтверждает тот факт, что Google является лидером на рынке, но также подчеркивается, что другие, такие как Yahoo, Bing, Baidu и т. д. не стоит игнорировать. Интересно отметить, что значительная доля рынка Google по-прежнему продолжает расти.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Никогда не разговаривайте с неизвестными...

Особенно если вы бывший полицейский и ездите на работу на электричке



Новый фильм режиссера Жаумы Коллет-Серра – это тонкая игра на натянутых нервах зрителя. «Пассажир» каждую минуту интригует, загадывает загадки и ни на минуту не отпускает.

Елена ШТРИТЕР

На фоне ванильных весенних мелодрам-сказок-комедий очередное творение каталонского режиссера смело можно сравнить с глотком свежего воздуха. И даже ощущение, что где-то это уже было, а также некая олдскульность – «Пассажир» неувлимо напоминает боевики 90-х – его несколько не портят. Напротив, последнее придает какому-то брутального шарма.

Жаума Коллет-Серра («Неизвестный», «Дитя тьмы», «Отмель», «Воздушный маршал») собрал своих любимых актеров (Лайма Нисона и Веру Фармигу), запер их в замкнутом пространстве и придумал интересное задание. В принципе, вы можете сказать, что что-то подобное уже было в «Воздушном маршале». И будете абсолютно правы. Было. С той поправкой, что в «Пассажире» Нисон сражается не за семью, а борется с мировой преступностью.

Действие фильма происходит в поезде. Десять лет подряд 60-летний Майкл Макколи (Лайма Нисон) ездит на электричке по одному и тому же маршруту – из нью-йоркского пригорода на Манхэттен – на самую любимую работу (это раньше Майкл был полицейским, но после кризиса 2008 года ушел в страховщики, чтобы лучше обеспе-

чить семью). В один далеко не самый прекрасный день (мобильник стащили, с работы уволили) к нему в поезде подсаживается незнакомка (Вера Фармига) и предлагает неплохое вознаграждение за решение некоей загадки.

Сбережений у Майкла нет, а деньги на оплату счетов и учебы сына очень нужны. Так что предложенные дамочкой \$100 тыс. за не такое уж и сложное задание (до того, как поезд доедет до определенной станции, Майклу надо найти человека, про которого известно только, что его (или ее) зовут Принн, и положить ему (или ей) в сумку GPS-трекер). В общем, он соглашается. А когда выясняется, что его подписали искать свидетеля, которого планируют «убрать» влиятельные преступники, соскочившие с поезда было уже в буквальном смысле поздно.

Прежде всего, фильм обладает приличной динамикой: Майкл шныряет по поезду, находя все новые и новые зацепки, появляются новые персонажи, градус напряжения растет с каждой минутой. Это не дает зрителю заскучать. Да и экшен-сцены смотрятся более чем достойно: они резкие, контактные, эффектные. При этом режиссер не прячется за спецэффектами. Как раз их здесь по минимуму.

Плюс съемочной группе удалось точно передать ощущения от пригородных электричек. И людей, которые ежедневно далеко ездят на работу, знают друг друга в лицо, а порой и по имени. И они – люди эти – одинаковы. Что в нью-йоркском поезде, что в московских электричках, что в алматинских пригородных автобусах. Впечатлила работа

оператора – съемка динамичная и добавляет драйва.

Разумеется, не обошлось без неких нелогичностей. Во-первых, не совсем понятно, зачем мировому злу все так усложнять: тратить время и деньги на организацию неприятностей для отставного полицейского Майкла. Разве не проще нанять кого-то другого для поисков того свидетеля (вполне ординарное задание по большому счету)? В конце концов, Майк ведь не единственный профи в городе. Во-вторых, непонятно, как человек с полицейским прошлым вообще согласился на такую сомнительную авантюру. Да он за версту должен был почуять, что «это «жжж» – неспроста!»

Однако если бы герои всегда дружили со здравым смыслом, то и фильмов никаких не было бы.

А так, надо сказать, фильмы, снятые без смены локаций, – это своеобразный вызов для режиссера. Здесь не спрячешься за разнообразными ландшафтами и спецэффектами. И на первый план выходит сценарий, актерская игра, операторская и, конечно же, режиссерская работа. Синьор Коллет-Серра в очередной раз показал, что ему эта задача по плечу.

Да, «Пассажир» – это не шедевр. И вы не будете еще несколько дней ходить под впечатлением. Более того, он выветрится из головы в ближайший полчас. Однако вы не пожалеете ни одной минуты потраченного на него времени. Что-то, а держать зрительское внимание Жаума Коллет-Серра умеет. Да и на Лайма Нисона действительно приятно посмотреть. Это самая настоящая вишенка на торте.

Акан Сатаев начал новый эпичный проект

«Казахфильм» совместно с кинокомпанией «Сат-тайфильм» приступили к съемкам крупномасштабного исторического проекта о царице массагетов Томирис. Основной канвой фильма станет история становления царицы с момента ее рождения до легендарной победы над персидским царем Кирусом.

Анна ЭМИХ

В основу фильма легли события VI века до нашей эры. В разработке сценария использованы труды древнегреческого историка Геродота, который считал эту битву «самой жестокой из всех битв между народами». Тогда сакские племена под предводительством царицы массагетов Томирис сумели дать сокрушительный отпор персидскому царю Киру II, пытавшемуся завоевать Великую Степь.

Как отметила генеральный продюсер картины Алия Назарбаева («Дорога к матери»), на данный момент это один из крупнейших исторических проектов в истории отечественного кино.

«Наша главная задача – показать этот пласт мировой истории: быт, войны и искусство саков, массагетов, а также других племен, которые проживали в Центральной Азии в V–VI веках до нашей эры и являлись нашими далекими предками, продемонстрировать, что корни казахов, нашей культуры, уходят в тысячелетнюю глубь веков», – поделился режиссер картины Акан Сатаев («Рэкетир», «Заблудившийся», «Ликвидатор», «Жаужурек Мын Бала», «Дорога к матери»).

Создатели уже пообещали, что фильм будет весьма зрелищным – со множеством батальных сцен, схваток и напряженных поединков. А съемки пройдут в Жаркенте, Чундже, Боровом и Баянауле. Специально для них будут возведены масштабные декорации вблизи Капшагай – «ставка Спаргаписа».

Но это еще впереди. Пока нас встречают павильоны «Казахфильма». Шаг – и мы переносимся на столетия назад в Вавилон, Душно, Глиняный пол и стены, глиняная посуда, открытый очаг...

Весь реквизит полностью соответствует эпохе. Наконечники стрел отливаются из бронзы. Каждое украшение, как и положено, имеет свой смысл. «Мы даже шумим, что через сколько-то лет археологи будущего примут наш реквизит за подлинники», – поделился консультант фильма, архитектор, историк материальной культуры Алмас Ордабаев.

Актерам такой подход помогает лучше вжиться в роль. Костюмы,

сделанные в полном соответствии с эпохой, невольно оставляют суетный XXI век за дверью съемочной площадки.

Сейчас снимается сцена военного совета перед битвой с хорезмийцами. По сценарию предстали савроматов, саков и массагетов под предводительством царицы Томирис обсуждают план военных действий. Исполнительница главной роли Альмира Турсын собрана и спокойна. Она не обращает внимания на суету вокруг. Впрочем, как и положено великой царице.

Для Альмиры Турсын это дебют в кино. К слову, Альмира по профессии не актриса. Она психолог. Тем не менее по итогам проб она идеально подошла на эту роль.

«Известно, что на момент описываемых событий Томирис было 35 лет, – рассказывает кастинг-директор проекта Жайна Абдиева. – Мы искали актрису с аристократическими чертами лица и с внутренним стержнем. Все-таки это VI век до нашей эры – времена дикости, тогда, чтобы выжить, надо было быть сильным и жестоким человеком. Люди в то время каждый день участвовали в сражениях, убивали и умирали».

Полностью согласен с внешностью главной героини и Алмас Ордабаев: «Наш замечательный антрополог Оразак Исмагулов уже более полувек занимается проблемой этногенеза казахского народа. А надо сказать, антропология абсолютно объективная наука. Там исследуются реальные захоронения и реальные черепа. Так вот, есть даже процентное соотношение монголоидных и европеоидных черт людей того времени. И наша Томирис полностью соответствует внешности женщин той эпохи».

Самой Альмире пришлось осваивать не только актерское мастерство, но и верховую езду и фехтование. «Нас муштровали, как новобранцев в армии», – поделилась актриса.

Еще одна сложность – все герои фильма говорят на особом языке, который представляет собой микс древнетюркского и древнеиранского языков. «Он совсем не похож на казахский. Он в принципе ни на один язык не похож. Язык ломается ужасно, но мы все равно учим», – рассказывает исполнительница роли Томирис.

Надо сказать, что после того, как Акан Сатаев в своем инстаграме представил Альмиру Турсын в качестве актрисы, которая сыграет Томирис, она буквально проснулась знаменитой. Ее фотографии разлетелись по соцсетям, а многие пользователи назвали девушку «новым эталоном казахской красоты».

«Как только я проснулась знаменитой, мой инстаграм заблокировали. Это было за неделю трижды. Я думаю, это связано с тем, что у меня закрытая страница и люди

на волне популярности решили открыть фейковые страницы. И для того чтобы они существовали, они жаловались на мою страницу, и ее заблокировали. Это моя версия», – комментирует этот факт Альмира Турсын.

Не меньше требований предъявляется и к маленьким актрисам, которые сыграют царицу в детстве. Исполнительнице десятилетней Томирис девятилетней Лие Фоминой тоже пришлось осваивать и верховую езду (впрочем, девочка заявила, что увлекается конным спортом независимо от съемок), и фехтование. О своей героине она знает, что та росла без мамы. Только с папой. И что она была воительницей.

Как сообщил Акан Сатаев, царицу массагетов в пятнадцатилетнем возрасте сыграет Салтанат Серкебаева, а вот исполнительница роли Томирис в трехлетнем и в пятилетнем возрасте пока не выбрана. Впрочем, на детские роли Томирис режиссер получил 12 тыс. заявок.

Завершить съемки планируется уже в декабре этого года. Дата релиза пока остается неизвестной. Но уже сейчас съемочная группа готова к критике. «Критиковать нас будут. Особенно в соцсетях. Как я их называю, «кумысные патриоты» будут говорить, что наша Томирис какая-то европейка. Кто-то будет говорить, что в картине слишком много монголов. Будут разговоры, что «этого не похож», «тот не такой был». Они же там сами были и все видели», – считает Алмас Ордабаев.

Однако прежде чем критиковать, ученый предлагает подумать о том, что требовать абсолютного соответствия сценария историческим фактам нельзя: «Все, что мы знаем о Томирис, которая является нашим историческим достоянием, основано на древнегреческих источниках. Самый авторитетный из них – это Геродот. И то, что он говорил о Томирис, для нас, казахстанцев, очень приятно. В то же время другим кажется, что его сведения не соответствуют истине: мол, не могла женщина сокрушить Кира. Что было на самом деле, мы можем только предполагать. Достоверно никто так и не знает, существовала ли Томирис на самом деле. Но задача проекта не в точном следовании истине, которую никто не знает, а в создании фильма, благодаря которому мы могли бы представить, как жили наши предки, как они осваивали свои земли. Он о том, что саки были не самой последней этнической группой в мире, которая решала глобальные проблемы. А детали этой истории и каждого автора разные. Некоторые вообще считают, что Геродот все сочинил. Кто знает. Но нам эта легенда очень нравится. Так почему бы не сделать фильм?»

Weekend с «Курсивъ»

У жителей Астаны и Алматы есть удивительный шанс провести свои выходные с пользой для души. Все самые яркие и интересные мероприятия – в подборке «Къ».

Мероприятия в Алматы

Балет «Жизель»

16 марта, 18:30
«Жизель» – фантастический балет в двух актах. Залитая солнцем маленькая тихая деревушка. Здесь живут простые, бесхитростные люди. Молоденькая крестьянская девушка Жизель радуется солнцу, синему небу, пению птиц и больше всего – счастью любви, доверчивой и чистой, озарившей ее жизнь...
Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 2000–5000 тенге

Выставка моды «Великий шелковый путь»

17 марта, 10:00
Коллекция платьев для выставки «Великий шелковый путь» была совместно разработана французским художником-стилистом Ламином М и дизайнерами Kazakhstan Fashion Week. В частности, в проекте приняли участие постоянные участники KFW, такие как Ерлан Жолдасбеков (бренд YERLAN ZHOLDASBEK), Гаухар Ахметова (бренд KIORI), Эльмира Маемерова (бренд MIREL MARAT), Жаркын Баймаханов (бренд JARKYN BAIMAKHANOV), Алексей Чжен и Лария Джакамбаева (бренд ONE-TO-ONE), Тамара Ламанукаева (бренд TAMARA LAMANUKAEVA).
Место: Музей им. А. Кастеева, Коктем-3, 22/1
Вход: 500 тенге

Слог (Artishok)

17 марта, 19:00
На Малой сцене театра «Артишок» алматинские по-

эты читают свои произведения. Честные, беглые, нервные, волнительные. Многие уже имеют своего слушателя, многие читают впервые. СЛОГ – это площадка для тех, кому есть что сказать.
Место: Театр «Артишок», ул. Кунаева, 49/68
Вход: 2000 тенге

Мероприятия в Астане

Спектакль «Евгений Онегин»

16 марта, 19:00
«Евгений Онегин» – «энциклопедия русской жизни» и в высшей степени народное произведение, роман в стихах, написанный в эпоху романтизма, где «современный мир предстал со всем его холодом, прозой и пошлостью». Это попытка проникнуть в сущность русской души, понять неподдающийся трезвому анализу русский характер. Это русское общество во всех его ипостасях – в наивной прелесть языческой деревни и в холодной чопорности высшего света. Это отважная трепетность Татьяны и игривая наивность Ольги.
Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 1000 тенге

Выставка «Корпорация роботов»

17 марта, 10:00–21:00
В программе выставки: 53 новейших робота из США, Японии, Южной Кореи, Великобритании и России; Тесла-шоу; 4 зоны виртуальной и дополненной реальности; Робобокс и робофутбол; Душевные разговоры и танцы с роботами; Робозоопарк; Фигуры высшего пилотажа с помощью квадрокоптеров на арене дронов; Прибор для передвижения предметов силой мысли. И еще много всего необычного.
Выставка продлится до 22 апреля

Место: ТРЦ «Аружан», ул. Жансугурова, 8/1
Вход: от 2300 тенге

Спектакль «Панночка»

17 марта, 18:00
В постановке популярного российского режиссера Леонида Чигина (уже известного столичному зрителю спектаклями «Утиная охота» А. Вампилова и «Прощай, овраг...» К. Сергиенко и Л. и А. Чутко) «Панночка» – это печальная и мудрая история о добре и зле, о смерти и жизни, но главным образом – о любви. Знаменитой «страшилки» гоголевской повести – ужасного, неопишемого Вия в спектакле нет. Чувство зрительской досады (ну как же без великого: «Поднимите мне веки»?) поразительным образом идет спектаклю-триллеру исключительно во благо.
Место: Театр драмы им. М. Горького, ул. Желтоқсан, 11
Вход: от 1000 тенге

Концерт «Бриз Эгейского моря в Казахской степи»

18 марта, 18:00
В программе концерта произведения казахских, греческих, русских и западноевропейских композиторов. Музыкальные шедевры прозвучат в исполнении Камерного оркестра театра «Астана Опера» под руководством заслуженного деятеля Казахстана дирижера Аскара Бурибаева. Гость концерта – оперная певица из Москвы Ирина Минина. Она исполнит известные камерно-вокальные сочинения П. Чайковского, Дж. Гершвина. Также Марина Минина представит казахстанской публике вокальные произведения таких выдающихся греческих композиторов, как Микис Теодоракис, Манос Хадзидакис, Ставрос Ксархакос.
Место: Театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге

MYUPGRADE
СДЕЛАЙТЕ СТАВКУ НА КОМФОРТ

У вас есть выкупленный билет в экономическом классе? Сделайте ставку на бизнес-класс и испытайте свою удачу.

airastana.com → My Booking → MYUPGRADE

Сертификат № KZ 01/032 13.04.2017