

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №42 (766)

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

КУРСИВЪ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 42 (766), ЧЕТВЕРГ, 25 ОКТЯБРЯ 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
ИНДИКАТОРНЫЙ
РОСТ

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ТРАМП, САНКЦИИ,
ТАРИФЫ

04

ИНВЕСТИЦИИ:
ЕВРО: НАДЕЖДА
НА ИТАЛИЮ

04

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ДОЛЛАР: ЗАБЫТЬ
НЕЛЬЗЯ ПОМИЛОВАТЬ

08

* Бриф-новости

Секреты Хашогги: почему у Саудовской Аравии большие проблемы?

Убийство Джамала Хашогги возмутило общественность стран Запада. Политики США и Европы требуют жестко наказать Эр-Рияд. Ведь Хашогги был не просто известным оппозиционным журналистом из Саудовской Аравии.

>> 2

Инвестиции в Астану

В сентябре правительством Казахстана был одобрен комплексный план по компактной застройке столицы с обеспечением инженерно-транспортной инфраструктуры на 2019–2023 годы. Планируется привлечь на эти цели 6 трлн тенге частных инвестиций, а столичный акимат намерен широко задействовать механизм государственно-частного партнерства.

>> 3

Сколько стоит иностранец?

В Казахстане на днях предложили внедрить программу инвестиционного резидентства – в случае принятия поправок в Конституционный закон «О МФЦА» иностранцам за \$150 тыс. будет предложен вид на жительство РК. Гражданство или резидентство в обмен на инвестиции – довольно распространенная мировая практика. Какова цена вопроса и куда стоит инвестировать, выяснял «Къ».

>> 6

Заблудиться в двух биржах

Брокерские компании Казахстана и России в целом позитивно оценивают соглашение о сотрудничестве между KASE и Московской биржей. Однако какие конкретно изменения ждут казахстанский рынок и какие продукты будут предложены, они могут только предполагать.

>> 8

Кто не рискует, тот не страхует

Национальный банк опубликовал статистику жалоб потребителей на страховщиков. В антирейтинге победителями оказались компании, аффилированные с банками. По статистике регулятора, страховщики чаще всего необоснованно отказывают в выплатах клиентам, нарушают процедуры при заключении договоров с ними, неверно оценивают ущерб. Эксперты говорят, что это лишь верхушка айсберга. Основные проблемы рынка скрыты от потребителей.

>> 9

Новый дом за облигации

В Восточном Казахстане реализуют два проекта по индивидуальному жилищному строительству. Потребность в рынке индивидуального жилья в двух городах довольно внушительна. На 1 октября нынешнего года в очереди на получение земельного участка под ИЖС в Усть-Каменогорске стояло 3468 человек, в Семей – 24 472 человека.

>> 11

В золотодобыче нет конкуренции...

На Discovery Channel стартовал новый сезон «Золотой лихорадки». «Къ» решил задать несколько вопросов ее главным героям Паркеру Шнабелю и Рикку Нессу и узнать, какие они, современные золотоискатели, на самом деле.

>> 12

Тайная встреча

О чем могли договориться президенты Казахстана, России и Узбекистана?

В городе Сарыагаш Туркестанской области 20 октября состоялась неформальная встреча президентов Казахстана, России и Узбекистана. О чем говорили лидеры трех стран, известно лишь в общих чертах. Но есть все основания полагать, что сарыагашский «саммит без галстуков» имеет важное экономическое и политическое значение.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

О том, что на казахстанско-узбекской границе готовится встреча президентов Казахстана, России и Узбекистана, «Къ» узнал от своих источников в Ташкенте еще в начале прошлой недели. Сообщалось, что предположительно она состоится 19 октября в ходе визита Владимира Путина в Республику Узбекистан и, вероятнее всего, будет проходить в неформальной обстановке. Какой-либо другой информации о предстоящей встрече президентов ни в тот момент, ни после ее завершения получить не удалось. Тем не менее можно сделать предположение об особой значимости встречи без галстуков Нурсултана Назарбаева, Владимира Путина и Шавката Мирзиёева, которая в итоге состоялась 20 октября в находящемся в 15 километрах от Ташкента казахстанском городе Сарыагаш Туркестанской области.

Смена статуса

Обычно все государственные, официальные и рабочие визиты



Вполне возможно, что стороны окончательно согласовали появление на казахстанско-узбекской границе Международного центра приграничного сотрудничества «Туркестан». Фото: www.akorda.kz

планируются заблаговременно. Этот визит Владимира Путина в Узбекистан исключением из правил не стал. Впервые информация о планах президента России посетить Ташкент появилась еще в июне текущего года. Правда, тогда речь шла о рабочем визите. По междуна-

родному протоколу длительность такого рода поездок составляет не более суток. Ведь они совершаются с целью решения текущих вопросов или для подписания ранее согласованных договоров. Именно поэтому рабочий визит нередко называют деловым. Соответствен-

но все лето СМИ и России, и Узбекистана отмечали, что октябрьская поездка Путина в Ташкент будет носить исключительно деловой характер. Но к концу сентября вдруг выяснилось, что приезд президента Российской Федерации в Республику Узбекистан будет

носить... официальный характер с присущими ему церемониальными встречами и протокольными мероприятиями. Была даже названа точная дата официального визита – 18–19 октября.

>> 3

Чистота требует финансовых жертв

Введение системы расширенных обязательств производителей (РОП) в Казахстане неизбежно приведет к росту тарифов на вывоз мусора, причем в Астане этот вопрос стоит особенно критично, поскольку при довольно среднем тарифе по стране столица «мусорит» чуть меньше, чем крупнейший мегаполис Казахстана Алматы.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Диспропорция в возможностях работать на переработке мусора очевидна: в Астане за сутки образовывается около тысячи тонн твердых бытовых отходов, в Алматы, по разным оценкам из открытых источников, аналогичный показатель колеблется от 1,3 до 1,8 тыс. т. Но платят два крупных города по-разному: в Астане тариф на вывоз мусора составляет 260 тенге с человека, в Алматы он в полтора раза больше. При этом не учитывается то обстоятельство, что вывоз мусора сейчас подразумевает не просто его транспортировку на полигон, но и сортировку на мусороперерабатывающих заводах для вторичного использования части отходов. Для того чтобы облегчить процесс сортировки, в ряде городов Казахстана начали установку контейнеров для раздельного сбора мусора, при этом в Астане данный процесс достаточно примитивен – мусор предлагают делить на две фракции: пластик и все остальные твердые бытовые отходы. В Европе разделение мусора в разных странах доходит до десяти видов фракций, но в нашем случае даже двойное разделение мусоросбора в Астане должно сказаться на повышении тарифа минимум в два раза, утверждает управляющий директор ТОО «Оператор РОП» Сергей Юрча.

«Пока не во всех дворах столицы есть контейнеры для раздельного сбора, процесс их установки немного



замедлился, но около 700 контейнеров уже установлено, – говорит г-н Юрча. – До конца года будет установлено более 6 тыс. 276 контейнеров, что позволит охватить весь город, каждая контейнерная площадка города будет содержать определенное количество желтых контейнеров для раздельного сбора. Из бюджета на эти цели ничего не выделяется, это все делается за счет тарифа – 260 тенге в месяц с человека», – добавляет он.

При этом, по его сведениям, около 20% населения Астаны уклоняется от уплаты и такой чисто символической, с точки зрения системы раздельного сбора, суммы. Символической специалисты Оператора РОП ее считают потому, что в систему раздельного сбора входит не только стоимость отдельного контейнера, но и стоимость отдельного мусоровоза под его обслуживание – вывозить пластик и твердые бытовые отходы за счет двух рейсов одного и того же грузовика не получится: под раздельный сбор

На Западе население стимулируют депозитно-возвратной системой. В магазинах и торговых развлекательных центрах стоят специальные устройства, в которые можно опустить пустую пластиковую бутылку – и взамен получить либо деньги, либо чек на скидку.

Фото: shutterstock.com/Oleg Galovnev

придется выстраивать отдельную инфраструктуру, в том числе и транспортную.

При нынешнем уровне тарифа обеспечить полноценную систему раздельного сбора практически невозможно, ведь, помимо эксплуатации контейнеров и мусоровозов, система подразумевает строительство мусороперерабатывающих заводов. Понятно, что последние должны зарабатывать на извлечении вторичного сырья и продаже его другим предприятиям, а не на тарифе, но систему сбора они в любом случае будут финансировать за счет тарифной составляющей. И пока она выглядит недостаточной, никто особой охоты идти в этот бизнес желания не изъявляет.

«На сегодня у нас мусороперерабатывающий завод один в Астане, – говорит г-н Юрча. – Сейчас он справляется с объемами ТБО, обслуживая население. Его мощность – порядка 350 тыс. т в год

при полной нагрузке. Если говорить непосредственно про утилизацию отдельных фракций, то заводы разбросаны по всей территории страны. Они обязательно должны быть локализованы в каждом отдельном городе. Условно говоря, в Алматы есть предприятие по переработке макулатуры 80 тыс. т в год. Соответственно, чтобы собрать такой объем, нужно работать на весь Казахстан. Это не проблема, что извлекаемое вторичное сырье везется в Алматы или в любой другой город. Главное, чтобы оно было извлечено и не попало на полигон в переработку», – добавляет он.

При этом население вовлекать в сортировку необходимо, поскольку при извлечении раздельных фракций из смешанного мусора его объем едва доходит до 13%, а при разделении мусора населением этот показатель достигает 40%. Вопрос в том, как заинтересовать людей отделить от общей массы мусора хотя бы пластик. Оператор РОП пытается решить эту проблему материальной заинтересованностью.

«Через наши программы субсидирования специализированных организаций, которые занимаются сбором вторсырья и отходов упаковки, мы выделяем авансовые денежные средства на эту инфраструктуру по раздельному сбору, и некоторые предприятия, как в Алматы, устанавливают пункты, куда люди могут прийти и за деньги сдать отходы, – говорит представитель компании, но при этом подчеркивает, что откровенно приемные пункты в каждом дворе нерентабельно.

Гораздо привлекательнее выглядит действующая на Западе так называемая депозитно-возвратная система: наличие в магазинах и торговых развлекательных центрах специальных устройств, в которые можно опустить пустую пластиковую бутылку – и взамен получить либо деньги, либо чек на скидку в определенном магазине.

Секреты Хашогги

Убийство Джамала Хашогги возмутило общественность стран Запада. Политики США и Европы требуют жестко наказать Эр-Рияд. Ведь Хашогги был не просто известным оппозиционным журналистом из Саудовской Аравии.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Можно не особо сомневаться – значительная часть не только рядовых граждан Казахстана, но и представителей экспертного сообщества до 2 октября 2018 года никогда не слышала о существовании Джамала Хашогги, или, на турецкий лад, Кемала Кашыкчи. Более того, далеко не все знакомы с его публикациями. Основная причина в том, что Хашогги, несмотря на свои турецкие корни (его дед по отцовской линии, будучи личным врачом короля Абдулазиза Аль Сауда, официально значился как турок – «Къ»), в своих материалах в основном освещал проблемы исключительно Саудовской Аравии. При этом оппозиционным журналистом он считался не всегда. Вплоть до 2016 года Джамал Хашогги относился к числу лояльных к королевскому двору представителей СМИ, которые, как говорится, занимают позиции чуть левее центра.

И даже с бен Ладеном

Своего известность, особенно у специалистов по Ближнему и Среднему Востоку, родившийся в Медине и получивший высшее образование в США журналист из Саудовской Аравии приобрел, будучи военным репортером нескольких газет из этой страны в Афганистане в период 1984–1990 годов. Именно там он познакомился с основателем террористической организации «Аль-Каида» (запрещена в Казахстане. – «Къ») Усамой бен Ладеном, у которого несколько раз брал эксклюзивные интервью о его джихаде против советских войск и его взглядах на будущее устройство мира. Сегодня считается, что Джамал Хашогги в своих беседах с объявленным в 1988 году террористом №1 пытался образумить сына строительного магната из Эр-Рияда Мухаммеда бен Ладена и даже пойти на примирение с королевским двором. Однако после 11 сентября 2001 года полностью разорвал отношения с Усамой бен Ладеном, написав, что не поддерживает экстремистских идей, из-за которых с джихадином ада сталкивается слишком много мирных людей.

Особые обстоятельства

Кстати, есть информация, что там же, в Афганистане, Джамал Ха-



шогги стал сотрудничать не только с разведкой саудитов, чего он особо и не скрывал, но и с американцами. Что, впрочем, не помешало ему дважды занимать пост главного редактора одной из самых популярных газет Саудовской Аравии «Аль-Ватан», а также основать в зависимом от королевского двора саудитов Бахрейне спутниковый телеканал новостей «Аль-Араб». Более того, Джамал Хашогги стал крупнейшим специалистом по ситуации в Саудовской Аравии, который не только давал интервью таким известным в мире изданиям, как BBC, «Аль-Джазира», Dubai-TV или MBC из Южной Кореи, но консультировал компании, желающие наладить деловые связи с королевским двором в Эр-Рияде. Не менее важным является и тот факт, что Джамал Хашогги приходится двоюродным братом погибшему вместе с британской принцессой Дианой сыну египетского миллиардера Доди аль-Файеду, а также племянником замешанного в громком скандале второй половины 80-х годов прошлого века «Иран-контраст» торговца оружием из Саудовской Аравии Аднана Хашогги.

Большой разлад

Вполне возможно, что Джамал Хашогги, как говорится, и сейчас был бы на коне. Но в 2016 году он сразу в нескольких арабских изданиях подверг жесткой критике избрание президентом США Дональда Трампа. Поскольку Соединенные Штаты являются главным стратегическим партнером Саудовской Аравии на Ближнем Востоке, королевский двор саудитов, где к тому времени наибольшее влияние приобрел сын

Салмана Абдул-Азиза аль Сауда принц Мухаммед ибн Салман, отреагировал мгновенно: Хашогги было запрещено публиковать свои материалы в прессе и выступать на телевидении и радио.

Этот запрет стал основанием для Джамала Хашогги для переезда... в Соединенные Штаты, где с 2017 года он стал публиковаться во влиятельном издании The Washington Post, подвергая жесткой критике деятельность прежде всего принца Мухаммеда ибн Салмана, который уже очень скоро должен стать королем Саудовской Аравии. В частности, в своих материалах Хашогги высмеял попытки Эр-Рияда организовать блокаду Государства Катар, усомнился в необходимости для арабской военной коалиции во главе с Саудовской Аравией вести боевые действия против хуситов в Йемене, выразил беспокойство по поводу арестов аравийских активистов по защите прав женщин. Наконец планомерно на страницах The Washington Post выступал за налаживание королевским двором дружеских отношений с религиозной организацией «Братья-мусульмане» (запрещена в Казахстане. – «Къ»), которых, кстати, поддерживают США. Критиковал Джамал Хашогги власти Саудовской Аравии как лидеров Арабского мира и за отсутствие свободы слова как непосредственно в королевстве, так и в зависимости от Эр-Рияда странах. «Арабский мир сталкивается с собственной версией железного занавеса, навязанного не внешними участниками, а внутренними силами, борющимися за власть», – отметил Хашогги в своем последнем материале, который был опубликован уже после его смерти в Турции.

Все на поверхности

Все эти «секреты Джамала Хашогги» во многом проливают свет на причины, из-за которых страны Запада столь жестко отреагировали на его убийство в Стамбуле. Турцию возмутило, что не только потому Хашогги казнили на ее территории, но и поскольку он является этническим турком – Кемалем Кашыкчи, что очень важно для Анкары. Соединенные Штаты всегда стараются наказать виновных в смерти тесно связанных с ними людей. А как указывалось выше, Джамал Хашогги был далеко не простым журналистом. Этим, кстати, объясняется отправка в Стамбул директора ЦРУ США Джинны Хэспел в помощь расследующей смерть Хашогги турецкой полиции, а также введение по отношению к 22 гражданам Саудовской Аравии положений «Акта Сергея Магнитского». Великобритания, Франция и Германия приостановили сотрудничество с Эр-Риядом, поскольку всегда выступали за свободу слова, олицетворением которой в Саудовской Аравии для них был убитый Джамал Хашогги. Несмотря на предложение подождать завершения расследования обстоятельств убийства известного журналиста, свое беспокойство уже высказали в Москве и Пекине. И надо полагать, после того, как станут известны имена всех поданных Королевства Саудовская Аравия причастных к убийству Джамала Хашогги, свое отношение к произошедшему случаю в Стамбуле наверняка выразит и официальная Астана. Даже несмотря на важность налаживания взаимовыгодных отношений с Эр-Риядом.

Во имя благосостояния

Министр национальной экономики Республики Казахстан Тимур Сулейменов побывал в Павлодарской области с рабочей поездкой, где разъяснил суть Послания президента страны «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни».

Ольга ВАСИЛЬЕВА

В ходе встреч с населением города Экибастуз и трудовым коллективом «ТОО Богатырь Комир» министр подробно осветил все аспекты послания, рассказал о том, какая работа будет проведена правительством страны для выполнения поручений главы государства. В частности, глава МНЭ РК проинформировал, что с 1 января 2019 года в рамках выполнения поручения по обеспечению роста доходов населения размер минимальной заработной платы вырастет в 1,5 раза и составит 42 тыс. 500 тенге. По словам министра, это увеличение коснется около 1,3 млн казахстанцев.

Тимур Сулейменов также напомнил, что с 1 января 2019 года будет реализовываться инициатива главы государства о снижении налоговой нагрузки для повышения заработной плат низкооплачиваемым работникам. Так, с 2019 года снизится размер индивидуального подоходного налога в 10 раз для работников с заработной платой менее 25 МРП, или 63 125 тенге. Эти льготы затрагивают 2 млн. человек с заработной платой до 25 МРП. Для поддержки и развития предпринимательства в стране по поручению Нурсултана Назарбаева в период 2019–2021 годов будут дополнительно предусмотрены 30 млрд. тенге ежегодно для дальнейшей реализации Госпрограммы «Дорожная карта бизнеса-2020».

«В трехлетний бюджет закладывается дополнительно 90 млрд. тенге, до этого было заложено по 39 млрд. тенге. То есть объем поддержки МСБ – 69 млрд тенге в год. Это приличные деньги. Обращаюсь к региональному руководству: готовы пул проектов на следующий год, чтобы мы могли как можно быстрее, как только откроется финансирование 2019 года, сразу вам перечислить, и вы затем уже непосредственно через фонд «Даму», конкретным ИП, ТОО и так далее отдали. Подготовительную работу вам надо начать сейчас», – сказал министр нацэкономики.

Глава МНЭ также подробно разъяснил условия предстоящей налоговой амнистии в Казахстане, рассказал о новшествах проекта закона «О естественных монополиях», о предстоящей новой пятилетке индустриализации, а также остановился на планах по расширению государственной поддержки сферам образования и здравоохранения, жилищно-строительства и т. д. Говоря о грядущей новой пятилетке индустриализации, министр отметил, что будет сохранен фокус на развитии обрабатывающей промышленности. Тимур Сулейменов призвал руководство региона обозначить «четкий долгосрочный прогноз по каждому новому проекту, чтобы он носил эффективный экспортноориентированный характер».

«Мы хотим, чтобы эта программа была прикладной, предметной и учитывала все. Если нужны изменения в законодательстве, пожалуйста, мы готовы содействовать», – отметил министр.

По его словам, также в целях улучшения экологической обстановки будут внесены изменения и дополнения в законодательство в части увеличения размеров административных санкций за нарушение экологического законодательства. Совместно с общественностью будут выработаны меры по решению наиболее острых экологических проблем и развитию систем экологического мониторинга.

Павлодарская область – индустриальный и экономически развитый регион Казахстана, который производит 4,5% ВВП страны. В структуре местной экономики более 40% приходится на промышленность. По показателям социально-экономического развития за девять месяцев текущего года в регионе сложилась положительная динамика. В частности, объем промышленной продукции области составил 1,4 трл. тенге, что на 3% больше аналогичного периода прошлого года. В основном рост достигнут за счет увеличения добычи каменного угля, возросло производство дизельного топлива, феррохрома и стальных труб.

«Для обеспечения дальнейшего экономического роста в регионе Министерство национальной экономики готово тесно работать с акиматом по дальнейшей реализации государственных программ», – подчеркнул в ходе встречи Тимур Сулейменов.

Индикаторный рост

В результате реализации Программы инновационного развития производительность труда достигла \$8 тыс./чел.

По данным правительства, доля обрабатывающей промышленности в ВВП сегодня составляет 11,8%. Рост наблюдается в секторе промышленности – с 39,5% до 40,9%, в экспорте – с 24,4% до 28,7%, в притоке прямых иностранных инвестиций – с 15,5% до 17,6%.

Марина ГРЕБЕНЮК

Отметим, что реализация Госпрограммы индустриально-инновационного развития на 2015–2019 годы, утвержденная указом президента Республики Казахстана №874 от 1 августа 2014 года, находится на особом контроле правительства. И на сегодняшний день можно говорить, что достижение основных целей – стимулирование диверсификации и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности – не является чем-то нереальным. Напомним, что, согласно программе, к 2019 году Казахстан должен был достичь следующих экономических показателей:

- прирост объемов произведенной продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;
- рост валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост производительности труда в обрабатывающей промышленности в 1,4 раза в реальном выражении;
- рост стоимостного объема несырьевого (обработанного) экспорта не менее чем в 1,1 раза;

– снижение энергоёмкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15%;

– рост занятости в обрабатывающей промышленности на 29,2 тыс. человек.

Так, если сравнить I полугодие 2018 года с 2010 годом, то в обрабатывающих отраслях дополнительно появилось 3,5 тыс. действующих предприятий.

Как отмечают в МИР РК, рост обеспечен в основном за счет увеличения количества предприятий в машиностроении (на 805 ед.), пищевой промышленности (на 545 ед.), производстве стройматериалов (на 514 ед.), суммарная доля которых в общем приросте действующих предприятий обрабатывающей промышленности составила более 50%. При этом наибольший рост наблюдается в химической промышленности (в 1,7 раза), машиностроении (в 1,5 раза) и производстве прочих готовых изделий (в 3,3 раза).

По итогам I полугодия текущего года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года производство в обрабатывающем секторе выросло на 5,2%. Основными драйверами роста, способствующими положительной динамике, являются: машиностроение (+17,2%), химическая промышленность (+11%), производство продуктов питания (+5,2%), нефтепереработка (+4,4%), металлургия (+3,4%), производство стройматериалов (+2,2%).

За отчетный период текущего года по всем целевым индикаторам отмечается положительная динамика.

В частности, объем экспорта продукции обрабатывающей промышленности в среднем по респуб-

лике за 2018 год вырос на 20,5% к соответствующему периоду 2015 года и составил \$2,5 млрд.

В разрезе приоритетных секторов обрабатывающей промышленности значительный рост отмечается в железнодорожном (в 3,7 раза), электротехническом машиностроении и агрохимии (в 3,1 раза), производстве стройматериалов (в 3 раза) и горнорудном машиностроении (в 2 раза).

На сегодняшний день текущая география экспорта товаров составляет 123 страны, в которые экспортируется порядка 800 товарных позиций.

По некоторым товарным позициям открыты новые рынки сбыта. В текущем году началась поставка машиностроительной продукции и строительных материалов в Узбекистан, химической продукции в Украину. Продукция пищевой промышленности продолжает пользоваться спросом за рубежом: заключены экспортные контракты на сумму \$13,2 млн. В частности, начались поставки мясной продукции в Иран, Бахрейн, вырос экспорт мясной продукции, животных и растительных масел в Россию, растительного масла в Китай, сахара в Узбекистан.

Еще один очень важный целевой индикатор госпрограммы – рост производительности труда в обрабатывающей промышленности показывает динамику увеличения на 22% в реальном выражении к уровню 2015 года.

По данным Министерства по инвестициям и развитию, производительность труда в обрабатывающей промышленности страны в текущем году выросла на 8,5% по сравнению с 2015 годом и составила \$8 тыс./чел.

В секторах обрабатывающей промышленности наиболее высокий рост производительности отмечается в нефтегазовом и электротехническом машиностроении, нефтепереработке, нефтегазохимии, производстве стройматериалов, черной металлургии – на 10,4%. До конца года планируется обеспечить в обрабатывающей промышленности рост производительности труда на 11,9%.

Между тем за шесть месяцев текущего года объем инвестиций в основной капитал обрабатывающей промышленности страны составил 532,8 млрд тт, увеличившись на 47,6% по сравнению с аналогичным периодом 2015 г.

В разрезе секторов обрабатывающей промышленности с учетом реализации крупных проектов по модернизации ИПЗ резко выросли инвестиционные вложения в нефтепереработку (в 11 раз). Кроме того, значительный рост отмечается в электротехническом машиностроении (в 3,2 раза) и производстве продуктов питания (в 1,9 раза).

Кроме того, в результате оказания системных мер поддержки предприятиям в рамках госпрограммы продолжается запуск новых производств, модернизация и расширение действующих предприятий.

За шесть месяцев текущего года в рамках Карты индустриализации введено 18 проектов на сумму порядка 187 млрд тт, создано более 1,8 тыс. постоянных рабочих мест. Среди них такие значимые проекты, как ТОО «Бакырчинокское горнодобывающее предприятие» – «Строительство горно-обогатительного комплекса производительностью 2 млн т руды в год» в Восточно-Ка-

захстанской области, а также ТОО «Maker» – «Модернизация машиностроительного производства» в Карагандинской области.

Отметим, что из отраслей обрабатывающей промышленности наибольший вклад в ВВП страны внесли: металлургия (5,1% от ВВП), пищевая промышленность (1,7% от ВВП), нефтепереработка (1,3% от ВВП) и производство строительных материалов (0,8% от ВВП). В совокупном объеме ВДС обрабатывающей промышленности преобладают: металлургия (39,9%), пищевая промышленность (13,4%), нефтепереработка (10,4%), производство строительных материалов (6,3%).

В настоящее время компания поставляет высокооктановый бензин на рынки Западно-Казахстанской и Актобинской областей. В 2017 году завод был модернизирован с увеличением мощности предприятия до 850 тыс. т в год.

В конце прошлого года был завершен проект модернизации Павлодарского нефтеперерабатывающего завода. Цель проекта достигнута: налажено производство моторных топлив экологического класса К4, К5, выпуск 100% высокооктановых бензинов. Мощность завода позволяет перерабатывать западнобирскую нефть в объеме 5,5 млн т в год, а также казахстанскую нефть до 4,7 млн т в год.

Вместе с тем в июне 2018 года было налажено производство авиатоплива: получена декларация соответствия топлива реактивного топлива.

На текущий момент механические работы по реконструкции и модернизации Атырауского нефтеперерабатывающего завода также завершены и проводятся

пусконаладочные работы. После модернизации завода объем производства высокооктановых авиобензинов составит до 4,4 тыс. т/сутки, дизельного топлива – до 5,2 тыс т/сутки.

В июне 2017 года завершена реализация первого этапа проекта реконструкции и модернизации Шымкентского нефтеперерабатывающего завода. В частности, запущены установка изомеризации, сплиттер нефти и блок очистки водорода. Было налажено производство автомобильных топлив экологического класса К4 и К5, доля высокооктановых бензинов составляет 100%. Строительные работы по второму этапу завершены. В начале июля текущего года поданы нефтепродукты на промывку системы и обкатку оборудования. Ведутся пусконаладочные работы.

В рамках первой фазы интегрированного газохимического комплекса в июне текущего года начато строительство завода по производству полипропилена. По проекту производства полиэтилена создана совместная проектная компания между ТОО «Объединенная химическая компания» и австрийской компанией Borealis (ТОО «Sileno»).

В заключение хотелось бы отметить, что во II полугодии текущего года планируется реализовать около 100 проектов в рамках ГПИИР на сумму порядка 1,1 трлн тенге с созданием более 12,2 тыс. рабочих мест. Кроме того, в Финляндии по итогам визита главы государства было подписано 23 соглашения на сумму \$545 млн, что также положительно скажется на реализации ГПИИР в будущем.

<p>РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВЫЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК</p> <p>КУРСИВЪ</p> <p>Газета издается с июля 2002 г.</p> <p>Собственник: ТОО «Altcoo Partners»</p> <p>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</p>	<p>Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ, m.kairbekov@kursiv.kz</p> <p>Главный редактор: Динара ШУМАЕВА, d.shumayeva@kursiv.kz</p> <p>Зам. главного редактора: Игорь КЛЕВШОВ, i.klevshov@kursiv.kz</p> <p>Мария ТОРЕБАЕВА, m.torebaeva@kursiv.kz</p>	<p>Редакция: Анна КУШНАРЕВА Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ Вячеслав ШКУНКИХ Елена ШТРИТЕР Жанболат МАМЫШЕВ Ирина ЛЕДОВСКИХ Олеся КУДРЯШОВА</p> <p>Корректорское бюро: Светлана ПЫЛИПЕНКО Татьяна ТРОШЕНКО Елена ШУМСКИХ</p>	<p>Аналитический отдел Kursiv Research: Айгуль ИБРАЕВА</p> <p>Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО</p> <p>Фотограф: Олеся СПИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН Офелия ЖАКАЕВА</p> <p>Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ</p>	<p>Представительство в Астане: г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1, ВП-80, оф. 203, 2 этаж, БЦ «На Водро-зеленом Бульваре» Тел. +7 (7172) 28-00-42 E-mail: astana@kursiv.kz</p>	<p>Зам. главного редактора в Астане: Дмитрий ПОКИДАЕВ d.pokidaev@kursiv.kz</p> <p>Руководитель представительства в Астане: Асанат СЕРИКБАЕВ Тел. +7 701 588 91 97, a.serikbaev@kursiv.kz</p>	<p>Коммерческий директор: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz</p> <p>Руководитель службы по рекламе и PR: Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ Тел. +7 707 950 88 88, s.agabek-zade@kursiv.kz</p> <p>Служба распространения: Шерхан ШОЛТАНКУЛ</p>	<p>Полные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138</p> <p>Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.</p> <p>Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.</p> <p>Отпечатано в типографии РПИК «Лазурь». РК, г. Алматы, ул. Кандықова, 17</p> <p>Тираж 14 515 экз.</p>
---	--	---	--	--	--	---	--

Инвестиции в Астану

В сентябре правительством Казахстана был одобрен комплексный план по компактной застройке столицы с обеспечением инженерно-транспортной инфраструктуры на 2019–2023 годы, в рамках реализации которого предполагается привлечь 6 трлн тенге частных инвестиций. При этом, как стало известно на заседании кабинета в этот вторник, столичный акимат намерен широко задействовать механизм государственно-частного партнерства при реализации этого плана.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Первое, что сделали разработчики нового пятилетнего плана столицы, – это оптимизировали будущие границы города: площадь предполагаемой застройки была снижена с 25,7 тыс. га до 15,4 тыс. га за счет определения пяти основных перспективных зон застройки, которые сосредоточены на левобережье Астаны и привязаны к аллее Мынжылдык, вокзалу «Нурлыжол» и проспекту Мангилик ел. Концентрация расширения города в одном направлении позволит одновременно и эффективно выстраивать инфраструктурные сети для новых жилых массивов, активная застройка которых, как отметил аким Астаны Бахыт Султанов, позволит обеспечить ввод до 2023 года около 10 млн кв. м жилья.

Новостройки в столице будут востребованы за счет миграции населения и роста рождаемости: авторы плана ожидают увеличения численности населения ежегодно в среднем на 2,5% – и к 2030 году Астана достигнет отметки в 2 млн жителей. При этом к 2023 году внутренний региональный продукт столицы увеличится на 70% и превысит 10 трлн тенге, при увеличении ежегодных темпов роста экономики с 4% до 6%. Кроме того, более чем на 37% вырастет количество субъектов малого и среднего бизнеса, превысив отметку в 216 тыс. единиц, а доля малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте к 2023 году вырастет до 57% (в 2018 – 50,5%).

Однако малый и средний бизнес занят обычно в сфере услуг и торговли, а городскую инфраструктуру выстраивает все-таки бизнес крупнее, который в Астану надо еще завлечь для того, чтобы планы акимата по росту собственных доходов местного бюджета на 43,7%, до 355 млрд тенге, к окончанию пятилетней программы стали реальностью. Кстати, в успехе реализации комплексного плана заинтересова-

но и правительство: по расчетам, ежегодные поступления в республиканский бюджет от Астаны вырастут на 14%, с 823 млрд тенге в 2018 году до 940 млрд тенге в 2023 году.

«В ближайшие пять лет в развитие столицы будет вложено порядка 6 трлн тенге частных инвестиций, таким образом, на 1 тенге госинвестиций будет привлечено 4–5 тенге частных. В свою очередь, это будет способствовать расширению социальной и инженерной инфраструктуры, а также росту жилищного строительства», – утверждает Бахыт Султанов.

По его словам, для реализации этих планов акимат намерен широко использовать механизм реализации проектов в форме государственно-частного партнерства в самых разных отраслях: предполагается, что в рамках реализации проектов ГЧП в Астане появятся как новый городской пляж, так и завод по переработке опасных отходов, а также будет решаться одна из самых болезненных проблем столицы – обустройство парковочных мест для автомобилей на городских улицах.

«На стадии подписания договора находится проект на сумму 1,9 млрд тенге по созданию платного парковочного пространства Астаны, его эксплуатации и управлению», – сообщил аким на заседании правительства 23 октября.

Напомним, что в Астане ожидают ежегодный рост уровня автомобилизации местного населения на 8–9%, поэтому нынешние проблемы с парковкой автомобилей без масштабного их решения будут только углубляться. Помимо этого, в столице до 2023 года планируется построить 121 км дорог, две транспортные развязки, три моста, путепровод, тоннель и завершить строительство кольцевой дороги.

«Формирование транспортного каркаса позволит предотвратить вероятность возникновения транспортного коллапса на дорогах столицы и разгрузить на 50% основные магистрали города», – говорит новый столичный аким.

ГЧП акимат собирает активно использовать не только для решения транспортных проблем города: сейчас на стадии конкурса находятся два проекта этой формы сотрудничества властей и бизнеса на общую сумму 5,8 млрд тенге, на стадии разработки документации и прохождения экспертизы – еще 10 проектов на сумму 38,7 млрд тенге. Среди этих проектов – передача поликлиник в доверительное управление частным хозяевам, строительство нового городского пляжа и завода по переработке опасных отходов.

При этом, по сведениям Султанова, на сегодняшний день в рамках ГЧП в Астане уже реализуется 21 проект ГЧП на сумму свыше 80 млрд

тенге, в том числе по строительству шести детских садов и разворачиванию комплекса уличного видеонаблюдения «Сергек». Общий объем привлеченных по ним инвестиций составляет 15 млрд тенге – как утверждают в Министерстве национальной экономики, это самый высокий показатель среди регионов, составляющий порядка 16% от всех привлеченных инвестиций в рамках проектов ГЧП в стране.

«Кроме того, в настоящее время в рамках развития ГЧП и его совершенствования сформирован новый перечень планирования проектов, в них вошел 41 проект, охватывающий практически все сферы: передача доверительного управления – 10 проектов, сервисные контракты – 17 и развитие инфраструктурных проектов», – добавил аким столицы.

Отдача от этих проектов есть уже в настоящее время: Султанов отметил, в частности, что в результате появления на городских дорогах камер системы наблюдения и видеодиагностики «Сергек» автомобилисты стали гораздо дисциплинированнее. Прежде всего – в части соблюдения скоростного режима и соблюдения требований дорожной разметки. Как результат – количество дорожно-транспортных происшествий в городе снизилось на 16%, а смертность при ДТП уменьшилась в столице вдвое. За счет проекта ГЧП сэкономил средства местного бюджета и сам акимат.

«Мы перешли со служебных автомобилей на такси, что дает экономии бюджетных средств за пять лет порядка одного миллиарда тенге», – отметил Султанов.

При этом министр национальной экономики страны Тимур Сулейменов на этом же заседании правительства указал столичному акимату на еще одно возможное направление применения механизма ГЧП: глава министерства констатировал, что в настоящее время механизм ГЧП практически не применяется в таких ключевых сферах, как водоснабжение и водоотведение. Между тем одним из проблемных вопросов Астаны, требующих четкого решения, является выстраивание эффективной ливневой канализации, и здесь у акимата достаточно большие планы работ уже на следующий год, к концу которого планируется обеспечить беспрепятственный отвод поверхностных стоков участка площадью 17,3 тыс. га.

Планируется, что общая площадь водосбора вырастет с 13 тыс. га до 23 тыс. га, что составит 66,2% от площади освоения до 2030 года, или 96,5% от площади, формирующей сток в систему ливневой канализации на 2020 год. И в выстраивании этой системы также может поучаствовать местный бизнес.

Тайная встреча

<< 1

Впрочем, самое интересное стало происходить уже непосредственно в канун прилета Путина в Ташкент. За три дня до начала визита от источников «Къ» в узбекских правительственных кругах пришла достаточно неожиданная информация. Сообщалось, что помимо многочисленных встреч российского президента в столице Узбекистана планируется и его совместная поездка с Шавкатом Мирзиёевым на границу с Казахстаном, где они встретятся с Нурсултаном Назарбаевым. Более того, отмечалось, что в Ташкенте все готовится к выезду на 19 октября. И это несмотря на отсутствие даже намека о вероятности встречи как в СМИ, так и на страницах официальных сайтов президентов и других государственных органов всех трех стран.

Под завесой тайны

Последнее обстоятельство позволило поставить под сомнение сообщение из Ташкента еще и потому, что в социальных сетях уже несколько дней витала информация о предстоящей поездке Нурсултана Назарбаева на XII саммит форума «Азия – Европа» (АСЕМ) в Брюссель. А это как раз приключилось на 18–19 октября. В четверг, 18 октября, когда, по идее, должен уже начаться официальный визит президента РФ в Узбекистан, Путин вдруг решает принять участие в работе XV ежегодного заседания клуба «Валдай» в Сочи. Хотя в программе самого клуба это не было предусмотрено. И лишь под занавес своего выступления, во время которого делает скандальное заявление о том, кто «сдохнет, не успев раскаться», сообщает о своем визите в Узбекистан.

Но мы же о встрече на границе? Так вот, в течение 19–20 октября о предстоящем «саммите без галстуков» все СМИ и официальные сайты государственных органов Казахстана, России и Узбекистана по-прежнему молчали. Лишь вечером в субботу пресс-службы Акорды, Кремля и Куксароя (название резиденции президента РУ в Ташкенте. – «Къ») практически одновременно сообщили о прошедшей неформальной встрече трех президентов в городе Сарыагаш Туркестанской области. Любопытно, что и тексты официальных сообщений похожи друг на друга, как братья-близнецы. Весьма пространно отмечалось, что в ходе встречи «были обсуждены вопросы дальнейшего расширения взаимовыгодного сотрудничества трех стран, прежде всего в торгово-экономической и культурно-гуманитарной сферах. Состоялся обмен мнениями по актуальным вопросам междуна-

ной и региональной повестки». И все! Больше никакой информации.

Неудивительно, что у значительного числа как отечественных, так зарубежных экспертов сразу же возник вопрос: «А что именно могли обсуждать главы Казахстана, России и Узбекистана во время своей неформальной встречи, учитывая, что, судя по опубликованным фотографиям, ее результаты они остались довольны?». Были попытки получить ответ на этот вопрос и от нашей редакции, поскольку «Къ» оказался первым из СМИ, кто сообщил о вероятности проведения «саммита без галстуков». Но информацией делиться никто не спешит, поэтому можем только предполагать.

О чем могли договориться президенты?

Первое. Очевидно, что встреча без галстуков в Сарыагаше была крайне важна для всех ее участников и тесно увязывалась с графиком работы Нурсултана Назарбаева. В противном случае вместо Владимира Путина на заседании клуба «Валдай» принимал бы участие глава МИД РФ Сергей Лавров, как это и указывалось в программе. Тогда как президент России уже утром 18 октября прилетел бы в Ташкент. Тем не менее было принято решение подождать серьезно облегчить взаимовыгодные поставки товаров как на рынок Республики Узбекистан, так и на рынки стран ЕАЭС. Здесь следует отметить, что пока Ташкент не планирует вступать ни в Таможенный союз, ни тем более в ЕАЭС.

Второе. Обращает на себя внимание то, что повышение статуса визита Путина с рабочего на официальный произошло на фоне ухудшения российско-американских и китайско-американских отношений одновременно с появлением информации о предстоящей поездке министра торговли США Уилбура Росса в Узбекистан и Казахстан. Не исключено, что в Сарыагаше в ходе своей неформальной встречи могли быть согласованы позиции по вопросам торгово-экономического сотрудничества с Соединенными Штатами, которые уже выразили беспокойство по поводу усиления позиций России в Узбекистане в связи с подписанием во время визита Путина договоров на общую сумму в \$27,1 млрд.

В частности, уже после встречи в городе Сарыагаш на прошедшем 23 октября в Ташкенте бизнес-форуме председатель американско-узбекской торговой палаты Каролин Лэмм заявила: «Вчера мы узнали очень важный факт, что русские подписали больше соглашений. Мы решили, что можем сделать больше соглашений, чтобы повысить уровень инвестиций и торговли. Наши меморандумы с Узбекистаном – это только начало,

мы движемся только вперед». Расширить сотрудничество и укрепить стратегическое партнерство с Узбекистаном пообещал в ходе состоявшихся 23 октября переговоров с Шавкатом Мирзиёевым и Уилбур Росс, который наверняка будет говорить приблизительно то же самое на встрече уже в Астане.

Третье. Не исключено, что на встрече в городе Сарыагаш было достигнуто соглашение и о сотрудничестве по эксплуатации будущей узбекской атомной электростанции, проектная стоимость которой предварительно оценена в \$11 млрд. Велика вероятность, что Назарбаев, Путин и Мирзиёев договорились о поставках тепло-выделяющих элементов (ТВЭЛ) для Узбекской АЭС, которая вступит в строй в 2028 году, с Ульяновского металлургического завода.

Четвертое. Вполне возможно, что стороны окончательно согласовали появление на казахстанско-узбекской границе, скажем, в районе города Сарыагаш, Международного центра приграничного сотрудничества «Туркестан». Если учесть, что в ходе переговоров во время визита Путина в Ташкент много говорилось о значительном расширении торговли между Россией и Узбекистаном, МЦПС «Туркестан» с его принципами беспешинной торговли позволит серьезно облегчить взаимовыгодные поставки товаров как на рынок Республики Узбекистан, так и на рынки стран ЕАЭС. Здесь следует отметить, что пока Ташкент не планирует вступать ни в Таможенный союз, ни тем более в ЕАЭС.

Наконец, пятое. По информации наших источников в Ташкенте, власти Узбекистана в ближайшее время могут выступить с инициативой об увеличении взаимного культурно-гуманитарного обмена между тремя дружескими странами. Соответственно, если допустить, что президенты Казахстана и России предварительно ее одобрили, следует ожидать, что намного чаще будет проводиться обмен выставочными экспозициями, значительно возрастет концертная деятельность узбекских, российских и казахстанских исполнителей, появятся совместные проекты в киноиндустрии и театральной деятельности.

В любом случае итоги неформальной встречи Нурсултана Назарбаева, Владимира Путина и Шавката Мирзиёева наверняка найдут свое отражение как в политике, так и в экономике и культуре. В конце концов, нечасто можно увидеть фотографии, где лидеры договаривающихся сторон явно демонстрируют свое полное удовлетворение результатами прошедшей встречи. Даже если она прошла в неофициальной обстановке.

АО «ЭСК «KazakhExport» открыло представительство в Казани

АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» 24 октября открыло в Казани первое зарубежное представительство. Примечательно, что событие состоялось накануне проведения в Казани 20-го заседания межправительственной комиссии по сотрудничеству между Республикой Казахстан и Российской Федерацией, которое проведут первый заместитель председателя правительства, министр финансов РФ Антон Силуанов и первый заместитель премьер-министра Казахстана Аскар Мамин.

Ирина КАЛАШНИКОВА

АО «ЭСК «KazakhExport» является государственным экспортным страховым агентством Республики Казахстан, основная деятельность которого заключается в поддержке экспорта и реализации страхового инструментария защиты экспортных операций. Присвоенный в марте 2017 года статус национальной компании позволил АО «ЭСК «KazakhExport» расширить возможности в части поддержки отечественных экспортеров.

«Перед нами стоит задача развить сеть представительств вокруг территории Казахстана, и мы открываем сегодня первое представительство здесь, в Казани. Мы намерены стимулировать взаимную торговлю, оказывать страховую поддержку экспортерам, которые готовы осваивать новые рынки. Целью нашей компании является развитие экспорта товаров обрабатывающих секторов экономики, а также работ и услуг», – сказал на цере-



монии открытия представительств Председатель Правления АО «ЭСК «KazakhExport» Руслан Искаков.

Он отметил, что партнерство на местах позволит наладить оперативное взаимодействие с предпринимателями и банками, а также изнутри изучить потенциальные рынки сбыта казахстанской продукции.

«С сегодняшнего дня наш представитель постоянно будет находиться в Казани, всегда будет доступным для местных предпринимателей, которые заинтересованы в поставках товаров или услуг из Казахстана. В любой момент они смогут обратиться в представительство, получить полную информацию и доступ к нашей клиентской базе, базе наших предприятий, которые заинтересованы в поставках в Татарстан. Это некий прямой информационный мост между

бизнес-сообществом в Татарстане и Казахстане», – сказал Руслан Искаков.

По информации руководителя АО «ЭСК «KazakhExport», и с казахстанской стороны сегодня есть большой спрос на поиск покупателей в Татарстане, и задача представителя агентства состоит в том, чтобы по запросу казахстанских экспортеров находить бизнес-партнеров в Татарстане и соседних регионах. «Кроме этого, мы не просто даём коммуникацию, информацию, мы также обеспечиваем и финансовые инструменты, страховую поддержку для партнеров», – подчеркнул он.

По словам Председателя Правления, в числе клиентов АО «ЭСК «KazakhExport», сотрудничающих с Татарстаном уже сегодня, есть не только предприятия пищевой отрасли, поставляющие продукты питания, но и также предприятия химической отрасли. Одно из них,

например, производит карбоксиметилцеллюлозу – химическое соединение из отходов хлопка, которое далее используется для производства пороха. Также в числе клиентов предприятия машиностроения.

«У нас есть макрозадача – достичь товарооборота в 1 миллиард долларов. Сегодня импорт из Татарстана превалирует, но экспорт

туро. Плюс, по его мнению, является и политическая составляющая – хорошие отношения на уровне руководителей Татарстана и Казахстана, а также общие традиции татарстанского и казахстанского народов. Он выразил уверенность, что все эти составляющие будут способствовать успешной работе представительства.

Деятельность представительства будет распространяться не только на Татарстан – охватит также Нижегородскую, Оренбургскую области, Башкортостан, Орск, Самару, Саратов и другие близлежащие регионы.

Заместитель министра промышленности и торговли Татарстана Герман Лернер отметил, что отношения с Казахстаном всегда были, есть и будут одним из приоритетов внешнеэкономической деятельности Татарстана. Он напомнил, что в этом году была поставлена задача довести товарооборот между Казахстаном и Татарстаном до 1 миллиарда долларов.

«Мы над этим работаем, постоянно в контакте с казахстанскими коллегами. За январь – июнь отмечается рост товарооборота, он уже превысил аналогичный период прошлого года – за весь прошлый год товарооборот составлял 700 миллионов, в этом году за полгода уже порядка 400», – сообщил замминистра республики.

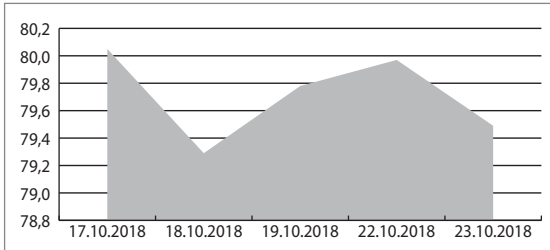
При этом он выразил надежду, что по итогам года удастся справиться с поставленной целью – 1 миллиард долларов, тем более с учетом поддержки сотрудничества Казахстана и Татарстана на всех уровнях.

«Когда есть понимание на всех уровнях, проблем никаких быть не должно, любую поддержку с нашей стороны будем оказывать», – подчеркнул он.

АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» (зочерная организация холдинга «Байтерек») – это государственное экспортное страховое агентство, основная деятельность которого заключается в поддержке роста экспорта нерсырьевых товаров и реализации страхового инструментария защиты экспортных операций. Экспортная страховая компания «KazakhExport» была создана для страхования коммерческих и политических рисков, сопровождающих реализацию внешнеэкономических контрактов предприятий – экспортеров несырьевого сектора.

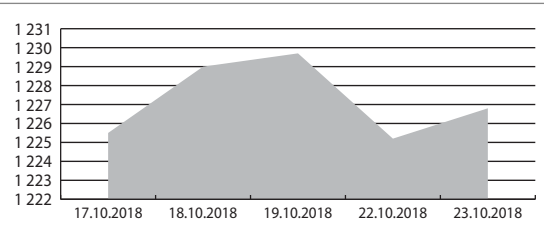
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (17.10 – 23.10)



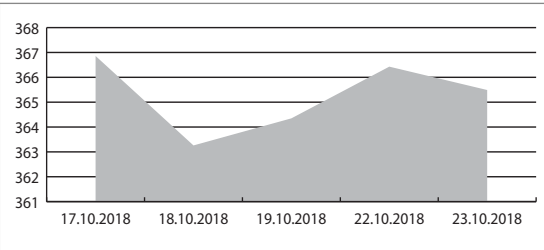
Нефть дешевеет на ожиданиях увеличения добычи в США и Саудовской Аравии.

GOLD (17.10 – 23.10)



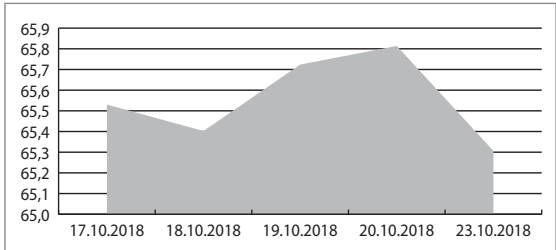
Цены на золото изменились незначительно после трех недель роста.

USD/KZT (17.10 – 23.10)



Курс тенге начал неделю с роста против ушедшего с пиков доллара США.

USD/Rub (17.10 – 23.10)



Рубль перешел в фазу укрепления на фоне ожиданий повышения ставки ЦБ РФ и налоговых выплат экспортеров.

ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР

Евро: надежда на Италию

Джон ХАРДИ, главный валютный стратег Saxo Bank

Самый резкий рост акций в Китае за несколько лет привел к приглушенному позитивному «заражению» во всем мире. Это, по крайней мере, частично связано с тем, что юань остается в тесном диапазоне около предполагаемого минимального уровня. Более оптимистичный настрой относительно бюджета Италии привел к новому подъему евро, хотя в пятницу агентство Moody's понизило кредитный рейтинг Италии. На неделе ожидается целый ряд решений центральных банков.

Китай несколько изменил курс за выходные, чтобы успокоить внутренний рынок, ведь Си Цзиньпин предложил стабильную моральную поддержку частного сектора, а также представление планов по предполагаемому налоговому вычетам для частных лиц по расходам в ряде областей, таких как ипотека, образование и здравоохранение. Китайские акции сильно подросли на фоне новостей, что был наиболее сильный рост за несколько лет. При этом рост не перекинулся на юань, который сохраняет зависимость от минимального уровня в валютной корзине и в паре USD/CNY. По нашему мнению, этот минимальный уровень является основной причиной невероятно низкой реализованной волатильности валют.

Наиболее важно то, что евро резко вырос на фоне изменения тона еврокомиссара по экономике и финансам Пьера Московичи, который

выразил желание снизить напряженность, связанную с Италией. Тут можно было бы сказать, что ЕС заинтересован в том, чтобы избежать роста популистских настроений на парламентских выборах в мае следующего года, а также ждать до следующего года, чтобы вновь заняться вопросом бюджета и его дефицита, когда расчеты итальянского правительства относительно дефицита окажутся слишком оптимистичными. Тем не менее вселяющий надежду подъем бюджета Италии привел к новому подъему евро, хотя в пятницу агентство Moody's понизило кредитный рейтинг Италии до уровня, который лишь на одну ступень выше «мусорного». Тем не менее это не обязательно является негативным катализатором, если учесть, что многие опасались даже более серьезного снижения рейтинга.

Кратко по основным валютам

USD

Доллар США на торгах начала недели несколько снижается из-за рынка евро в связи с событиями в Италии. Трудно оценить перспективы доллара США, пока мы не поймем, что Китай собирается делать с юанем.

EUR

Резкий рост начался как раз вовремя, чтобы предотвратить локальный провал вниз пары EUR/USD в пят-

ницу, но для более убедительного взлета понадобятся дальнейшее улучшение спредов доходности итальянских бумаг и более твердые доказательства, что нынешний раунд переговоров по бюджету даст благоприятное завершение. Также ждем октябрьских прогнозов PMI, так как постоянное снижение в последние месяцы вызывает беспокойство.

JPY

На фоне резкого роста в Китае и намекающегося подъема в ЕС увеличивается доходность глобальных облигаций, и все это указывает на слабую JPY: пара EUR/JPY снова выше 130,00 после прострела вниз через тактический разворотный уровень 129,00 на прошлой неделе.

GBP

Фунт стерлингов чувствует себя неважно, так как на него опять давит неопределенность с Брекситом, и складывается впечатление, что обе стороны будут затягивать переговоры до последнего момента, в то время как опасно приближается предстоящий в середине ноября специальный «саммит по Брекситу». В паре EUR/GBP уже идет техническая проверка: она вновь подошла снизу к 200-дневной скользящей средней.

NZD

Новозеландский доллар быстро растет после сильной публикации ИПЧ за III квартал на прошлой неделе и в связи с уверенным провалом пары AUD/NZD ниже области 1,0850. С оценочной точки зрения мы не видим особых причин для

большого продления этого движения, если только Опп из Резервного банка Новой Зеландии не сменит политику (но для этого еще очень рано). Спреды доходности AUD/NZD на переднем конце кривой доходности также по-прежнему приклеены к максимумам за цикл.

CHF

Пристальное внимание к рискам существования ЕС, как ясно показал пятничный рынок пары EUR/CHF в связи с резким ростом итальянских облигаций ВТР. Как уже говорилось, ключевой уровень здесь 1,1500.

AUD

Неожиданная нехватка положительного влияния на AUD со стороны резкого роста китайских акций – возможно, из-за того, что пара USD/CNY придерживает USD.

CAD

Технической пробой выше тактически важной области 1,3050 на прошлой неделе, но рынок будет ожидать предстоящих на этой неделе решений Банка Канады и «опережающей индикации», которая будет сопровождать вероятное повышение ставки на 25 базисных пунктов. Пара USD/CAD сейчас уязвима к ожиданию роста спреда ставки.

NOK

Банк Норвегии на этой неделе вряд ли принесет много нового после того, как падение цен на нефть поддержало его осторожную позицию. Если общее настроение не будет слишком отрицательным, то возможно ожидание роста NOK.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Трамп, санкции, тарифы

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

Направление по многим основным сырьевым товарам по-прежнему будет определяться решениями, принятыми в Вашингтоне за последние шесть месяцев. Кроме погоды, создавшей как новые возможности, так и проблемы в сельскохозяйственном секторе, торговая война президента США Дональда Трампа с Китаем и санкции против Ирана продолжают задавать тон до конца года.

Торговая война, особенно с Китаем, не показывает признаков ослабления. И ситуация вряд ли изменится до промежуточных выборов в ноябре. Пока демократы в целом поддерживают жесткую позицию Трампа по отношению к Китаю. В то время как экономический рост и зависимость от спроса товары, такие как промышленные металлы, делают левый поворот, цены на энергоносители резко выросли в ответ на санкции США в отношении иранской нефти, которые вступят в силу в ноябре. С учетом риска продолжения торговой войны и повышения цен на нефть из-за санкций глобальная экономика может испытать проблемы с удержанием своего долгосрочного по-

зитивного импульса. Совокупность растущих цен на энергоносители и по-прежнему сильного доллара, не в последнюю очередь против валют многих развивающихся экономик, сыграет роль неприятного налога для потребителей. К этому можно добавить повышение ключевой ставки в США, поскольку ФРС продолжает заниматься нормализацией денежно-кредитной политики. Комбинация высокого внешнего долларового долга, увеличивающихся ключевых ставок, сильного доллара и растущих цен на нефть представляет собой риск замедления перспектив роста, особенно на развивающихся рынках.

С учетом этой перспективы мы попытаемся проанализировать вектор цен на нефть и металлы в заключительном квартале 2018 года. Хотя обещания Китая сократить налоги и увеличить расходы на инфраструктуру привели к скачку цен на промышленные металлы, перспективы цен на нефть вызывают беспокойство. На данном этапе мы просто не в состоянии оценить полный масштаб влияния санкций на Иран, и от того, будет ли сокращение производства до 2 млн баррелей в день, зависит, будет ли нефть стоить \$70 или 100 за баррель к концу года. Негативный эффект от растущих цен на нефть может сказаться на спросе в

2019 году, и нет сомнений, что это произойдет скорее в ближайшее время, чем в отдаленном будущем. Ведь на развивающиеся экономики, возглавляемые Китаем и Индией, приходится почти 90% от глобального роста спроса.

В Индии, которая находится на пути к тому, чтобы когда-нибудь опередит Китай по темпам роста спроса, стоимость нефти в рупиях сейчас на уровне, который был характерен для периода между 2011 и 2014 годами. В то время цена нефти была в среднем \$110 за баррель, что на 33% выше, чем сейчас. Потенциальный скачок стоимости нефти выше \$90 за баррель, ожидаемый некоторыми специалистами в ближайшие месяцы, только подстегнет спад спроса, что в итоге снова вернет цены на нефть на более низкий уровень.

В краткосрочной перспективе снижение поставок из Ирана в некоторой степени из Венесуэлы продолжит ужесточать рыночную конъюнктуру. Подобное развитие событий увеличит давление на производителей, обладающих резервными запасами, и вынудит их увеличивать добычу. Неосознанно снижение запасов может быть рассмотрено как положительный фактор для цен, учитывая сниженные способности реагировать на непредвиденные будущие спады.

Однако, учитывая текущее негативное влияние сильного доллара, роста ключевой ставки в США и торговых войн, мы полагаем, что мировая экономика не в состоянии справиться с быстро растущими ценами на нефть. Несмотря на то что министр энергетики США исключил возможность использования национальных стратегических запасов нефти, находящийся в непростом положении Дональд Трамп вряд ли будет доволен перспективой проведения промежуточных выборов на фоне внутренних цен на бензин на одну треть выше, чем на момент его победы на выборах в ноябре 2016 года.

После рекордного сокращения «бычьих» ставок на рост нефти на 41% после пика в феврале по август у хедж-фондов есть достаточно возможностей увеличить свои позиции по нефти с учетом поддержки и технического, и фундаментального прогнозов.

На фоне «замены» традиционных механизмов спроса и предложения политическим вмешательством мы воздерживаемся от прогноза стоимости сырой нефти на конец года. Мы понимаем причины «бычьего» настроения на рынке, однако рынок нефти сначала реагирует, а только потом задает вопросы.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (17.10 – 23.10)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
Gaspari	2,43%	RJ_VIBR	-4,41%
BACT	2,40%	RJ_AFLT	-2,08%
Bank of America	1,21%	KZTBP	-0,79%
PA_KazPhytoGas	0,40%	KZTO	-0,31%
Bank CentralPostep	0,30%	RJ_SBER	-0,29%
KAZ_Tinorals	0,21%	HSBK	-0,09%
KEGOC	0,19%	KCEL	-0,04%
-	-	-	-
-	-	-	-

NASDAQ

рост	изм.	падение	изм.
Ohio Carolina Co	57,69%	BridgeBio Drgnl	-40,08%
American Radar	47,37%	BoltonRx	-36,62%
Chionex Orlino	45,83%	Adipriminum Therapeutics	-36,29%
Ohio Construction Materials	28,07%	Adva Research Inc	-35,14%
China Bak Battery	23,33%	Blk Charging	-35,11%
AirMedia	20,51%	Aura Medical	-31,76%
Allada	19,09%	Clavis	-30,82%
OncoZaden	18,27%	Bank Ozk	-29,99%
Colspan ADR	16,38%	Akoustis Tech	-29,21%
Biolkan Pharma	16,08%	111 Inc	-24,62%

MCSX

рост	изм. %	падение	изм. %
X5 Retail Group	4,99%	Яндекс	-23,93%
Роснефть	3,63%	НОВАТЭК	-8,96%
Рыцарь	3,07%	Сбербанк	-7,83%
Группа Компаний ПИК	2,18%	Сбербанк (орб.)	-7,17%
Polymer International	1,05%	Аэропорт	-6,67%
Сбербанк	1,01%	Газпром	-6,20%
Норильский никель	0,24%	Мечел	-6,16%
Транснефть (орб.)	0,12%	Банк ВТБ	-5,99%
NeosDor DAO	-0,14%	ННМК DAO	-5,58%
PYCAA	-0,39%	Аэромар map	-5,40%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Nokia Oyj	3,91%	Freemove SE	-13,17%
L'Oréal	2,52%	Philips	-11,00%
Deutsche Tel.	2,14%	ORF	-9,85%
Ahold Delhaize	1,97%	SAP	-9,51%
Munchner Ruck	1,65%	Airbus Group	-9,52%
Orange	1,31%	Saint Gobain	-9,68%
E.ON	1,24%	Schneider Electric	-9,04%
Sapfi	1,16%	BBVA	-8,96%
Unilever NV DRG	1,15%	Intrada	-8,93%
Iberdrola	0,68%	Daimler	-8,55%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
Linde 1	5,60%	Freemove Medical	-18,34%
Merck	3,84%	Freemove SE	-13,17%
Vonovia	3,54%	Heidelbergcement	-9,39%
Beiersdorf	3,30%	Covestro	-8,94%
Deutsche Borse	2,20%	SAP	-9,51%
RWE	2,16%	Infineon	-9,73%
Deutsche Tel.	2,14%	ThyssenKrupp	-9,57%
Munchner Ruck	1,65%	Continental	-9,19%
E.ON	1,24%	Deima	-8,55%
Wincor AG	0,66%	Lufthansa	-4,38%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
BSU VAREO ON/MT	11,57%	BBV ON/MT	-6,06%
Sales Filadelfia	9,04%	ATIBEV S/A ON	-3,39%
KRYOTON ON/MT	7,48%	Ten Participacoes SA	-2,99%
COSAN ON/MT	7,09%	ITALUBINCOOP/EB/MT	-2,68%
JBS ON/MT	5,45%	Ibama	-2,57%
USMINAS PPA/MT	5,45%	GERDAU PPA/MT	-2,53%
PARFRIG ON/MT	5,28%	BSEBORDAO ON/MT	-2,46%
EQUATORIAL ON/MT	5,07%	COPEL	-1,75%
LAGAZ LUZA ON/MT	4,96%	BRASECO ON/MT	-1,73%
CRS SA ON/MT	4,77%	BS SA Brazil Boticario	-1,60%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	изм. %
KASE	0,03%
Dow Jones	-1,86%
FTSE 100	-0,24%
NASDAQ	-2,31%
Nikkei 225	-1,74%
S&P 500	-1,92%
Euro Stoxx 50	-2,05%
Hang Seng	0,63%
MCX	-4,50%
IBOVESPA	-0,14%

СЫРЬЕ

	изм. %
Light	-0,14%
Natural Gas	0,35%
Алюминий	0,20%
Медь	-0,47%
Никель	-0,72%
Олово	0,00%
Паладий	-0,23%
Платина	-0,17%
Серебро	-0,15%
Цинк	0,00%

FOREX

	изм. %
Eur/Chf	-0,06%
Eur/JPY	-0,32%
Eur/Kzt	-0,37%
Eur/Rub	0,02%
Usd/Usd	-0,10%
Usd/Chf	0,07%
Usd/JPY	-0,22%
Usd/Kzt	-0,27%
Usd/Rub	0,05%

ИНВЕСТИДЕЯ

Revolve: рост, прибыльность и 840 тыс. клиентов

28 сентября заявку на IPO подала компания Revolve, одна из крупнейших в индустрии e-commerce в США. Первоначальный объем привлечения составит \$100 млн под тикером RVLV на бирже NYSE. Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» предлагают поучаствовать в размещении.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.
– Revolve Group – это онлайн-платформа для продажи одежды, основанная в 2003 году.

На данный момент насчитывает более 45 тыс. видов товаров и более 500 мировых брендов. При этом компания имеет 18 собственных брендов, а производство находится в Китае, Индии и в Лос-Анджелесе (более 40 дизайнеров).



Revolve позиционирует себя как «розничный продавец для нового поколения миллениумов», имеет более 2500 «влиятельных лиц» и партнеров по бренду. С 2009 года компаний для развития своего бренда привлекались медийные личности.

В 2017 году Revolve получила доход в \$399,6 млн и обслужила более 840 тыс. активных посетителей. При этом предоставила более 110 тыс. уникальных товаров, что делает компанию одной из крупнейших в индустрии e-commerce в США. Средний возраст клиен-

тов составляет 42 года. За свою историю компания не привлекала инвестиции. По сведениям неофициальных источников, ожидается, что компания оценят в \$1 млрд.

Платформа управляет практически всеми аспектами бизнеса: запасы, ценообразованием, трендами моды и поиском новых брендов. Платформа собирает информацию о разных стилях, взаимодействуя с клиентами и используя данные моды за последние 15 лет, улучшая ассортимент для продвижения своего бренда, тем самым создавая базу готовых стилей, которая в последующем будет предлагаться на сайте.

– Какие факторы могут способствовать росту котировок?

– По данным Euromonitor International, мировой рынок одежды и обуви в 2017 году составил \$2,7 трлн. Ожидается, что к 2020 году объем рынка достигнет \$3,2 трлн. В США же этот рынок со-

ставил \$539 млрд, а к 2020 году он вырастет до \$595 млрд.

С учетом того, что потребители все чаще делают покупки в интернете, мировой рынок онлайн-покупок товаров в 2017 году составил \$353 млрд, а к 2020 году увеличится до \$518 млрд. В США же этот рынок вырастет с \$102 млрд в 2017 году до \$159 млрд к 2020 году.

Уровень проникновения онлайн-покупок в мире за период 2008–2017 годов увеличился с 3,5 до 13%. В США же за данный период этот уровень вырос с 6,2 до 18,9% (ожидается рост до 26,6% к 2020 году).

Главным конкурентным преимуществом компании является успешная модель мерчандайзинга – уникальный подход, позволяющий предоставлять широкий ассортимент товаров, находящихся в тренде, при этом минимизируя риск остатков на балансе немодной одежды. В 2017 году 75%

доходов от общей выручки были получены от розничных продаж.

Марка Revolve уже является одним из ключевых брендов, который может повлиять на моду. В 2017 году около 55% объема продаж приходилось на клиентов, которые посещали сайт не реже двух раз в неделю.

– Каковы финансовые показатели компании?

– Уже достигнута операционная прибыльность и положительный cash flow при сохраняющихся темпах роста свыше 20%. За 2017 год компания заработала \$400 млн (+28%). При этом в первом полугодии этого года темпы роста выручки составили 24%. В 2017 году операционная маржа достигла уровня 5% против 5% годом ранее. При этом компания генерирует положительный операционный денежный поток (\$16 млн в 2017 году), которого уже было достаточно для покрытия инвестиций в 2017 году и в первом полугодии 2018 года.

По дороге к маркетплейсу

В Казахстане очень много говорят о необходимости цифровизации банковского сектора, но факты реальной диджитализации пока единичны. «Къ» побеседовал с Андреем Гидуляном, основателем SME Banking Club, который рассказал, почему слова «провал» и «отстали» в отношении банков Казахстана следует читать как «возможности».

Ирина ЛЕДОВСКИХ

— Вы можете назвать страны — лидеры на просторах СНГ в применении цифровых технологий?

— Характерной особенностью России является наличие финтех-банков, и по оценке SME Banking Club, российский банковский сектор в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) опережает страны СНГ. Тому есть ряд причин: отсутствие активной работы традиционных банков, низкая конкуренция в массовом микробизнесе, наличие огромного, в численном выражении, рынка для финтех-стартапов. Потенциал свободной ниши своевременно оценили инвесторы, которые начали вкладывать в IT, маркетинг и компетентных в этой области специалистов. Финтех-банки, не имея проблем, присущих традиционным банкам, специализировались исключительно на бизнес-клиентах. Кроме того, появилось новое поколение предпринимателей, которые хотят нового клиентского подхода со стороны финансовых институтов. Новые игроки активно внедряли подходы для традиционных игроков инновации, в основе которых — предоставление сервисов для клиентов по более низким ценам либо совершенно бесплатно. То есть они могли масштабировать бизнес при минимальных рисках, что обеспечивало более высокую рентабельность и более высокую удовлетворенность клиентов.

Посмотрите на организацию работы Банка Точка и Модульбанка, к которым позже присоединился и Тинькофф Банк. Эти фининституты предоставляют качественный сервис более ста тысячам бизнес-клиентов ежедневно без единого отделения. Как следствие, упоманутая «тройка» уже занимает более 10% рынка. Вместе со Сбербанком и Альфа-банком, которые активно работают и в сфере кредитования, они формируют пятерку инновационных лидеров в сегменте МСБ.

Далее идет Украина, на банковском рынке которой за последние 12 месяцев наблюдается резкая активизация внедрения цифрового банкинга для клиентов МСБ уже со стороны традиционных игроков. Среди стран Восточной Европы и Центральной Азии еще можно выделить банковский рынок Грузии, где основными игроками являются местные TBC Bank и Bank of Georgia, которые уделяют внимание как цифровым технологиям, так и кредитованию, нефинансовым услугам и филиальной сети.

— Вы не назвали Казахстан. Насколько сильно отстали отечественные банки от общемировых тенденций?

— В Казахстане очень много пессимистически настроенных людей. Часто здесь слышу слова: «отстали», «провал». Давайте фрагментируем банковский сектор стран СНГ. Итак, диджитализация играет значительную роль в России, которая идет по своему пути; Украина ориентируется на опыт Польши и Турции. Грузия ориентируется также на Турцию и Евросоюз и что-то перенимает у России. Казахстан же имеет свою внутреннюю экспертизу, которая является здесь доминирующей. И это плюс местных банков, которые показали свою стабильность. Если же говорить о минусе, то я скорее назвал бы это возможностями. В России раньше обратили внимание на сегмент микро-, а в этом сегменте без цифровизации работать эффективно невозможно. Поэтому потребность в активном внедрении новых цифровых технологий возникла раньше. Казахстан до сих пор фокусировался на другую бизнес-среду, и у местных банков до недавнего времени не возникало желания работать в новых сегментах.

Стоит вспомнить и то, что ряд банков в регионе пробовали внедрять цифровые инновации несколько лет назад, но они не были успешны. Почему? Просто потому, что рынок на тот момент не был готов. А сейчас для страны настало время, когда стоит зайти на рынок с новыми технологиями, которые будут востребованы. Почему я в этом уверен? Опыт других стран и причины, которые тому предшествовали, очень схожи с ситуацией, которая сложилась в Казахстане. Плюс на основе допущенных в других странах ошибок банковский рынок Казахстана может совершить качественный скачок и провести цифровую трансформацию в куда более короткие сроки.

— А какие банки в этом сегменте можно назвать успешными?

— Мы регулярно проводим исследования рынка банковских услуг, работу коммерческих банков и стараемся в выводах избегать эмоциональной окраски. Основываясь на анализе работы банка — от первого заявления до реального воплощения каких-то идей.

По нашим наблюдениям, стоит выделить АТФБанк. За несколько лет



финансовая организация изменила бизнес-модель и сделала акцент на развитии малого и среднего бизнеса. Также я бы выделил объединенный Halyk и Qazkom. И дело здесь не в слиянии систем. Мы уверены, основываясь на том, как развиваются ведущие банки на других рынках, что через несколько лет этот банк сильно изменится. Тем более есть потенциал для роста. Например, банк может значительно улучшить функционал своего интернет-банкинга который, по оценке SME Banking Club, предоставляет бизнес-клиентам 47 ключевых функций. На сегодня самый лучший показатель в странах СНГ — 73 опции.

Отдельно стоит выделить дочерние банки РФ — это Сбербанк (активно работающий в сфере кредитования) и Альфа-банк, недавно запустивший новый мобильный банкинг и заявивший о лидерских амбициях в сегменте МСБ. Также банк ЦентрКредит совсем недавно разработал мобильное приложение для бизнеса.

Опыт других стран и причины, которые тому предшествовали, очень схожи с ситуацией, которая сложилась в Казахстане. Плюс на основе допущенных в других странах ошибок банковский рынок Казахстана может совершить качественный скачок и провести цифровую трансформацию в куда более короткие сроки.

— Мешает ли регулирование рынка развитию технологий в банковской сфере?

— Большой плюс Казахстана — это государственная политика. Мы хорошо знакомы с ситуацией с регулированием рынков Беларуси, Украины, Грузии и России, и с большой уверенностью могу сказать, то, что происходит в Казахстане, отличается в лучшую сторону. Создание финансовой песочницы, изменения в части использования электронной цифровой подписи, либерализация законодательной базы, финансовые программы поддержки МСБ — все то, что уже сделано или планируется сделать в ближайшее время, дает банкам возможность идти вперед большими шагами. Государство создает серьезные предпосылки, хотя коммерческие банки пока ими не пользуются, в силу ранее описанных обстоятельств. Но в ряде стран надзор отстает от банков. Там законодательная база создается под уже сформировавшиеся рыночные условия, тогда когда сам рынок требует четких правил игры. В Казахстане ситуация несколько иная. И она мне очень напоминает, как бы странно ни казалось, Великобританию, где благодаря развитию Лондона как финтех-центра и активному развитию финансового регулирования за последние пять лет произошли значительные изменения. Поэтому если казахстанские банки будут и дальше настолько нерешительны, то благодаря созданным государством условиям на рынок придут иностранные инвесторы и появятся новые финтех-игроки с продуктами, отвечающими требованиям современной, цифровой экономики.

— Везде плосы, но рынок развивается очень медленно. В чем причина?

— Думаю, их несколько. И они похожи на те, которые есть или существовали на рынках России и Украины. Во-первых, слабое внимание со стороны традиционных банков к микробизнесу. Еще три года назад традиционные банки мало уделяли внимания МСБ, особенно в части расчетно-кассового обслуживания. Такие банки были сфокусированы в основном на кредитовании, в то время как лишь 20% клиентов пользовались кредитами. В результате 80% потенциальной клиентской базы выпадало из зоны внимания. Вдобавок часть банков была обременена проблемными активами и ужесточением регуляторных требований. Топ-менеджмент банков обладал хорошим стратегиче-

А. Гидулян: «В ближайшие пять лет в Казахстане стоит ожидать на базе банков развитие маркетплейсов — это когда банк предоставляет, благодаря API-интеграции, на единой онлайн-площадке сервисы авторизованных партнеров».

Фото: Олег СТИВАНК

ским видением в корпоративном и розничном сегментах, и инвестиции направлялись в первую очередь на их развитие. Ввиду непрозрачности небольшого бизнеса банки не могли адекватно оценивать клиентов и без внедрения цифровых технологий массово предоставлять качественные услуги за адекватную цену.

В Казахстане есть свои нюансы, которые требуют решения. И некоторые банки, которые бы могли уже сегодня предложить рынку интересные решения и продукты, все еще заняты расчисткой балансов. Плюс для цифрового прорыва, как любят сейчас говорить в банковской среде, необходимо подготовить IT-инфраструктуру. Поэтому некоторые эксперты уверены, что такая ситуация продлится один-два года.

Кроме того, работа с небольшим бизнесом требует значительных инвестиций. Если не масштабировать, затраты не будут окупаться.

Третья причина — финтех работает в определенной нише, например, над созданием только мобильного банка без отделений. Таким образом, они делают это быстрее и качественнее. Во время как менеджмент универсального, традиционного банка занят еще вопросами развития филиальной сети, контакт-центра, интернет-банкинга, кредитного направления.

Понимаете, в сегменте малого и среднего бизнеса очень много ниш. Но, к сожалению, на сегодня потенциал этих клиентов банки Казахстана используют лишь на 10–20%. Следовательно, банки должны задуматься и, пока не поздно, пересмотреть стратегии. Стоит добавить, не копировать чужие модели — подобные стратегии провалились и в Украине, и в Польше, и в Беларуси, — необходимо создавать свое уникальное решение, которое жизнеспособно в конкретном банке.

— Расскажите о преимуществах работы с малым, средним и микробизнесом.

— Оценки экспертов показывают, что доходность и рентабельность МСБ, с учетом кредитных рисков, выше, чем у корпоративного бизнеса. В том числе из-за того, что корпоративных клиентов мало, что создает очень высокую конкуренцию между банками. Ценовая конкуренция снижает маржу банковского бизнеса, а высокие риски из-за слабой диверсификации могут привести к серьезным убыткам. В розничном бизнесе, несмотря на диверсификацию и высокую маржу, необходимы значительные ресурсы как для развития и поддержания филиальной сети, так и для IT-инфраструктуры и операционной поддержки. Бизнес-линия МСБ требует значительно меньших ресурсов.

Отличие от корпоративного бизнеса, МСБ имеет высокий потенциал роста. Если посмотреть на экономику, то в Казахстане этот сектор развивается более высокими темпами,

Шаг к радикальным изменениям несет в себе определенные риски. И традиционным банкам, может, легче работать по привычке: выдать кредиты 200 заемщикам, нежели научиться дистанционно обслужить десять тысяч клиентов

чем в той же Украине, Беларуси и Молдове, в силу как макроэкономической ситуации, так и того, что есть потенциал для развития рынка. При этом позитивная динамика роста будет наблюдаться в сегменте микробизнеса, среди которого можно выделить ряд направлений: фрилансеры, креативный бизнес, электронная коммерция. Такие бизнесы имеют еще более высокие темпы роста продаж, соответственно являются более привлекательными для банков.

Часто банки при выходе в сегмент пробуют скопировать чужую модель. Практика показывает: в большинстве случаев это приводит

к неудачам. Поэтому можно только отметить, что потенциал рынка позволяет развиваться в определенной нише и быть там лидером. Ведь за чем Казахстану десять HalykBank'ов? Необходимо искать свое, уникальное предложение для МСБ, свой сегмент и развивать его. Тем более потенциал есть — и горизонтальный (выходить на определенный кластер клиентов и предлагать им новые решения), и вертикальный (фокусироваться на определенных отрасли или сферы, например, IT и фрилансеры, торговля, агро, green finance и энергоэффективность).

— Не могли бы вы спрогнозировать ситуацию в банковском рынке стран СНГ.

— В перспективе 5–10 лет рынки СНГ будут двигаться в сторону открытого банкинга. Open banking — это стандарт, уже внедренный в Евросоюзе, при котором банки предоставляют другим сторонним организациям доступ к своим сервисам. Благодаря API-интеграции с финтех-стартапами, другими провайдерами B2B-услуг банки также смогут значительно расширять продуктовую линейку, которая так сегодня востребована со стороны клиентов. Это серьезный вызов для финансистов.

Активное сотрудничество с финтехом позволит банкам работать с теми сегментами, которые не имели доступ или не пользовались банковскими услугами (unbanked). Также будет расти фокус на молодых предпринимателях, так называемых миллениалах, которые совершенно другие по поведению и потребностям в банковских услугах. Будут развиваться и другие группы микробизнеса: индивидуальные предприниматели, фрилансеры и самозанятые, которыми банки неактивно занимались или в этом секторе работало несколько лидеров.

Всему этому будет способствовать дальнейшая автоматизация банковских процессов, перевод банковских услуг в электронные каналы и развитие мобильных технологий.

— Почему сейчас все финансисты уделяют большое внимание мобильному банкингу?

— Во-первых, потому что мобильный банкинг был не столь востребован со стороны корпоративных клиентов и среднего бизнеса, на которых ранее фокусировались банки. Во-вторых, финансисты ищут возможности за счет цифровых решений зайти в новый сегмент: модели, которые использовались раньше в корпоративном бизнесе, не работают в микробизнесе. Второй фактор — это появление альтернативных игроков — финтех-стартапов. Ведь они на шаг опережают любой традиционный банк в развитии и внедрении продуктов. Еще один тренд — предоставление своим клиентам нефинансовых услуг. Это очень актуальный тренд. Немаловажной будет интеграция с CRM-системами для малого бизнеса. Ведь контактная база — основа для бизнеса. Клиенту важны продажи и его клиентская база. Уже сегодня есть примеры в России, когда клиент может через CRM открыть счет в банке, впоследствии выставить счет на оплату и получить уведомление CRM-системы при его оплате, даже не заходя в интернет-банкинг.

— По примеру финтех-банков вы хотите сказать, что финансистам необходимо все создавать с нуля?

— Не всегда стоит изобретать велосипед. Если что-то придумано и хорошо работает до нас (например, те же CRM-системы для малого бизнеса), то зачем тратить ресурсы на изобретение того, где можно перенять опыт других. Кроме того, развитие финтех-рынка позволяет банкам привлекать стартапы в банковские проекты. Есть успешный пример в той же Украине, где банк запустил новую мультиканальную цифровую

Андрей ГИДУЛЯН,

основатель SME Banking Club

Родился в 1981 году.

Образование:

В 2003 году окончил Украинский морской технический университет им. адмирала Макарова по специальности «Экономика предприятия. Карьера».

Начал профессиональную карьеру в финансовой сфере в 2002 году. За это время получил опыт в страховой компании, лизинговой компании и коммерческом банке. Более 14 лет управленческого опыта:

С 2005 года — начальник отдела кредитного анализа филиала Банка Аваль.

После приобретения банка австрийской банковской группой Raiffeisen Bank International — с 2006 года — руководитель риск-менеджмента МСБ в Raiffeisen Bank Aval.

с 2008 года — руководитель группы внедрения «Базель II». Параллельно в 2009–2010 годах руководил риск-менеджментом Raiffeisen Leasing Aval.

С 2010 года — начальник управления развития малого и микробизнеса Raiffeisen Bank Aval.

В 2013 году создал компанию «Гидулян» и SME Banking Club.

платформу в тесном сотрудничестве с финтех-стартапом.

— Кроме удобства клиентов какие преимущества дают финтех-банки своим владельцам?

— Финтех фокусируется на клиентском опыте, потребностях клиентов и юзабилити своих сервисов. Для финтех-банка приоритетным является такой показатель, как NPS (Net Promoter Score), рентабельность является вторичной (но, как показывает опыт финтех-банков, она успешно достигается как следствие высокого уровня NPS, который у финтех-банков выше 80% или раза в два превышает значения традиционных игроков). И бытует традиционное мнение, что обычный банк может кушнуть команду, IT-решение, и оно «полетит». Нет. Потому что необходима другая организационная модель, корпоративная культура и экспертиза. Конечно, шаг к таким радикальным изменениям несет в себе определенные риски. И традиционным банкам, может, легче работать по привычке: выдать кредиты 200 заемщикам, нежели научиться дистанционно обслужить десять тысяч клиентов.

Стоит учесть еще и то, что предприниматель — это как человек-оркестр: он ежедневно отвечает и за управление, и за бухгалтерию, и за маркетинг, и за продажи. И финтехити понимает проблемы бизнеса, создавая уникальные решения, которые очень гибко интегрируются с другими сервисами. К примеру, возьмем совместное решение «Яндекс.Такси» и Тинькофф Банка. Любый, кто хочет стать водителем «Яндекс.Такси», получает одновременно комплексную поддержку: его регистрируют как индивидуального предпринимателя, открывают в банке счет, он скачивает мобильное приложение для приема заказов, которое интегрировано с банковскими сервисами. В дальнейшем за него ведут бухгалтерию, рассчитывают налоги, которые могут быть оплачены в один клик, без поиска реквизитов и номеров счетов. То есть водителю не стоит беспокоиться об этом; все, что ему остается делать, — принимать заказы и получать доход. И что немаловажно, у клиента не мобильное приложение банка, а приложение «Яндекс.Драйв».

— Чего еще следует ожидать клиентам БВУ?

— Улучшение качества обслуживания со стороны банков. В частности, благодаря чатам и автоматизации. Предприниматель, в отличие от малых и средних предприятий, где бухгалтер работает законных восемь часов, трудится 24 часа в сутки. И сегодня, когда ему нужно узнать информацию от банка, скажем, поздно вечером, сотрудники контакт-центра ему объясняют, что ему необходимо обратиться в рабочие дни и часы. Чат-бот же позволяет подменить контакт-центр в такое время, а также взять на себя часть стандартных вопросов в режиме 24/7.

В ближайшие пять лет в Казахстане стоит ожидать на базе банков развитие маркетплейсов — это когда банк предоставляет, благодаря API-интеграции, на единой онлайн-площадке сервисы авторизованных партнеров. В данном случае клиент сможет выбрать наиболее востребованные услуги — онлайн-бухгалтерию, CRM-систему, онлайн-касса, интернет-эквайринг, проверить репутацию и платежеспособность контрагента, оформить страховку, выставить счета и другие сервисы, которые так необходимы бизнесу сегодня и на который порой не хватает ни времени, ни средств, ни квалификации для правильного выбора B2B-партнера. Банки, которые будут развиваться в таком направлении, выступят надежным партнером, а сами смогут генерировать до 30% дополнительного дохода за счет комиссий от партнерства с провайдерами таких нефинансовых услуг.

ТЕНДЕНЦИИ

Сколько стоит иностранный паспорт?

Инвестиционное гражданство: что это и как его получить

В Казахстане на днях предложили внедрить программу инвестиционного резидентства – в случае принятия поправок в Конституционный закон «О МФЦА» иностранцам за \$150 тыс. будет предложен вид на жительство РК. Гражданство или резидентство в обмен на инвестиции – довольно распространенная мировая практика. Какова цена вопроса и куда стоит инвестировать, выяснял «КЪ».

Айгуль ИБРАЕВА

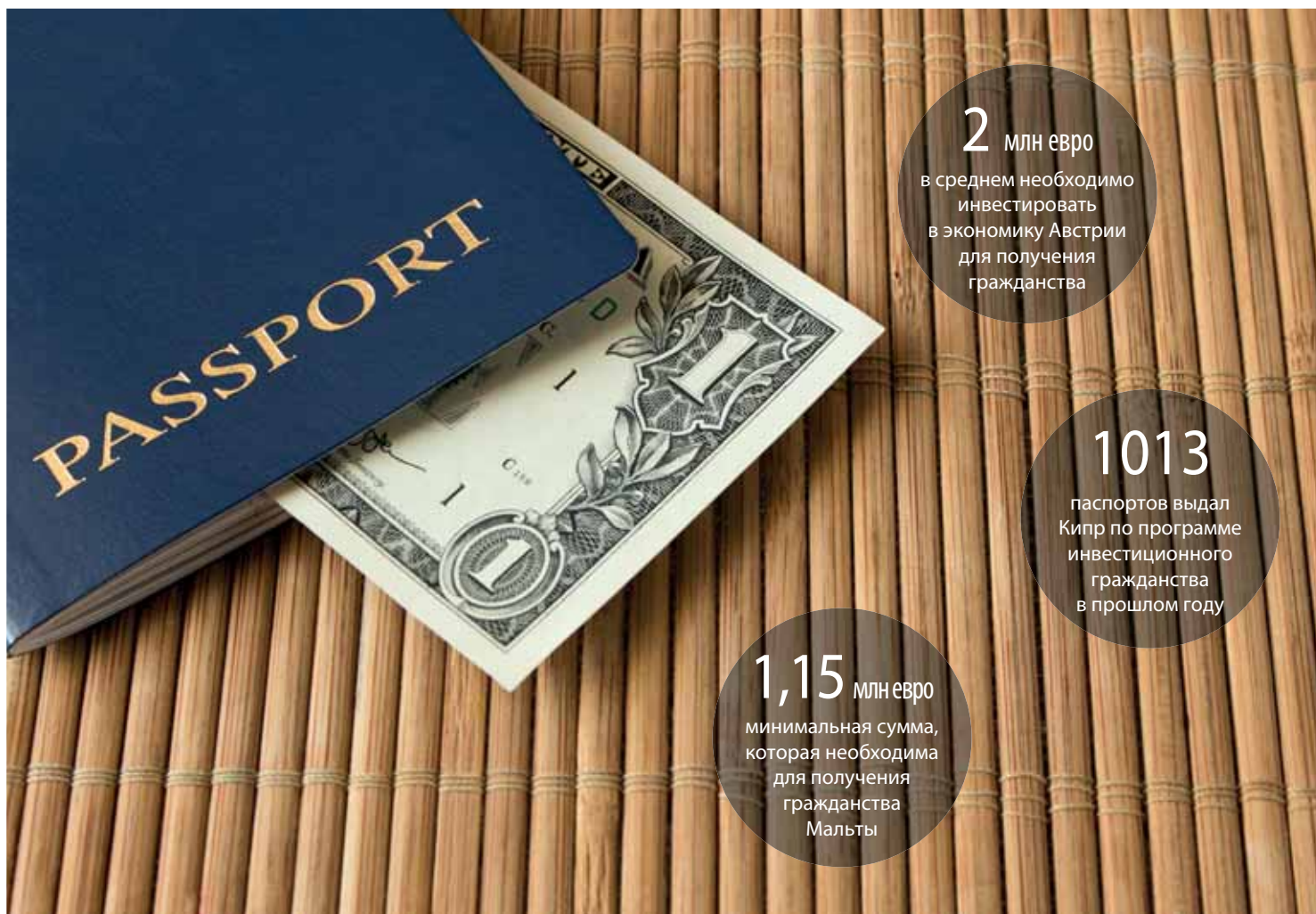
Согласно данным Knight Frank, треть владельцев капиталов свыше \$30 млн в мире имеют второй паспорт, а еще треть – планируют приобрести его в будущем. Программа гражданства в обмен на инвестиции является хоть и довольно затратным, но самым быстрым способом получения иностранного гражданства. Получение гражданства через инвестиции становится все более актуальным для граждан стран постсоветского пространства, отмечает директор по развитию «Иммигрант Инвест» Елена Рудая.

На данный момент в Европейском союзе есть две страны, которые предоставляют полное гражданство за инвестиции. Это Мальта и Кипр. Карибский регион также предлагает ряд программ «гражданство через инвестиции». К ним относятся программы Гренады, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсии, Доминики, Антигуа и Барбуда. Есть программы по предоставлению вида на жительство. Также недавно были запущены программы в Молдове и Черногории.

По законодательству РК запрещено иметь двойное гражданство, и не все готовы лишиться казахстанского паспорта. Тем не менее, Елена Рудая отмечает новую тенденцию со стороны граждан Казахстана, которая появилась в этом году: «Многие наши клиенты приняли для себя решение оформить иностранное гражданство – отказаться от гражданства РК, при этом продолжать жить в Казахстане с видом на жительство, как иностранные граждане. Это связано в первую очередь с вопросами валютного регулирования», – говорит эксперт.

По ее словам, среди казахстанцев большим спросом пользуется программа получения ПМЖ Мальты. Это тот статус, который присваивается на всю жизнь и дает право инвестору и всем членам его семьи свободно путешествовать по Евросоюзу и иметь «запасной аэродром» для своей семьи.

По данным The Guardian, в 2017 году Кипр выдал 1013 паспортов, большую часть из них – россиянам. Эксперты Tranió отмечают возросший интерес к программе Кипра: в III квартале этого года количество закрытых сделок увеличилось в два раза. Возможно, это связано с недавним заявлением кипрских властей: они сообщили об ужесточении проверки подаваемых



В Казахстане предлагают ввести инвестиционное резидентство иностранцам за \$150 тыс. Фото: shutterstock.com/Bogdanovich_Alexander

документов и намерении ограничить количество выдаваемых паспортов до 700 в год.

Инвестиции в недвижимость на Кипре всегда считались беспроигрышным вариантом. Однако, как отмечает эксперт VD & A Александр Добринов, интерес к программе инвестиционного гражданства Кипра после краха банковской системы страны несколько угас. В то же время растет спрос на программу гражданства за инвестиции Болгарии, которая была запущена сравнительно недавно. Мальта, несмотря на ее дороговизну, не перестает быть интересной для очень богатых граждан стран СНГ, говорит эксперт.

Согласно результатам ежегодного опроса Tranió, за последние два года количество русскоязычных инвесторов, покупающих недвижимость ради вида на жительство (ВНЖ), увеличилось – этот факт отметила половина респондентов. Ощутимо вырос спрос на жилье в Португалии, Черногории и Испании, отмечает редактор Tranió Анна Данишек. Кроме того, результаты опроса позволяют предположить, что количество русскоязычных покупателей инвестиционного ВНЖ выросло также на Кипре, в Греции и в Италии. С другой стороны, оно уменьшилось во Франции и в Латвии. Нужно отметить, что наличие вида на жительство является одним из условий получения гражданства по натурализации.

Какие есть варианты

Сколько стоит получить гражданство в разных странах мира? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо сделать одно очень важное уточнение. Многие, в том числе и авторитетные СМИ, не делают разницу между «ценой» получения гражданства и стоимостью «необходимых инвестиций» по той или иной программе, рассказывает Александр Добринов. На самом деле, «цена» – это безвозвратные расходы, которые кандидат на гражданство оплачивает в процессе процедуры по получению гражданства – госпошлины, юридические и консультантские расходы и т. д. А «инвестиция» – это сумма, которую кандидат должен инвестировать в определенной стране, но эти вложения остаются во владении кандидата, он может ими распоряжаться (при условии, зависящих от программы страны).

Например, чтобы получить гражданство Мальты, необходимо оплатить около 900 тыс. евро в качестве государственных сборов, пошлин и юридических услуг (безвозвратные расходы), а также вложить в недвижимость в стране еще 350 тыс. евро. На Кипре, в свою очередь, кандидат должен инвестировать в недвижимость минимум 2 млн евро (не включая НДС) и дополнительно заплатить еще около 80 тыс. евро за оформление документов.

Таким образом, многие думают, что стоимость получения гражданства на Мальте составляет 1,25 млн евро, а на Кипре – 2,08 млн евро (не включая НДС на недвижимость). Это, конечно, абсолютно неправильно, считает эксперт, поскольку недвижимость на Кипре остается кандидатом, и он ее может через определенное время продать.

Аналитики Tranió составили свой ТОП-10 самых популярных паспортных программ за инвестиции.

Австрия предлагает иностранцам гражданство в исключительных случаях. Для получения паспорта страны в краткие сроки необходимо не только внести инвестиции, но и сделать весомый вклад в развитие государства: например, внедрить инновационные технологии или создать значительное количество рабочих мест. В среднем объем вложений составляет 2 млн евро. Тем не менее, инвестиционная программа страны пользуется спросом. Австрийский паспорт дает инвестору возможность жить не только в Австрии, но и в Швейцарии или в любой стране ЕС.

Антигуа и Барбуда предлагает паспорт в обмен на несколько вариантов инвестиций, самый дешевый и самый популярный из них – вклад в Национальный фонд развития. Также есть варианты инвестиций в недвижимость (\$400 тыс.) и бизнес-проект (\$1,5 млн), одобренный властями. Пошлина за оформление гражданства для одного заявителя или семьи из четырех человек составляет \$50 тыс., за каждого дополнительного человека придется заплатить еще по \$15 тыс. Минимальная сумма инвестиций – \$150 тыс.

В Гренаде иностранцы могут получить гражданство по одной из двух инвестиционных программ. Варианты инвестиций – нацфонд преобразования National Transformation Fund, который спонсирует проекты, направленные на развитие экономики Гренады (\$200 тыс.), и проекты диверсификации, одобренные властями. Чтобы сохранить гражданство, заявитель должен оставаться владельцем недвижимости в течение минимум трех лет (\$350 тыс. + \$50 тыс.).

Схожие требования в Доминике. Паспорт гражданина Доминики позволяет жить и работать на острове и свободно путешествовать на территории еще 120 стран, в том числе Сингапура и Гонконга.

2 млн евро
в среднем необходимо инвестировать в экономику Австрии для получения гражданства

1013
паспортов выдал Кипр по программе инвестиционного гражданства в прошлом году

1,15 млн евро
минимальная сумма, которая необходима для получения гражданства Мальты

Кипр предоставляет иностранцам гражданство за инвестиции в разные виды активов, включая недвижимость (в том числе покупку земли и строительные проекты), бизнес, инвестиционные фонды, финансовые активы кипрских компаний или сразу в несколько, в том числе гособлигации. При выборе любого варианта инвестор должен иметь недвижимость на Кипре стоимостью не менее 500 тыс. евро. Минимальная сумма вложений – 2 млн евро.

Мальта выдает паспорта по программе Individual Investor Programme. Чтобы получить паспорт, инвестор обязан иметь в собственности недвижимость на Мальте стоимостью не менее 350 тыс. евро или арендовать объект по цене от 16 тыс. евро в год. Чтобы оформить гражданство на супругу или супруга и детей до 18 лет, придется заплатить дополнительные 25 тыс. евро, за детей в возрасте от 18 до 26 и родителей супругов – по 50 тыс. евро. Кроме того, необходимо внести 800 тыс. евро, включая 650 тыс. в фонд национального и социального развития страны и 150 тыс. в гособлигации.

Паспортная программа Молдовы была запущена лишь летом 2018 года. Минимальный объем инвестиций не установлен, он будет зависеть от количества заявителей. Таким образом правительство Молдовы надеется привлечь в экономику страны 1,3 млрд евро за последующие пять лет.

Программа Сент-Китс и Невис – старейшая в мире, правительство этой страны выдает паспорта за инвестиции уже больше 20 лет. Иностранцы могут получить гражданство по одной из двух программ. Инвесторы в недвижимость должны оплатить дополнительную пошлину: \$35 тыс. за главного заявителя, \$20 тыс. – за супругу или супруга, по \$10 тыс. – за остальных членов семьи. Вложения невозвратные.

Самую молодую программу выдачи гражданства за инвестиции на Карибах представляет Сент-Люсия. Она была запущена только в 2016 году. Иностранцы здесь могут получить паспорт по одной из четырех инвестиционных программ с минимальным объемом вложения \$100 тыс.

Паспортная программа Черногории начала действовать с октября 2018 года. Число участников ограничено: за три года гражданство получат только 2 тыс. заявителей. Паспорт Черногории обеспечивает безвизовый въезд в 123 государства мира, включая все шенгенские страны. Черногория не является членом Евросоюза (хотя считается официальным кандидатом с 2010 года) и не входит в Шенгенскую зону, поэтому ее гражданство не дает возможности жить в другой европейской стране. За паспорт Черногории придется выложить минимум \$350 тыс.

С сентября 2018 года Турция начала предоставлять гражданство покупателям недвижимости, вложившим в нее более \$250 тыс., отмечает главный редактор Prian.ru Филипп Березин. До этого программа работала при вложениях от \$1 млн, но была не слишком востребованной.

Процедура получения гражданства обычно длится от шести до 12 месяцев для программ некоторых островных стран и Кипра и год-полтора для Мальты и Болгарии, на Карибах – от трех месяцев до полутора.

Зачем это нужно

По словам экспертов, жители СНГ чаще всего оформляют второе гражданство, чтобы получить дополнительные свободы для себя и своей семьи, обезопасить свое будущее.

«Основных целей покупки – две, рассказывает Филипп Березин. – Первая – это возможность переезда в другую страну в любой момент. Люди, получающие гражданство, не

обязательно эмигрируют сразу после получения второго паспорта, но им важно иметь «запасной аэродром». Вторая распространенная цель может быть связана с бизнес-задачами. Имея паспорт другой страны, можно проще решать вопросы наследования, реструктуризации активов и т. д.»

Елена Рудая выделяет еще несколько основных причин покупки инвестиционного гражданства, среди которых возможность свободного передвижения, оптимизация налогообложения, новые возможности для обучения и работы и свобода выбора места жительства.

По словам Александра Добринова, получить ПМЖ в странах Евросоюза практически невозможно или, по крайней мере, очень дорого. Инвестиционное гражданство решает эту проблему.

Ряд стран не позволяют покупать недвижимость на своей территории иностранцам, поэтому получение гражданства может стать единственным способом сделать это. Получив гражданство, инвесторы могут пользоваться теми же благами, что и граждане выдавшей паспорт страны, указывает Анна Данишек.

«Иностранный паспорт может открыть безвизовый доступ в десятки других стран, к тому же, отношение к человеку с паспортом Кипра в некоторых странах может быть лояльнее, чем к человеку с российским паспортом», – говорит эксперт.

ВНЖ, ПМЖ и второе гражданство

Вид на жительство (ВНЖ), постоянный вид на жительство (ПМЖ), гражданство – многим эти понятия остаются не до конца ясными. Стоит разобраться в особенностях каждого статуса. По словам юриста Tranió Екатерины Шабалиной, в каждой стране свои правила, по которым определяются ПМЖ, ВНЖ и двойное гражданство.

ВНЖ – это документ, который удостоверяет вашу личность и дает право на временное проживание в стране в течение определенного срока (1–2 года) и требует продления, разъясняет Елена Рудая. В отличие от визы он действует длительное время и не накладывает никаких ограничений на количество выездов в страну и выездов из нее. Оформить вид на жительство можно несколькими способами – через регистрацию компании и создание рабочих мест, через брак, трудоустройство, при воссоединении семьи, в связи с обучением, научной деятельностью или посредством инвестирования.

ВНЖ за покупку недвижимости – довольно широко используемый механизм. Henley & Partners ежегодно публикует рейтинг программ получения вида на жительство через инвестиции. В текущем рейтинге первая тройка представлена программами Австрии, Португалии и Италии, данные страны показали самые высокие показатели качества жизни и репутации страны.

ПМЖ – это документ, который удостоверяет личность и дает право на бессрочное проживание, трудоустройство и ведение бизнеса в стране, выдавшей документ. От ВНЖ данный статус отличается тем, что дает обладателю практически те же права, что и гражданство. Продлевать ПМЖ нужно всего лишь один раз в пять лет. Статус ПМЖ обычно позволяет находиться в стране бессрочно и является следующим шагом на пути к получению гражданства. Кроме того, обладатели ПМЖ обычно могут получить медицинскую страховку и сопособия, подмечает Филипп Березин. Статус постоянного резидента выдается, если заявитель до того владел картой ВНЖ в течение нескольких лет, к примеру, в Португалии достаточно пяти лет, а в Швейцарии необходимо 10. В Европе оформить ПМЖ за инвестиции предлагают только Кипр и Мальта, и в исключительных случаях, Австрия.

Гражданство – это устойчивая правовая связь лица со страной, выражающаяся в совокупности их взаимных прав и обязанностей. Гражданство, полученное не при рождении, а любым другим способом, дает те же права и обязанности без каких-либо ограничений. Главное отличие гражданства от ВНЖ и ПМЖ в том, что оно выдается на всю жизнь, статус не нужно продлевать, а на его оформление могут претендовать все члены семьи. В Европе Кипр и Мальта предлагают сразу оформить гражданство без предварительного получения карт ВНЖ и ПМЖ, а также без требования отказываться от гражданства родной страны – так называемый двойной паспорт. Но, как отмечалось выше, Казахстан не признает двойное гражданство.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершить какие-либо сделки с активами указанных организаций. Не на правах рекламы.

10 самых популярных программ гражданства за инвестиции



Страна	Минимальная сумма инвестиций	Объект инвестиций
1 Австрия	не определено, в среднем 2 млн евро	Бизнес
2 Антигуа и Барбуда	\$150 тыс.	Нацфонд, недвижимость, бизнес
3 Гренада	\$200 тыс.	Нацфонд, недвижимость
4 Доминика	\$100 тыс.	Фонд экономической диверсификации, бизнес
5 Кипр	2 млн евро	Недвижимость, фонды, гособлигации
6 Мальта	800 тыс. евро	Фонд национального и социального развития, гособлигации
7 Молдова	не установлена	Госфонд
8 Сент-Китс и Невис	\$150 тыс. (невозвратная)	Фонд устойчивого развития, недвижимость
9 Сент-Люсия	\$100 тыс.	Нацфонд, недвижимость, гособлигации, бизнес
10 Черногория	\$350 тыс.	Фонд развития страны, недвижимость

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ОПАСНОСТИ
БЕЗОПАСНОСТИ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
КРЕДИТНЫЙ КРАН
КИТАЯ

09

ЦИФРОВИЗАЦИЯ:
В ОНЛАЙН-
РЕЖИМЕ

10

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
МАНЬЯК В МАСКЕ
ВОЗВРАЩАЕТСЯ

12

ТОП-10 несырьевых товаров Казахстана на экспорт

Традиционно в структуре экспорта РК преобладают непереработанные минеральные продукты – нефть и другие углеводороды, медные сплавы и т. д. Однако высказывания в СМИ и соцсетях о том, что Казахстан остается сырьевым придатком развитых стран, не совсем объективны. «Къ» выяснил, какие несырьевые товары страны пользуются наибольшим спросом при поставке на экспорт.

Асель МУСАПИРОВА

В 2017 году экспорт страны составил \$48,5 млрд, по сравнению с 2016 годом показатель вырос на 24,3%. В структуре экспорта подавляющую долю, а именно 68,5%, составили минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары – 63,3% (\$30,72 млрд), металлы и изделия из них – 18,1%, продукты химической и связанной с ней отраслей промышленности – 5,1%, продукты животного и растительного происхождения – 5%, машины и оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты – 1,4%.

10 МЕСТО Военные корабли и спасательные суда

На последнем месте рейтинга экспортных товаров расположились суда, включая военные и спасательные корабли. Тремя основными импортерами являются Канада, Нидерланды и Туркмения. В 2017 году Канада приобрела у Казахстана одно судно стоимостью \$29 млн, в Нидерланды было экспортировано 13 судов общей стоимостью \$2,48 млн, Туркмения приобрела морской транспорт на \$1,61 млн. Общая сумма экспорта составила \$33,67 млн.

9 МЕСТО Плавучие маяки, пожарные суда и прочие плавучие средства

Общий объем экспорта по этой позиции составил \$35,1 млн. В первой тройке импортеров – Греция, Азербайджан и Румыния. На эти страны приходится 99,8% всего экспорта плавучих средств.

8 МЕСТО Картофель

Основной экспортер картофеля – наш ближайший сосед Узбекистан. В 2017 году из РК туда вывезли 269 474 тонн на общую сумму \$35,56 млн. В



По данным КГД МФ РК, за восемь месяцев 2018 года:

→ экспорт Казахстана составил \$35,17 млрд, увеличившись на 30% по сравнению с тем же периодом 2017 года;

→ импорт Казахстана составил \$12,42 млрд, увеличившись на 14% относительно аналогичного периода предыдущего года.

ванных в 2017 году, пришлось на долю Китая, еще 26,33% отправлено в Украину и 15,56% – в Аргентину. В Казахстане рынок удобрений поделен между двумя организациями – АО «КазАзот» и ТОО «Казфосфат».

6 МЕСТО Мясо рыбы

По рыбе в ТОП-10 попадает статья экспорта «Филе рыбное и прочее мясо рыбы (включая фарш), свежемороженное и мороженое». Общий объем экспорта составил \$39,36 млн. Основным потребителем филе стала Литва, которая приобрела его у РК на сумму \$12,48 млн. Что касается рыбного рынка страны, то он олигополен и представлен около 130 компаниями в этой отрасли, но не вся произведенная продукция может быть экспортирована из-за низких стандартов качества и высоких транспортных издержек.

За Литву идут Нидерланды с долей в 19,17% и Германия – 16,51%.

5 МЕСТО Ювелирные изделия

Пятерку лучших открывают предприятия, производящие на экспорт ювелирные изделия и их части из драгоценных металлов или металлов, плакированных драгоценными металлами. Хочется отдельно отметить долю Швейцарии как основного импортера этого товара – 99,98% ювелирных изделий отправляются именно туда. В 2017 году Швейцария приобрела у РК продукцию на сумму \$41,41 млн.

4 МЕСТО Сигары и сигареты

58,2% экспортируемой табачной продукции приходится на Монголию, общая сумма экспорта составляет \$25,62 млн. Табачная промышленность Казахстана в основном представлена марками табачной продукции двух компаний.

3 МЕСТО Масло подсолнечное, сафлоровое или хлопковое

В тройку лидеров вошло масло подсолнечное, сафлоровое или хлопковое. Основным рынком сбыта продукции являются Китай и страны СНГ, главным образом Таджикистан и Узбекистан. На долю китайского соседа пришлось \$21,97 млн, что составляет практически половину всего экспорта. Крупные производители масла в Казахстане сосредоточены в Восточно-Казахстанской, Туркестанской области и в городе Алматы.

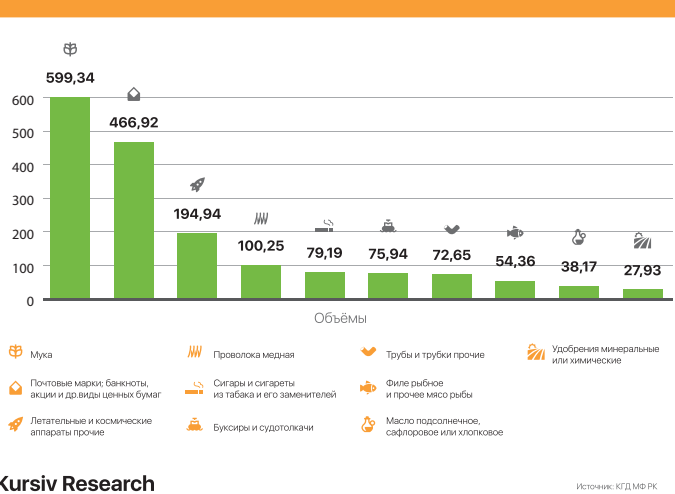
2 МЕСТО Овощи бобовые

На втором месте по объемам экспорта в денежном выражении стоят овощи бобовые: сушеные, лущеные, очищенные от семенной кожуры, колотые и неколотые. Как

ТОП 10 несырьевых экспортных товаров РК в 2017 году



ТОП-10 несырьевых экспортных товаров РК в 2012 году, в млн долл. США



Импорт Казахстана в 2017 году достиг уровня \$29,6 млрд. Страна в основном завозит машины и оборудование – 37,8%, на втором месте расположились продукты химической и связанной с ней отраслей промышленности – 16,6%, третье место занимает категория «прочие товары» – 13%, на четвертом месте – продукты животного и растительного происхождения, готовые продовольственные товары – 11,7%, далее следуют минеральные продукты – 9,3%.

Что касается несырьевых экспортных товаров, то топ-10 выглядит следующим образом.

самом Узбекистане в 2016 году сложилась ситуация, когда на внутреннем рынке картофель стоил дороже и стало выгоднее покупать его у Казахстана. Таджикистан и Туркмения вместе импортировали 1 109 тонн картофеля на общую сумму \$0,09 млн.

7 МЕСТО Удобрения минеральные или химические

Спросом пользовались удобрения, содержащие два или три питательных элемента: азот, фосфор и калий. 27,3% всего объема удобрений, экспортиро-

ни странно, Турция с ее развитым земледелием являлась основным импортером, за ней идут Афганистан и Иран. Такая сельхозпродукция, как зерно, морковь, лук и т. д. не рассматривалась, поскольку при экспорте не подвергается переработке.

1 МЕСТО Мука

Самые большие объемы в экспорте несырьевых товаров приходятся на муку пшеничную и ржано-пшеничную. Всего за 2017 год Казахстан экспортировал муки на сумму \$459,58 млн. Кстати, пять лет назад, по итогам 2012 года, лидером среди несырьевых товаров была все та же мука с объемами \$599,34 млн. В анализируемом периоде в Казахстане на экспорт было произведено 2,2 млн из 4 млн тонн всей произведенной муки, с учетом того, что в стране

работает около 250 мукомольных предприятий. Основным конкурентом на рынке по производству муки остается Узбекистан, который делает ее... из казахстанского зерна. При этом в 2017 году Узбекистан продавал на международном рынке свою муку на \$22 за тонну дешевле, чем казахстанские производители.

Надо отметить, что в 2012 году в ТОП-10 несырьевых экспортных товаров входили почтовые марки, банкноты, акции и другие виды ценных бумаг. Эта группа занимала второе место по объему экспорта с цифрой в \$466,92 млн. В десятку экспортных несырьевых товаров пять лет назад также входили летательные и космические аппараты – \$194,94 млн, проволока медная – \$100,25 млн, буксиры и судотолкачи – \$75,94 млн, трубы и трубы прочие – \$72,65 млн.



МОЛОДЁЖНЫЙ БИЗНЕС ФОРУМ
лидеры бизнеса молодым предпринимателям

3 November
Astana 2018
09.30 - 13.30 ч.



Берик Каниев

Бизнес
Lancaster Group, акционер и председатель Совета директоров



Айдын Рахимбаев

Бизнес
VI Group, акционер и председатель Совета директоров



Исламбек Салжанов

Бизнес
Altyn Kyran Group, акционер и председатель Наблюдательного Совета



Сиддик Хан

Инвестиции
Globalink Logistics, CEO



Арманжан Байтасов

Медиа
Издатель Forbes



Рахим Ошакбаев

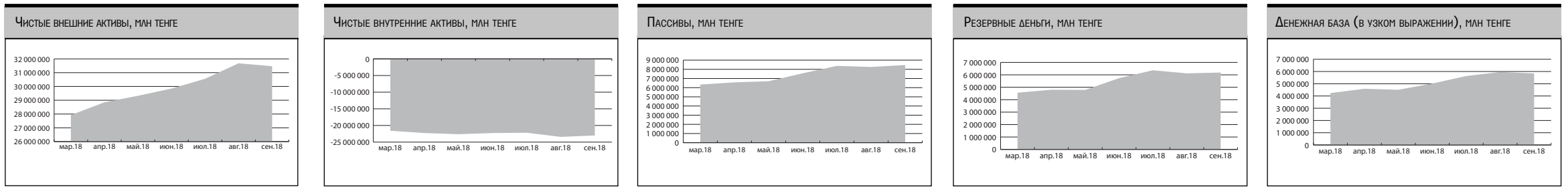
Модератор форума
Директор Центра прикладных исследований TALAP

YPO, Young Presidents Organisation – это международный закрытый клуб бизнесменов и владельцев компаний, в который входят 25 тысяч успешных предпринимателей из 130 стран. Спикеры Форума являются членами YPO. В интерактивном формате они поделятся секретами успеха и дадут практические советы по ведению бизнеса в Казахстане. Форум будет интересен как действующим, так и начинающим молодым предпринимателям, все спикеры – это self made men в бизнесе, достигшие впечатляющих успехов благодаря личным качествам, опыту и образованию.

Регистрация на форум на портале: http://bi-group.org/forum_ypo

Также вы можете задать на портале вопрос и проголосовать за понравившийся вопрос других участников, самые популярные из них будут озвучены спикерам на заключительной панельной дискуссии. У вас будет возможность задать вопросы из зала каждому спикеру и лично пообщаться с членами YPO в период кофе-брейка и после завершения форума.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Опасности безопасности

Появление киберстрахования в Казахстане лишь вопрос времени, считают страховщики. Гипотетически некоторые компании могут предоставлять такую услугу и сейчас, однако бизнес к этому виду страхования не готов.

Ольга КУДРЯШОВА

Выступая на конференции KazHack'Stan 2018, посвященной информбезопасности, заместитель председателя комитета по информационной безопасности Министерства оборонной и аэрокосмической промышленности РК Руслан Абдикаликов отметил, что уже год страховщикам предлагается идея о разработке продуктов по киберстрахованию, однако рынок особого интереса к этому не проявляет. «Мы пытались эту тему с прошлого года каким-то образом раскатать, но нас почему-то сами страховщики пытаются убедить, что это пока не очень интересно. Но мы считаем, что оно должно быть», — сказал г-н Абдикаликов. Кстати, этот вопрос поднимался и ранее, но каких-либо движений рынка в этом направлении так и не случилось.

В настоящее время ни субъекты экономики, ни сами страховщики не проявляют особого интереса к этому направлению страхования. Но уже через месяц ситуация может измениться кардинально.

«За последний год в Казахстане участились хакерские атаки на бизнес, в том числе и в финансовом секторе. Национальный банк РК выступает одним из инициаторов информационной безопасности и с 1 декабря 2018 года ужесточает требования к обеспечению информационной безопасности банков и других финансовых организаций», — отметил заместитель председателя правления СК «Amanat» Сергей Гаврилов.

На пороге перемен

Рост мирового рынка киберстрахования в 2019 году прогнозируется на уровне от 25 до 50%. Однако насколько компании готовы открывать данные, необходимые для оценки потерь и киберрисков, пока остается вопросом для казахстанских страховщиков.

По статистике, чаще всего киберпреступники атакуют коммерческие структуры и чаще всего под удар попадают бухгалтерские и юридические организации.

«Если обращаться опять же к опыту западных стран, то, как заявляют наши партнеры, в основном все атаки — это вирусное программное обеспечение, которое ворует пароли пользователей и блокирует компьютеры, требуя за восстановление работоспособности оборудования плату. Также распространены кибератаки с целью похищения персональных данных, хищения с банковских счетов организаций средств, хищение сведений, составляющих коммерческую тайну и т. д.», — говорит исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов.

В фокусе повышенного внимания киберпреступников могут оказаться не только организации, чьи финансовые потоки проходят в онлайн-режиме, но и энергетические предприятия и компании нефтегазового сектора. «Сегодня активно внедряется автоматизация, идет борьба за повышение эффективности, а оно без цифровых технологий невозможно. Компании начинают задумываться о необходимости страхования IT-рисков. В целом потенциал страхования киберрисков огромен», — добавил г-н Иминов.



По сведениям СК «Коммес-Өмір», вопрос защиты данных в интернете, безусловно, является насущным, в том числе и за счет развития социальных сетей. Показательными стали случаи, когда некоторое время назад в «Твиттере» был взломан микроблог премьер-министра РФ Дмитрия Медведева с размещением ложного сообщения о его отставке и когда в сеть попали частные фото знаменитостей из-за уязвимости сервисов iCloud и Find My iPhone.

Разумеется, это огромный риск для репутации. Но в Казахстане спрос на страхование репутационных потерь практически отсутствует — соответственно, страховой рынок не торопится предлагать такие продукты. Кроме того, сам процесс разработки единого продукта, связанного с киберстрахованием, крайне непростой, поскольку этот вид страхования не стандартизирован.

Сложности внедрения

«Подсчитать даже примерно убытки от кибератак невероятно сложно, так как далеко не каждая компания готова раскрывать информацию о произошедших с ней инцидентах, то есть большинство случаев скрывается. Причины понятны: подобный инцидент — это ущерб репутации», — говорит Шакир Иминов.

Продукт киберстрахования не массовый и разрабатывается индивидуально. Соответственно, его стоимость для конкретного клиента будет высокой. На данный момент нет единого подхода к определению цены полиса, так как пока не существует понятной методики расчета его стоимости. К тому же бизнес смущает тот факт, что при подготовке индивидуального продукта страховая компания может запросить у клиента финансовые показатели и другие данные для анализа и экспертизы рисков. Тормозят развитие киберстрахования сложности, связанные с составлением договора, учитывающего многочисленные нюансы, говорит Шакир Иминов. При крупных лимитах требуется иногда и перестрахование, а это большие финансовые затраты, которые далеко не всем по карману. К массовому страхованию от киберрисков не готовы и сами страховые компании. И не только потому, что нет статистики по инцидентам в силу закрытости информации, но и потому, что страховщики еще не научились работать с рисками.

«В Европе, и тем более в США, где это направление в страховании развито достаточно широко, все чаще крупные клиенты при принятии решения о сотрудничестве требуют от своих

Страховые компании обладают достаточным капиталом, для того чтобы принимать киберриски на страхование. Вопрос в том, готов ли клиент предоставлять необходимые данные в полном объеме, а также устранить недочеты в IT-безопасности в процессе заключения договора страхования.

Фото: shutterstock.com/sarayut_sy

партнеров наличия полиса страхования киберрисков, осознавая, что их данные постоянно находятся под угрозой и нуждаются в защите», — добавил г-н Иминов.

В СК «Amanat» среди сложностей внедрения киберстрахования также отметили отсутствие судебной практики. «Процедуры принятия рисков на страхование достаточно сложны, потенциально клиенту необходимо провести детальный аудит IT-инфраструктуры. Возможно, в процессе аудита выявятся недочеты, на устранение которых потребуются большие финансовые затраты», — комментирует заместитель председателя правления компании Сергей Гаврилов.

Взгляд на перспективу

Несмотря на то что необходимость киберстрахования в Казахстане только начинает назревать, страховщики не сомневаются, что оно обязательно может появиться в полноценной форме, это лишь вопрос времени и готовности клиентов платить за эти риски.

Избежать киберпреступлений невозможно, и вероятно, что с ростом воровства персональных данных в сети и онлайн-атак в Казахстане начнут появляться страховые IT-продукты по информбезопасности сначала для бизнеса, а потом и для населения.

«Развитие цифровых технологий в Казахстане, в том числе и в государственном секторе, растет из года в год, и так же будет расти и актуальность данного вопроса. Год назад мир узнал о вирусе WannaCry, который повредил более 400 тыс. компьютеров по всему миру, в Казахстане вирусной атаке было подвергнуто около ста компьютеров», — отмечает Сергей Гаврилов.

Он добавил, что при желании и достаточной информации со стороны клиента договор на страхование от киберугроз можно оформить и сейчас. «Для этого мы можем воспользоваться опытом западных партнеров, которые продвинулись достаточно далеко в предоставлении этих услуг», — пояснил г-н Гаврилов.

Страховые компании обладают достаточным капиталом, для того чтобы принимать киберриски на страхование. Но, как уже говорилось, вопрос в том, готов ли клиент предоставлять необходимые данные в полном объеме, а также устранить недочеты в IT-безопасности в процессе заключения договора страхования.

Доллар: забыть нельзя помиловать

На самом деле дедолларизация — это довольно громкое слово. Если вспомнить нашу недавнюю историю и вернуться в 90-е годы прошлого века, то станет очевидным момент, когда действительно началась дедолларизация. В конце XX века цены на товары устанавливали в валютных эквивалентах. И только в 2004 году было запрещено это делать поправками в закон о защите прав потребителей.



Константин ЖУКОВСКИЙ, директор по развитию компании ARUM Capital

Как это понимать?

Но это ли имеет в виду правительство, когда объявляет о готовности исключить присутствие доллара в экономике? Скорее всего, речь идет об экспортируемых товарах, которые часто выражаются именно в долларах, а также о кредитах, которые страна получает в иностранной валюте. Кроме того, не стоит забывать об инвестициях центробанков в 10-летние государственные облигации США, из которых регулятор постепенно пытается выйти. Основной план заключается в том, чтобы постепенно диверсифицировать расчеты по части контрактов и перевести их из долларов в рубли или другие иностранные валюты, включая юани, турецкие лиры и индийские рупии. Для РК это может означать переход на расчеты в евро, так как и у Казахстана, и у России достаточно обширные торговые отношения с европейскими странами. А вот с расчетами в национальной валюте может быть сложнее: чтобы избежать высокой волатильности, требуется очень хорошо развитый фондовый рынок. А пока возможности хеджирования рисков довольно ограничены.

Как это реализовать?

Однако реализовать это будет не так-то просто. В чем основное преимущество доллара США? В его стабильности. Если вспомнить историю, то его привязка к золоту была сделана в связи с тем, что американская экономика меньше других пострадала во Второй мировой войне, а значит, национальная валюта выглядела наиболее надежной. На текущий момент альтернатив доллару не так уж много. Вроде бы стабильный евро раздираем противоречиями внутри еврозоны: Греция борется за независимость, Италия не может справиться с бюджетом. Разговоры о расколе зоны обращения евро не утихают уже несколько лет. Юань находится под тотальным контролем государства, поэтому очень легко теряет в стоимости, если это выгодно для торговой активности страны. О резких скачках рубля даже говорить бессмысленно: то нефть, то санкции, то выборы, то все вместе.

Как это повлияет?

Население инициативы в этом направлении вряд ли затронут, так как дедолларизация не означает исключение возможности покупки иностранной валюты и существования долларовых депозитов в банках. Возможно, будут ужесточены требования по ва-

лютному контролю в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Однако в целом негативные последствия на начальном этапе все же могут проявить себя. К примеру, если не будет четко отработан механизм пересчета контрактных ставок в альтернативных иностранных валютах, это может привести к дополнительным издержкам по конвертации. Впрочем, в дальнейшем прямые расчеты в валюте поставщика, минуя доллар, могут даже сократить расходы торговых партнеров. Именно с этой целью были достигнуты договоренности о взаимных расчетах в национальной валюте между Турцией и Россией. На прошлой неделе стало известно, что Турция намерена импортировать 30 тыс. т российской пшеницы и впервые расплатится рублиями. Однако это больше касается именно России. Казахстан в этом плане может лишь пойти навстречу в рамках торговых отношений. Да и в целом стоит признать, что с Российской Федерацией у РК более 70% торговли осуществляется в рублях, так что здесь можно постепенно лишь довести этот показатель до 100%. И, скорее всего, это пройдет совершенно безболезненно.

Как сложно?

На самом деле действительно сложно отказаться от валюты, которая на протяжении десятков лет была самой стабильной и надежной в мире. И каков бы ни был госдолг США в соотношении с ВВП страны (106%), какие бы резкие заявления ни делал Дональд Трамп, это пока не заставило крупнейших держателей американских гособлигаций резко выйти из указанных активов. Даже в ситуации с Китаем, с которым, к примеру, РФ давно намечалась перейти на расчеты в юанях, на текущий момент, согласно статистике Банка России, в долларах по экспорту в Китай проводятся 88% сделок, а по импорту из Поднебесной — 73,6%. Кроме того, вряд ли КНР будет торопиться продавать свои товары за рубли. Дело в том, что доля российской валюты в расчетах по импорту составляет лишь 3,8%.

Вывод

В целом снижение долларовых оборотов в экономике любой страны осуществить реально, однако вопрос заключается в масштабах процесса и временных рамках. В ближайшие 10 лет американская валюта будет оставаться главным средством расчетов, если только мы не планируем стать абсолютно изолированной экономикой. И большой необходимости в ускоренном отказе от доллара нет, хотя снижение объемов инвестиций в гособлигации США может быть действительно оправданным, учитывая текущие процессы, наблюдающиеся на мировом финансовом рынке.

Заблудиться в двух биржах

Брокерские компании Казахстана и России в целом позитивно оценивают соглашение о сотрудничестве между KASE и Московской биржей. Однако какие конкретно изменения ждут казахстанский рынок и какие продукты появятся, они могут только предполагать.

Ольга КУДРЯШОВА

Казахстанская фондовая биржа и Московская биржа подписали соглашение о стратегическом партнерстве. Председатели двух бирж упомянули, что одним из направлений сотрудничества станет развитие брокерского рынка.

«Мы ведем активную работу в странах СНГ по привлечению брокеров, наша ориентация — в первую очередь привлечь капитал с ближайших рынков и использование технологий Московской биржи — позволит создать возможности для того, чтобы брокеры, сидя в Казахстане или в России, работали в идентичных торговых

системах, это быстрая обучаемость, быстрое внедрение», — рассказала председатель правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алина Алдамбергенова.

Выступая на церемонии подписания, председатель правления Московской биржи Александр Афанасьев отметил, что соглашение Московской биржи и KASE — важный шаг в развитии Евразийского экономического союза (ЕАЭС). «Сближение регуляторных и инфраструктуры финансовых рынков России и Казахстана позволит эмитентам наших стран эффективнее привлекать капитал на публичном рынке для финансирования бизнеса, а инвесторам — заметно расширить возможности для вложения средств, снизив издержки и риски», — сказал он.

Ожидается, что названные меры активизируют работу местных и российских брокеров, в частности откроют взаимный доступ на рынок, а казахстанским компаниям позволят получить дополнительный, в первую очередь российский, капитал. Что об этом сотрудничестве думают сами брокеры, узнал «КЪ».

Сотрудничество как необходимость

По мнению аналитика ГК «ФИНАМ» Алексея Коренева, расширение сотрудничества между KASE и MOEX позитивно скажется на ликвидности обеих торговых площадок и предоставит клиентам брокерских компаний дополнительный сервис по торговле ценными бумагами, листингованными на обеих биржах.

«Учитывая глубокую интеграцию экономик наших стран и стремление углублять сотрудничество между государствами ЕАЭС, подобное партнерство можно рассматривать не просто как полезное, но и в какой-то части необходимое. Особенно в свете программ деолларизации, ведущихся и в России, и в Республике Казахстан», — отметил он.

Сотрудничество KASE с Московской фондовой биржей (MOEX), капитализация которой как минимум в 15 раз больше нашей, конечно же, пойдет на пользу всему фондовому рынку РК и бирже в частности, говорят в BCC Invest.

«Считаем эти шаги правильными и своевременными, так как это

поможет привлечь на наш рынок российских инвесторов, что, безусловно, повысит ликвидность на KASE. Также KASE сможет перенять опыт по внедрению новых биржевых продуктов и технологий MOEX: ETF, срочный рынок, клиринговые операции и прочее», — поделились мнением специалисты компании.

Помимо этого партнерство между биржами должно принести выгоды в долгосрочной перспективе, и особенно казахстанскому рынку. Тем более что Россия является крупнейшим торговым партнером Казахстана. «В условиях дефицита финансовых инструментов на отечественном рынке для наших профессиональных участников и инвесторов открываются новые возможности по работе на российском фондовом рынке. В то же время это даст новый импульс в развитии нашей биржи, которая будет иметь возможность получать все технологии, которые с успехом функционируют на MOEX», — считают в BCC Invest.

Говоря о подробности сделки, аналитики подчеркнули, что казах-

станский фондовый рынок все же находится в стадии становления. Суммарная капитализация российского фондового рынка составляет примерно \$642 млрд, тогда как капитализация казахстанского рынка — около \$41 млрд.

«Показательно, что при сделке с Московской биржей Казахстанская биржа была оценена в 1,69 млрд рублей. Для сравнения: капитализация Московской биржи в 125 раз больше. Сотрудничество между KASE и MOEX облегчит доступ казахстанским и российским инвесторам к рынкам обеих стран, мы ожидаем от этого синергетического эффекта», — говорит старший аналитик «Альпари» Роман Ткачук.

Но о каких-то определенных решениях говорить пока очень рано. Брокеры затрудняются сказать, какая линейка продуктов в итоге будет предложена и насколько быстро и глубоко она будет расширяться.

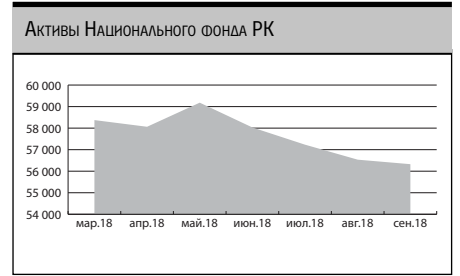
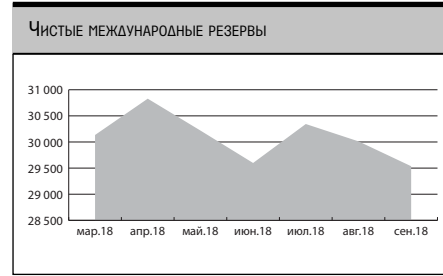
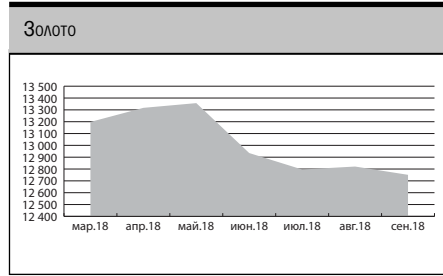
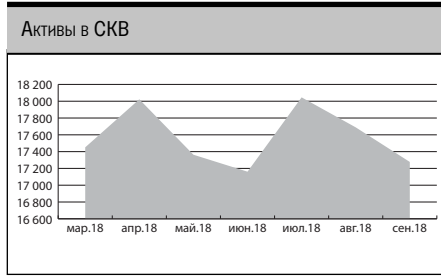
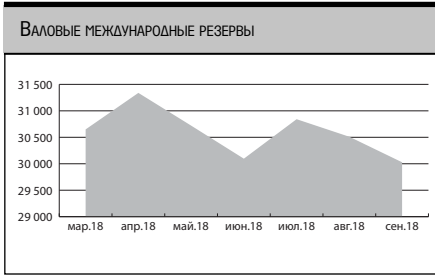
Без конкретики

Безусловно, сотрудничество с Московской биржей будет способствовать развитию казахстанского

фондового рынка, применению на нем современных технологий и «расторговке» акций казахстанских компаний. «К примеру, Московская биржа уже запустила ETF на индекс Казахстанской биржи», — рассказал Роман Ткачук.

Также для брокеров обеих стран это в первую очередь открывает возможность прямого выхода на биржу соседнего государства с доступом ко всей продуктовой линейке и эмитентам, добавили в BCC Invest.

Новое соглашение позволит определенной части компаний и кредитных учреждений, предоставляющих брокерские услуги, расширить предлагаемый клиентам инструментарию за счет ценных бумаг, торгуемых в стране-партнере в соответствии с данным соглашением. «Однако более детальную конкретику, как именно и в каком направлении будет развиваться сотрудничество, можно будет оценить, когда помимо базовых соглашений появятся четкие регламенты сотрудничества KASE и MOEX», — резюмировал аналитик «ФИНАМ».



Кто не рискует, тот не страхует

Национальный банк опубликовал статистику жалоб потребителей на страховщиков. В антирейтинге победителями оказались компании, аффилированные с банками. По статистике регулятора, страховщики чаще всего необоснованно отказывают в выплатах клиентам, нарушают процедуры при заключении договоров с ними, неверно оценивают ущерб. Эксперты говорят, что это лишь верхушка айсберга. Основные проблемы рынка скрыты от потребителей.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Согласно официальным цифрам от Национального банка, дела в секторе не так плохи. Например, за восемь месяцев этого года объем премий страхового рынка превысил 184,9 млрд тенге, снижение по отношению к аналогичному периоду 2017 года составило всего 1,2%. При этом по объему страхованию объем премий превысил 75,5 млрд тенге (прирост на 11,8%), по добровольному личному страхованию – 80,5 млрд тенге (прирост на 16,3%), по добровольному имущественному страхованию – 107,1 млрд тенге (снижение на 17,3%). «Нам бы хотелось, чтобы это было страхование имущества, страхование от несчастных случаев. Но, откровенно говоря, лидеры рынка до сих пор остаются автострахование, автострахование, все, что связано с потребительским кредитованием и кредитованием недвижимости, страхованием заемщиков от несчастных случаев. К сожалению, хорошего страхования, когда клиент самостоятельно выбирает для себя страховой полис, мы видим очень мало», – посетовал председатель правления АО «СК «Коммекс-Өмір» Олег Ханин.

Глава другой страховой компании видит ситуацию иначе и не согласен со статистикой надзорного органа. Дело в том, что цифры Национального банка учитывают общие страховые премии, то есть в том числе и те деньги, которые были отданы СК на перестрахование за рубеж. «Чистые премии – это тот доход, который остается в Казахстане. А валовые собранные премии – это брутто-доход, он не отражает реальную картину роста страхового рынка и того, что на нем происходит», – объяснил председатель правления СК «Аманат» Ергали Бегимбетов.



Про деньги, отданные на перестрахование за рубеж, ходит много слухов. В частности, некоторые источники уверяют, что таким образом акционеры выводят капиталы из страны. Но до сих пор ни один уполномоченный орган не привлекал к ответственности за эти операции акционеров или страховщиков. Впрочем, Национальный банк год от года ужесточает законодательство, позволяющее СК перестраховываться за рубежом. «Чистые премии складываются следующим образом: от валовых собранных страховых премий отнимаются премии, переданные на перестрахование. И, таким образом, остается параметр – чистые собранные страховые премии. Я считаю, что этот показатель является более качественным и реально отражающим ситуацию на страховом рынке», – высказал свою точку зрения председатель правления СК «Аманат».

После несложного математического упражнения общий показатель собранных премий страхового рынка уменьшается до 129,7 млрд тенге. «Если говорить в целом о рынке, то он вырос всего на 1%. Но если мы уберем СК «Евразия», которая занимает на этом рынке 37,7% по чистым собранным страховым премиям, то получается, что показатели упали на 11%. Причем я не считаю, что падение рынка – это катастрофа. Уверен, это очищение от всего лишнего. Давно пора это делать! Как только уйдет все ненужное, начнется развитие и рост, от этого выиграют все: страховые компании, общество, акционеры. На

Согласно ряду международных критериев казахстанский страховой рынок квалифицируется как раздробленный и фрагментированный. В отечественной экономике доля страховых премий не дотягивает и до 1% ВВП.

Фото: shutterstock.com / Ohmega1982

Сумма страховых премий по итогам 8 месяцев 2018 г.

Валовая сумма страховых премий –	184,9 млрд тенге
Чистая сумма страховых премий –	129,7 млрд тенге

рынке в значительной степени присутствовало псевдострахование, которое сейчас уходит благодаря действиям НБ», – отметил Ергали Бегимбетов.

Классы страхования

Несмотря на то что казахстанский рынок страхования переживает сложный этап перемен и положение страховщиков непредсказуемо, здесь все равно наблюдаются небольшие положительные движения. Так, неожиданно на помощь СК пришло корпоративное страхование, которое оказалось в нынешней ситуации наиболее эффективным. Корпоративное страхование популярно у разных предприятий и обеспечивает спокойную жизнь и крепкую защиту не только самой компании, но и ее сотрудникам. «Следует отметить, что сейчас очень хорошо двигается корпоративный бизнес, который начал защищать свои интересы, страхуются автопарки, имущество. Страхуют офисные здания в товар на складах. Интересная тенденция – последние годы показывает стабильный рост добровольное медицинское страхование. Так, этот показатель увеличился на 8,8%, а страховые премии превысили 21,5 млрд тенге», – привел статистические данные Олег Ханин.

В отрасли добровольного имущественного страхования первую скрипку играют четыре класса страхования. Это добровольное страхование автомобильного

транспорта, страхование имущества, страхование грузов и страхование гражданско-правовой ответственности автовладельцев. На эти четыре класса приходится 93% всех премий по добровольному имущественному страхованию. «Ситуация с популярными видами страхования будет меняться. Переход на онлайн-страхование и отмена бумажного полиса позволят клиентам экономить средства. Ведь предусмотрено, что если человек заключает договор о страховании не через офис страховой компании, то он за это еще и получает соответствующую скидку по закону. Причем онлайн-страхование будет распространяться не только на ГПО владельцев автотранспортных средств», – рассказал управляющий директор АФК Ерман Бурабаев.

Концентрация и будущее рынка

Согласно отчету Национального банка, на топ-10 страховых компаний приходится 62,3% всех премий, собираемых в РК. «Получается, что они контролируют больше половины рынка. Здесь может быть два пути развития: либо концентрация будет падать, либо количество страховых компаний будет сокращаться. Сейчас у нас 25 компаний по общему страхованию, в следующем году их будет меньше из-за закрытия и объединения. Для казахстанского рынка страхования достаточно 10–15 СК. Компании, представляющие финансово-промышленные группы, будут являться лидерами рынка», – предположил председатель правления СК «Аманат».

Активы компаний общего страхования увеличились на 3,2% (684 млрд тенге), нераспределенный доход составил 58,8 млрд тенге (рост на 43,8%). «Год был очень интересным, «Коммекс» принял портфель страховой компании «Салем» по четырем обязательным классам страхования. В сентябре был подписан договор о передаче страхового портфеля Standard в СК «Сентрас Иншуранс». Страхования компания «Нурполис» присоединится к СК «Виктория». Вслед за слиянием двух банков произошло слияние страховых «дочек» Halyk и Qazkom. Рынок быстро и сильно меняется – были и приостановления лицензий, были отзывы. Могут нам сказать, что год сложился так,

как никто не ожидал», – поделился впечатлениями глава СК «Коммекс-Өмір».

Происходящие качественные изменения на рынке связаны прежде всего с действиями Национального банка, считают страховщики. Последние законодательные действия не только вводят новые продукты, но и закрывают лазейки для серых схем. Однако любая медаль имеет две стороны. «Можно сказать, регулятор пять лет назад и сейчас – это два совершенно разных института. Политика надзорного органа по качественному развитию страхового рынка очень продуктивная. Но есть решения НБ, которые и затягивают развитие страховых компаний. Например, требования предоставления копий документов от страхователей. Это увеличивает нагрузку, себестоимость страховых операций, и в целом это аккумуляция огромного количества макулатуры. Как только нет какого-то документа у НБ, сразу появляется возможность наложить штраф на СК. Это, грубо говоря, еще одна дубинка в руках надзорного органа», – высказал свое мнение председатель правления СК «Аманат».

Согласно ряду международных критериев казахстанский страховой рынок квалифицируется как раздробленный и фрагментированный. В отечественной экономике доля страховых премий не дотягивает и до 1% ВВП. Между тем в странах ЕС самый низкий показатель собранных СК премий в Словении (6% от ВВП), самый высокий – в Великобритании и Нидерландах (12 и 15% соответственно). «Со вступлением в ВТО и ЕАЭС у нас в Казахстане в недалеком будущем появятся филиалы и представительства иностранных финансовых организаций, в том числе страховых компаний. И оставшееся время нам надо использовать, чтобы наш рынок был конкурентоспособным», – заключил управляющий директор АФК.

Смогут ли страховщики воспользоваться шансом, переориентироваться, покажет время. «Къ» дополнительно известно, что ряд крупных СК действительно разрабатывают новые продукты и ведут переговоры с потенциальными клиентами. Сейчас как никогда рынку нужны продуманный риск, креатив и налаженные связи.

Цеснабанк и «КИК» будут сотрудничать в реализации новой ипотечной программы «Орда»

19 октября состоялось публичное подписание соглашения о сотрудничестве между АО «Цеснабанк» и АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания». Компании договорились совместно реализовать новую программу ипотечного кредитования КИК. После 29 октября банк будет готов принять первого клиента по новому продукту.

Анна ШАПОВАЛОВА

«Недавно мы анонсировали запуск нового продукта. И сегодня с Цеснабанком мы заключаем первое соглашение о реализации данного продукта. Ипотека «Орда» рассчитана на все регионы страны, именно с обширной филиальной сетью Цеснабанка мы надеемся, что продукт запустится как можно быстрее и успешнее», – рассказал Председатель Правления АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания» Адиль Мухамеджанов.

Новый ипотечный продукт позволит казахстанцам купить жилье, как на первичном, так и на вторичном рынке стоимостью до 40 млн тенге без первоначального взноса.

«Это было буквально в первые 10 дней моего пребывания на должности председателя правления и Адиль Бектасович приехал в Астану и предложил сотрудничество. Я сиюминутно согласился и вот в результате 3-4 недельной подготовки мы имеем на руках первое соглашение сотрудничества между КИК и Цеснабанком. Казахстанцам будет предложен новый ипотечный продукт, который позволит приобрести любое



жилье, как на первичном, так и вторичном рынке. При этом, к потенциальному заемщику не будет предъявляться требований по наличию или отсутствию собственного жилья. Займ можно получить на срок до 20 лет при ставке от 12% годовых без первоначального взноса и сумма займа до 40 млн тенге», – отметил Председатель Правления АО «Цеснабанк» Ульф Вокурка.

При этом он отметил, что Цеснабанк, за счет разветвленной сети филиалов, обеспечит возможность участия в программе всем казахстанцам. Банк возьмет

на себя функции консультации клиентов по условиям программы, анализ и прием документов, проведение всех других мероприятий для выдачи займа. Решение о предоставлении ипотечного кредита будет приниматься со стороны КИК на основании составленного в банке заявления потенциального заемщика.

«Банк выступает в роли агента, который помогает клиенту собрать документы, проконсультирует, а после направляет кредитную заявку к нам в компанию. Центр принятия решений будет в течение 3 дней обрабатывать

заявку и после одобрения, в банк будет направлено уведомление об одобрении. И затем банк от нашего имени будет заключать соглашение», – дополнил Адиль Мухамеджанов.

При этом отмечается, что минимальная сумма займа начинается от 1 млн, максимальная – 40 млн тенге.

«На данный момент через Казахстанскую фондовую биржу мы привлекли около 5 млрд тенге для запуска. Средства рассчитываем освоить до конца года. На следующий год запланировали сумму 30-40 млрд тенге. Пока сложно сказать, сколько казахстанцев получит жилье по этой программе, но если взять средний займ в сумме 20 млн тенге, то в первый год около 2 тысяч людей смогут приобрести жилье по программе», – отметил глава АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания».

Ставка по программе – от 12% до 14%, зависит от возможности клиента подтвердить свою платежеспособность.

«Это не государственная, а рыночная программа, где используются все рыночные механизмы. Соответственно, и деньги мы привлекали на рыночных условиях. Она является хорошим дополнением к уже запущенным государственным программам. Эта программа рассчитана на развитие ипотечного рынка в целом», – пояснил Адиль Мухамеджанов.

«Мы придаем большое значение и тому, что рефинансирование в данной программе идет через внутренний рынок капитала Казахстана. Это своего рода проект по развитию нашей финансовой системы», – заключил Председатель Правления АО «Цеснабанк».

Кредитный кран Китая

В конце 2017 года возник консенсус относительно сценария одноуровневого глобального роста. Через девять месяцев аналитики уже говорят о риске рецессии в США, прогнозы по росту пересматриваются в сторону понижения, а экономическая ситуация в мире ухудшается.

Вследствие прекращения политики количественного смягчения ликвидности центральных банков снижается, а показатели состояния экономики в основных развитых странах падают, кроме Великобритании, где снижение курса фунта стерлингов оказывает экономике некоторую поддержку. Развивающиеся страны уже ощущают последствия сжатия долларовой ликвидности, ведь стоимость фондирования растет, особенно в странах, наиболее подверженных политическому риску.

В таком контексте китайская экономика все же на удивление эффективна, но торговая война с США начинает делать свое дело. Если посмотреть на финансирование социальной сферы, то кажется, что увеличение кредитов в Китае все еще замедляется. Можно предположить, что Китай решил продолжить принимать меры по сокращению долговой нагрузки, несмотря на отрицательное влияние американских пошлин. Но если углубиться в изучение вопроса, данные о кредитах могут рассказать нечто иное. Начиная с прошлого мая, когда усилилась торговая война, Китай взял курс на более свободную политику и предпринял попытки стимулирования. Когда ставка Shibor рухнула, китайский рынок наполнился дешевой ликвидностью от центрального банка, что привело к росту кредитования. С мая прошлого года фондирование, которое Народный банк Китая вливал в банковскую систему, подскочило на 15%, в общей сложности составив 8,4 трлн юаней, а долги местного правительства увеличились на 6%, до 17,6 трлн юаней. Кроме того, общая сумма кредитов, выданных финансовым учреждениям, которые не являются банками (такие учреждения в предыдущие годы проявляли отрицательные тенден-



Кристофер ДЕМБИК, глава отдела макроэкономического анализа Saxo Bank

ции), возросла на 52% в августе по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, что было невероятно.

Следующим шагом после монетарного стимулирования, естественно, будет налоговая-бюджетная политика, продуманная на более длительный срок и нацеленная на инвестиции в инфраструктуру во втором полугодии, а также, возможно, сильное «отпускание» цен на недвижимость, как во II квартале 2015 года.

По сути, несмотря на более сильные данные по кредитам, Китаю еще предстоит пройти долгий путь, поскольку доходность от стимулирующей политики снижается. До 2008 года в среднем требовался один выданный кредит, чтобы создать единицу ВВП. С момента мирового финансового кризиса Китаю для этого требуется минимум два с половиной выданных кредита. Чтобы оживить экономику, придется открыть «кредитные краны» намного сильнее, чем прежде, из-за чего могут возникнуть опадения насчет приемлемого уровня задолженности.

Китайская проблема с долгом, однако, сильно отличается от подобных проблем в других странах. Домохозяйства имеют минимальный уровень задолженности, и дело в основном касается долгов компаний. Поскольку большинство компаний принадлежит государству, они выигрывают от государственной поддержки (само собой разумеется), а это серьезно снижает реальный уровень угрозы, связанной с китайской задолженностью, и в итоге оптимист даже самых недоверчивых инвесторов.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

В онлайн-режиме

Реализация программы «Цифровой Казахстан» предполагает привлечение финансирования в объеме 141 млрд тенге из средств республиканского бюджета. Также ожидается привлечение более 169 млрд тенге средств субъектов квазигосударственного сектора.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

Целевые индикаторы программы

Отметим, что для реализации госпрограммы определены сроки – 2018–2022 годы. Предполагается, что цифровизация страны поднимет производительность труда в логистике, обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве. При этом планируется, что доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли в 2022 году составит 2,6%. Доля госуслуг, полученных в электронном виде, от общего объема госуслуг в 2022 году составит 80%.

На реализацию программы до 2022 года будут направлены средства бюджета в размере 141 млрд тенге, а также средства из других источников финансирования, не запрещенных законодательством РК. Суммы будут уточняться исходя из бюджета на соответствующий финансовый год.

Бенефициарами программы станут население, бизнес и госорганы РК, так как она затрагивает все сферы жизнедеятельности и нацелена на повышение уровня жизни каждого гражданина страны.

Итоги цифровизации за первое полугодие текущего года

Министр информации и коммуникаций РК Даурен Абаев рассказал о достижениях разработанной карты быстрых побед в сфере цифровизации за первое полугодие.

По его словам, цифровизация в Казахстане будет обучать в центрах компетенции.

«К примеру, не менее 87% школ имеют доступ к сети интернет, а разрыв в уровне знаний между городскими и сельскими учениками сократился почти на 30%. Благодаря оптимизации и автоматизации госуслуг срок по ним сократился в некоторых случаях в 3 раза, а медицинские информационные системы внедрены во всех медорганизациях областного значения. В рамках использования электронных медкарт и отказа от бумажного носителя полностью исключен фактор потери медицинских карт, тем самым оптимизирована работа регистратуры», – отметил министр.

Также, по его словам, в части внедрения системы Генеральной про-



куратуры, единого реестра административных правонарушений почти в каждом регионе имеется не менее 300 планшетов для сотрудников. С их помощью они составляют электронные протоколы за нарушения правил дорожного движения. В регионах, как отметил министр, разработано более 20 видов мобильных приложений. С их помощью обеспечиваются коммуникации с населением, в том числе сервисы по рассылке информационных сообщений, обработке жалоб и заявок.

Кроме того, заместитель премьер-министра РК Аскар Жумагалиев подчеркнул: «Для модернизации технологий в сферах экономики, а также для повышения производительности труда путем цифровизации реализуется ряд проектов. В частности, за счет проектов по безналичным платежам, Астана-1, маркировке товаров и других реально увеличились налоговые поступления. Есть еще такие проекты по цифровой инфраструктуре, по обработке данных. К примеру, даже по такому, казалось бы, небольшому проекту, как маркировка товаров, ожидается эффект по итогам года в 300 млн тенге. Если применить этот проект и к другим товарам, то увеличится и отдача».

По данным Аскара Жумагалиева, только по итогам первого полугодия объем электронной торговли составил 101 млрд тенге. Этот показатель в

До конца 2018 года планируется коммерческий запуск проектов «Облачная бухгалтерия для образовательных учреждений» и «Цифровая карта медицины Казахстана» в рамках программы «Цифровой Казахстан».

Фото: shutterstock.com / ra2studio

2 раза превышает показатели аналогичного периода прошлого года.

Реализация проектов от нацкомпаний

АО «Казахтелеком» активно внедряет проекты по цифровизации экономики. В частности, организован проект, направленный на поддержку всех этапов жизненного цикла малого и среднего бизнеса, – открытая цифровая платформа, которая предполагает реализацию сервисов по модели аренды. Арендаторы услуги получают эффективные инструменты для продвижения и повышения продаж товаров, работ и услуг, также сервисы позволяют снизить издержки. В рамках проекта «Открытая цифровая платформа» планируется запуск цифрового канала продаж в сегменте малого и среднего бизнеса, предполагающего возможность приобретения продуктов АО «Казахтелеком» через интернет.

По итогам проведенной за полугодие работы предполагается реализация дополнительных сервисов по проекту «Оператор фискальных данных» для заполнения отчетности, декларирования доходов, составления бухгалтерских документов. Упомянутые дополнительные сервисы повлияют на снижение операционных затрат предпри-

нимателей. За период реализации проекта к системе подключено свыше 100 тыс. контрольно-кассовых машин налогоплательщиков, данные с машин передаются в режиме онлайн в комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

В рамках развития и внедрения инновационных сервисов АО «Казахтелеком» запущены тестовые продажи услуги «Видеонаблюдение для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Отличительные особенности продукта обеспечивают клиентам АО «Казахтелеком» надежность хранения, удобство использования продукта – доступ с любого устройства с поддержкой iOS/Android, web-портала Windows/MacOS к архивным и онлайн-записям с видеокamer нескольких объектов. Хранение архивных видеозаписей – до 30 суток.

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 планах компании запуск центра управления событиями информационной безопасности. Данная услуга обеспечит клиентов необходимыми инструментами автоматического выявления инцидентов и доступ к консультациям высококвалифицированных специалистов в области информационной безопасности в режиме 24/7.

До конца 2018 года планируется коммерческий запуск проектов «Облачная бухгалтерия для образовательных учреждений» и «Цифровая карта медицины Казахстана» в рамках программы «Цифровой Казахстан». Как отмечают в компании, на сегодняшний день все города РК имеют возможность подключения к услугам телефонии и ШПД. По сельским населенным пунктам (СНП): всего СНП – 6598, из них: телефонизированных – 6550, имеющих доступ к сети интернет по технологии ШПД – 5278. Кроме того, уже начата работа по проекту Smart city с отдельными направлениями Smart home («Умный дом») и Smart metering («Умное ЖКХ»). Презентация первого в Казахстане «умного дома» прошла в Актау. При этом одним из приоритетных направлений деятельности компании является реализация программы трансформации. По предварительным данным за первое полугодие 2018

года, эффект от реализации программы трансформации составил 15,7 млрд тенге. В ближайшей перспективе работа по улучшению сервиса, изучению потребностей клиентов, внедрению новых услуг и сервисов, повышению эффективности бизнес-процессов будет продолжена.

Проект внедрения дифференцированных тарифов на ж/д билеты

Особо отметим, что успех программ цифровизации, как правило, зависит от цифровой трансформации традиционных отраслей, развития человеческого капитала, цифровизации государственных услуг и цифровизации инфраструктуры. В этом году специалисты и разработчики компании «Транстелеком» внедряют в железнодорожную отрасль проекты, которые сделают пассажирские перевозки еще более комфортными. С осени 2018 года в АО «Пассажирские перевозки» внедрена гибкая система регулирования цен на все социально значимые маршруты внутри Казахстана.

Напомним, с 14 ноября 2014 года дифференцированные скидки на билеты действовали на коммерческих маршрутах, сформированных только из вагонов «Тұлпар-Тальго». С марта 2018 года дифференцированные скидки были распространены на два социально значимых маршрута: на поезд № 85/86 «Астана – Сарыағаш» и № 3/4 «Астана – Алматы», сформированный из вагонов «Тұлпар-Тальго». С 11 сентября 2018 года национальный перевозчик внедрил данную практику уже на 50 социально значимых маршрутах, за исключением маршрутов формирования других государств.

Сегодня пилотный проект с учетом внедрения дифференцированных тарифов на коммерческих маршрутах доказал свою жизнеспособность, предоставляя пассажирам право выбора поездки по более низким ценам, и оказался полезным как клиентам, так и национальному перевозчику.

Система, разработанная отечественной компанией, поможет созданию конкурентных преимуществ железнодорожного транспорта на маршрутах, повлияет на увеличение маршрутной скорости поездов, внедрение технологий динамического ценообразования, и формированию новых клиентоориентированных продуктовых предложений.

Киберщит Казахстана

За первое полугодие 2018 года в Казахстане было зарегистрировано 915 взломов интернет-ресурсов

В июне 2017 года правительством РК была утверждена Концепция кибербезопасности. Она определяет основные направления реализации государственной политики в сфере защиты электронных информационных ресурсов, информационных систем и сетей телекоммуникаций, обеспечения безопасного использования информационно-коммуникационных технологий.

Сауле КАРИМОВА

Напомним, что период реализации Концепции кибербезопасности («Киберщит Казахстана») включает в себя два этапа. На первом этапе (2017–2018 годы) планировалось:

- сформировать развернутую правоприменительную практику соблюдения уже установленных требований в сфере обеспечения информационной безопасности;
- провести ревизию образовательных программ и профессиональных стандартов, увеличить количество и качество подготовленных специалистов в области информационной безопасности, обеспечить повышение квалификации действующих работников, занятых в этой сфере;
- выстроить эффективную схему взаимодействия и кооперации между промышленностью и наукой в создании отечественных разработок.

Реализация первого этапа позволяет к 2022 году обеспечить ключевое участие казахстанских IT-компаний в обеспечении национальной информационно-коммуникационной инфраструктуры системами информационной безопасности и загрузить отечественные предприятия электронной промышленности заказами госорганов и квазигосударственного сектора на изготовление телекоммуникационного оборудования.

Прошло больше года с момента начала реализации программы, и первые итоги подвели в Министерстве оборонной и аэрокосмической промышленности.

За год проделана большая работа в области законодательства, расширения сферы обязательного использования технических стандартов и требований. Также утвержден профессиональный стандарт, увеличено число образовательных грантов.

Кроме того, в середине сентября Государственная техническая служба КНБ Казахстана подписала меморандум о сотрудничестве с российской компанией Positive Technologies. Стороны договорились о консолидации взаимных усилий, технических и человеческих ресурсов в области обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий кибератак.

В частности, планируется наладить канал для оперативного обмена информацией об угрозах информационной безопасности, распространения вредоносных программ, данными об атаках и атакующих, а также совместно реагировать на инциденты в сфере информационной безопасности.

Российская компания отметила Казахстан как один из наиболее активно развивающихся рынков информационной безопасности среди стран СНГ. Понимая значимость информационного обмена, специалисты компании готовы поделиться необходимым опытом с казахстанскими коллегами в рамках подписанного соглашения.

Одним из самых распространенных методов борьбы является кибершпионство, которое в последнее время набирает популярность. Это к тому же является единственным способом добиться того, чтобы вся организация смогла реагировать на киберугрозу. Сегодня недостатком обучения топ-менеджменту является реакция на атаку в интернете, поскольку письмо, способное заразить всю систему огромного предприятия, может прийти на почту и простого служащего.

На сегодняшний день в числе наиболее востребованных в Казахстане технологий информационной безопасности входят автоматизированные средства контроля защищенности информационных систем, управления событиями инцидентов безопасности и выявления инцидентов. Второе место в этом рейтинге занимают решения класса application security – средства для анализа исходного кода и защиты веб-приложений. Оставшуюся часть делят между собой средства многоуровневой защиты от вредоносного программного обеспечения и технологии киберзащиты.

К сожалению, наряду с госорганами и предприятиями от киберпреступников страдают и простые граждане. Так, недавно полицейскими был задержан уроженец Алматинской области, который был подготовлен к преступлениям основательно: он приобрел в Китае техническое устройство по производству мелких пластиковых изделий и стал подделывать банковские карточки для снятия наличных денежных средств.

В заключение отметим, что, по данным Государственной технической службы КНБ Казахстана, за первое полугодие 2018 года было зарегистрировано около 9 тыс. случаев ботнета (сеть компьютеров, зараженных вредоносным программным обеспечением), 915 взломов интернет-ресурсов, а также 246 раз было обнаружено распространение вредоносного программного обеспечения. Кроме того, растет в сравнении с прошлым годом количество инцидентов, связанных с фишингом. В 2017 году был зарегистрирован 131 случай, за первое полугодие 2018 года – уже 138. При этом самым распространенным вариантом фишинга в Казахстане является фарминг. В этом случае мошенники заменяют на серверах сайтов DNS-записи, что приводит к перенаправлению посетителя на похитил, но поддельный интернет-ресурс.

E-GOV – услуги за пять минут

Электронное правительство выходит на новый уровень

В Казахстане идея создания электронного правительства была впервые озвучена главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2004 году. В том же году в стране была утверждена программа формирования электронного правительства, определяющая основные этапы. В 2006 году был впервые запущен портал электронного правительства Республики Казахстан.

Марина ГРЕБЕНЮК

В настоящее время в Казахстане сформированы нормативно-правовая база, архитектура и инфраструктура электронного правительства. Созданы все необходимые базовые компоненты электронного правительства, базы данных, государственные и межгосударственные шлюзы. Благодаря интеграции информационных систем обеспечена доступность электронного правительства для каждого гражданина.

За счет системного подхода при формировании электронного правительства за период с 2008 по 2014 год в рейтинге ООН по развитию электронного правительства Казахстан поднялся на 53 позицию, с 81-го на 28-е место.

В настоящий момент через инфраструктуру электронного правительства оказывается более 900 услуг. Популярность портала среди казахстанцев подтверждается статистическими данными. Пользователями портала являются более 50% экономически активного населения страны, или свыше 5,3 млн человек, которым оказано более 130 млн электронных услуг. Сумма платежей через шлюз электронного правительства Казахстана с момента запуска системы превысила отметку в 20 млрд тенге.

Происходит постоянное совершенствование и оптимизация процессов. Так, например, значительно упрощена процедура регистрации бизнеса. Если раньше этот процесс был очень сложным и долгим, занимал более 30 дней, то сейчас за счет интеграции систем – не более 4 часов.

Следующий этап развития электронного правительства – так называемое «умное», или «проактивное», правительство, когда гражданину даже не нужно будет направлять никаких запросов для получения госуслуг. «Проактивное» правительство будет само отслеживать жизненные ситуации и выполнять необходимые процессы вместо гражданина. А гражданину только нужно будет подтвердить эти действия.

Доступность услуг в электронной форме стала возможной также благодаря предоставлению гражданам электронных цифровых подписей на бесплатной основе. Всего выдано 11 млн ЭЦП, из них 4,7 млн записаны на удостоверение личности (ID-карты) граждан.

Новым важным этапом развития инфраструктуры оказания электронных услуг, с учетом активного проникновения мобильной связи и мобильных технологий среди населения, является создание мобильного правительства.

За счет системного подхода при формировании электронного правительства за период с 2008 по 2014 год в рейтинге ООН по развитию электронного правительства Казахстан поднялся на 53 позицию, с 81-го на 28-е место.

На текущий момент мобильное приложение доступно для платформ iOS и Android на смартфонах и планшетах, с помощью которых можно получить более 80 электронных услуг. На сегодняшний день посредством мобильного приложения оказано более 3,3 млн услуг.

Одно из недавно внедренных новшеств – электронная цифровая подпись, записанная на SIM-карту телефона. Благодаря ей любой обладатель мобильного телефона, в том числе старой модели, может получить услугу, отправив SMS-сообщение на короткий номер и подписав его мобильной подписью.

Также отметим, что за восемь месяцев 2018 года через фронт-

офисы НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» выдано почти 4,5 млн ЭЦП.

Государственная корпорация «Правительство для граждан» упростила процесс выдачи электронной цифровой подписи для физических лиц. Данный процесс запускается по принципу одного окна в пилотном режиме.

Теперь для получения ЭЦП на съемные носители нет необходимости предварительно подавать заявку через портал Национального удостоверяющего центра РК (PKI.gov.kz) и после идти в ЦОН для подтверждения личности. Достаточно по талону электронной очереди обратиться к специалисту ЦОНа. Оператор сделает все необходимые запросы и операции. Процесс выдачи займет около 5 минут.

При себе нужно иметь удостоверение личности и USB-носитель. Бизнес-процесс исключает ненужное хождение между секторами. Отмечается, что процесс выдачи ЭЦП для юридических лиц будет упрощен в конце октября.

Кроме того, государственная корпорация «Правительство для граждан» совместно с Cisco разработала проект по удаленному оказанию государственных услуг в онлайн-режиме. Теперь почти 20 госуслуг можно получить по видеосвязи.

Граждане посредством видеозвонка могут обратиться в единый контакт-центр 1414 и подать заявку на получение услуги. Среди доступных услуг такие информационные справки, как адресная, о несудимости, о пенсионных отчислениях, о зарегистрированных правах, об отсутствии или наличии недвижимости и прочие. Так же можно подать заявку на получение ЭЦП и зарегистрироваться в базе мобильных граждан.

Пилотный проект запущен в стличном отделении Жилстройсбербанка по ул. Сыганак, 29, в цифровых отделениях «Казпочты» в Астане, в стличном центре занятости населения по ул. Бейбитшилик, 25, и в торговом доме «Мега парк» в Алматы. Также планируется запуск в посольстве Казахстана в Москве и на территории Астана LRT.

Здесь сам воздух лечит

В Семей в рамках ГЧП открылся санаторий для людей с инвалидностью и пенсионеров



В ленточном бору на берегу Иртыша можно не только полениться, но и просто побродить по лесным дорожкам. Фото автора

Первая группа из 150 восточноказахстанцев с инвалидностью разных групп отдыхает в эти дни в недавно открывшемся в Семей санатории «Карагайль». Только до конца нынешнего года здесь отдохнут и подлечатся по бесплатным путевкам более 900 пенсионеров и инвалидов из Восточного Казахстана.

Екатерина ГУЛЯЕВА

По словам заместителя акима Семей Надежды Шаровой, только в мае 2018 года инициативная группа Совета ветеранов войны, труда и ВС РК в Семей предложила городскому акимату и местному бизнес-сообществу переоборудовать профилакторий «Строитель», расположенный в трех километрах от города в прекрасном лесном бору, под санаторий для лечения и отдыха пенсионеров и людей с инвалидностью.

«Профилакторий «Строитель» находился на балансе Семипалатинского судоремонтно-судостроительного завода. Здесь еще с советских времен отдыхали и лечились семейчане. Чаще всего – представители старшего поколения. Но в последние годы профилакторий по большей части пустовал. И идея ветеранов возродить его на благо старшего поколения была очень своевременной», – считает Надежда Шарова.

Новый дом за облигации

В Восточном Казахстане реализуют два проекта по индивидуальному жилкому строительству

Потребность в рынке индивидуального жилья в двух городах довольно внушительна. На 1 октября нынешнего года в очереди на получение земельного участка под ИЖС в Усть-Каменогорске стояло 3 468 человек, в Семей – 24 472 человека.

Антон СЕРГИНКО

По информации управления строительства, архитектуры и градостроительства Восточно-Казахстанской области, которое курирует эту программу в регионе, в связи с тем, что индивидуальное жилье характеризуется неоднородным внешним обликом типов строения и стихийностью застройки, программой «Нурлы жер» предусмотрено строительство ИЖС в едином архитектурном стиле.

Стоимость такого строительства и реализации одного квадратного метра жилья не должна быть выше 120 тыс. тенге.

Жилье в этом проекте реализуется гражданам, состоящим в очереди на получение земельного участка под ИЖС. Очередники, участвующие в пилотном проекте, выкупают готовый жилой дом за счет собственных средств, ипотечных средств банков второго уровня или Жилстройсбербанка.

«Реализация жилья осуществляется в соответствии с правилами реализации построенного или приобретенного у частных застройщиков жилья в рамках государственной программы жилищного строительства «Нурлы жер», утвержденной приказом и. о. министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан», – отмечает в управлении строительства, архитектуры и градостроительства Восточно-Казахстанской области.

Идею Совета ветеранов полностью поддержал аким Восточно-Казахстанской области Даниал Ахметов. В рамках программы государственно-частного партнерства он предложил владельцам профилактория «Строитель» – Асеткану и Розе Дускужановым – отремонтировать и оснастить его всем необходимым оборудованием. Государство же из средств областного бюджета будет размещать здесь социальный заказ на санаторно-курортное лечение пенсионеров и людей с инвалидностью из Восточного Казахстана.

Процесс подготовки санатория к приему первых отдыхающих занял все лето. Работа велась сразу по нескольким направлениям. Во-первых, было необходимо решить все вопросы с документацией будущего санатория. Пришлось изрядно потрудиться, снимая здание профилактория с баланса завода и переводя его в статус санатория. При этом было решено дать санаторию другое имя – «Карагайль». Кстати, новый микрорайон с аналогичным названием расположен всего в нескольких километрах от самого санатория.

Ну а пока оформлялись документы, в самом здании кипела работа по капитальному ремонту. Были приведены в порядок номера, предназначенные для проживания отдыхающих во время лечения. Кроме того, переоборудованы душевые и комнаты для приема грязевых ванн, организована соляная комната и закуплена аппаратура для проведения физиопроцедур. Кроме того, в распоряжении отдыхающих будут такие процедуры, как гидромассаж,

циркулярный душ, иглотерапия, а также услуги психолога.

По словам специалистов санатория, спектр процедур станет постепенно расширяться, с этой целью приобретут современное оборудование для лечения отдыхающих в условиях санатория.

«После ремонта санаторий обрел вторую жизнь. Мы специально ориентировались на то, что здесь, в основном, будут отдыхать и лечиться наши ветераны Великой Отечественной войны, труженики тыла, пенсионеры и люди с инвалидностью. Здесь мы им обеспечим полноценный отдых и профилактику хронических заболеваний. Вся программа пребывания в санатории направлена на оздоровление ослабленного организма, укрепление иммунитета и, конечно, улучшение настроения наших отдыхающих», – отметил главный врач санатория «Карагайль» Баглан Чегедек.

С 8 октября в санатории отдыхает первая группа из 150 восточноказахстанцев, нуждающихся в санаторно-курортном лечении. Для них этот отдых стал бесплатным, поскольку путевки на 12-дневное пребывание в санатории оплачиваются из средств областного бюджета.

«Для пенсионеров и лиц с инвалидностью путевки в санаторий будут выдаваться бесплатно по направлению органов соцзащиты. Уже в 2018 году в санатории пройдут лечение более 900 ветеранов, а в 2019 году их количество достигнет 3100 человек», – сообщил заместитель акима Восточно-Казахстанской области Серик Актанов.

На территории жилого массива ведутся работы по строительству сетей электроснабжения со сроком завершения в текущем году, начаты и будут продолжены в 2019 году работы по строительству сетей водоснабжения. В 2018 году из городского бюджета выделено 87,7 млн тенге на завершение работ по строительству сетей электроснабжения.

54 кирпичных дома возведут в 28-м жилом районе Усть-Каменогорска за счет выпуска облигационных займов. Предусмотрено финансирование в сумме 609,6 млн тенге (10 домов площадью 130 кв. м; 13 домов площадью 100 кв. м; 31 дом площадью 80 кв. м). Конкурсные процедуры завершены, подрядчиком определена фирма ТОО «Компания Восток-Строй».

«В текущем году начаты и будут продолжены в следующем году работы по подведению сетей водо- и электроснабжения. На строительство магистральных сетей водоснабжения выделены средства – 513,961 млн тенге, в том числе из республиканского бюджета – 249,953 млн тенге, из местного бюджета – 264 млн тенге. Срок завершения – 2019 год», – подчеркнули в управлении.

В дальнейшем на территории микрорайона планируется строительство трех детских садов, школы, рынка, торгового центра, здания местной администрации. Что касается жилого массива «Акса́й» в Семей, то уже определены четыре застройщика в лице ТОО «Өкен», ТОО «Сэт транс», ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий», ТОО «СемПутьСтрой», которые изъявили желание построить за счет собственных средств первые 50 домов по утвержденным проектам. Завершены работы по строительству пяти демонстрационных домов.

По проекту детальной планировки, в жилом массиве «Акса́й» намечено строительство трех детских садов, двух школ, больницы, 11 объектов обслуживания, двух торгово-развлекательных центров, двух детских спортивных площадок, нескольких кафе.

«В настоящее время акиматами городов Усть-Каменогорск и Семей проводится работа по актуализации списка очередников и вовлечению в пилотный проект, АО «Жилстройсбербанк Казахстана» проводит оценку платежеспособности очередников, желающих участвовать в пилотном проекте», – резюмировали в ведомстве.

По городу Семей получили направления для подтверждения платежеспособности в АО «ЖССБ» – 70 человек, по Усть-Каменогорску заинтересованность в пилотном проекте из опрошенных 70 человек проявили всего 19.

Алматы – 30 лет вперед

Аким южной столицы рассказал, как будет развиваться город

В Алматы открылся международный саммит мэров. Первым перед участниками из 20 стран выступил аким Алматы Бауыржан Байбек, который обозначил основные направления развития Алматы в ближайшие годы.

Ольга ВАСИЛЬЕВА

«Саммит проходит в городе с многовековой историей. Алматы входит в число 600 городов мира, формирующих вклад в мировую экономику. Сегодня доход ВРП на каждого алматинца составляет \$20 тыс. В Алматы самая высокая продолжительность жизни в стране. К 2035 году численность населения составит 3 млн человек», – сказал аким Алматы Бауыржан Байбек.

По его данным, планируется, что в ближайшие 15 лет в четыре раза вырастет использование горожанами общественного транспорта, а количество велосипедистов увеличится в три раза.

«С участием международных консультантов мы разрабатываем мастер-план развития Алматы на ближайшие 30 лет. И нам интересен опыт других городов в решении подобных задач: в первую очередь, по созданию качественной высокоразвитой медицинской сферы. В прошлом году Алматы стал участником международной сети «Здоровые города». Основная цель – под эгидой Всемирной организации здравоохранения всемерно содействовать здоровому образу жизни, качеству медицины, улучшению экологии в городах», – заявил аким Алматы.

Он отметил, что город соблюдает принципы Алматинской декларации, принятой 40 лет назад, поэтому немаловажную часть будущего проекта составляет развитие медицины. «Сейчас в Алматы работает 160 медорганизаций – все оснащено современным оборудованием. В 2019 году будет вместе с японскими специалистами построен новый медицинский центр», – сообщил аким.

Буквально накануне саммита в Алматы прошел форум, посвященный развитию алматинской транспортной инфраструктуры. В рамках форума участники – пред-

ставители городской администрации, эксперты и активные горожане – обсуждали основные направления модернизации транспортной системы мегаполиса. В развитых странах проблема высокой нагрузки на общественный транспорт и дорожную сеть решается путем интегрированного подхода к планированию транспортных систем. Подход учитывает разные виды транспорта и городскую застройку в целях обеспечения мобильности для всех категорий горожан.

В рамках мероприятия состоялся обмен мнениями по вопросам развития транспортной системы Алматы. Участники предлагали краткосрочные и долгосрочные решения для улучшения ситуации, опираясь на мировую опыт.

Сейчас в Алматы идет проектирование второй очереди БРТ, что позволит увеличить пассажиропоток. Дополнительно ведется строительство еще двух станций метрополитена. К линии будет присоединен Наурызбайский район, что увеличит пассажиропоток в метро с 46 тыс. в сутки до 86–100 тыс. Также мы меняем подвижной состав автопарков, обновление которого составит до 86%, будет закуплено 730 автобусов. Уже сейчас автопарк наполовину заполнен экологичными газовыми автобусами, месяц назад запустили производство электробусов. Следует отметить, что впервые в Казахстане запустили каршеринг, в автопарке которого сто автомобилей с поминутной оплатой. Все эти меры направлены на улучшение экологии, качества жизни горожан и создание города, привлекательного для туристов», – сказал заместитель акима.

«Сегодня Алматы столкнулся с вызовами, требующими быстрых и кардинальных перемен. Например, стремительный рост населения ведет к нехватке транспортной инфраструктуры и общественного транспорта. Наш город определил ряд важнейших приоритетов, в котором главную роль играют здоровье и счастливые жители. Несколько недель назад на международном форуме в Любляне Алматы занял первое место среди городов Восточной Европы за комплексную транспортную реформу. Еще два-три года назад мы только планировали эти изменения, теперь же можно подвести определенные итоги», – заявил заместитель акима Алматы Ерылан Ауқенов.

Премия «HR-бренд Центральная Азия»

1 ноября состоится церемония награждения победителей премии «HR-бренд Центральная Азия-2018», где будут отмечены лучшие проекты в области работы с персоналом. В 2018 году премия вышла за пределы Казахстана и теперь охватывает рынки Кыргызстана и Узбекистана. В этом году на премию, которую вручат уже в шестой раз, номинированы более 20 проектов.

«HR-бренд Центральная Азия» вручается в номинациях: «Столицы» – проект, реализованный в городах Астана и/или Алматы;

«Казахстан» – проект, реализованный в регионах Казахстана, включая Алматы и/или Астану; «Мир» – проект, реализованный в Казахстане и за его пределами.

Для того чтобы обеспечить разносторонний подход к анализу проектов компаний-участниц, в состав жюри вошли специалисты разных индустрий – консультанты, бизнес-эксперты, HR-практики.

Представляем членов жюри премии «HR-бренд Центральная Азия» в 2018 году:

Марина Львова – председатель жюри, директор по организационному развитию компании HeadHunter. Отвечает за изменения процессов, реорганизацию подразделений в рамках процессов изменений. Работала директором по работе с персоналом в компаниях: ООО «Хэдхантер», ООО «Орлот» (организатор Всероссийской государственной лотереи, дочернее предприятие ОАО «Газпром банк») и Helios I.T Solutions (системный интегратор, ГК «Армада»). Большой опыт построения системы управления персоналом компании, проектирования организационной структуры, выстраивания систем эффективных внутренних коммуникаций и оживления корпоративных культур.

Гузаль Акрамова – консультант с 11-летним стажем работы в области управления персоналом, профессиональный коуч, фасилитатор и бизнес-тренер. С 2016 года Гузаль работает как консультант в области управления персоналом и специализируется на вопросах построения корпоративной культуры, оценки деятельности компании, органи-

зационных изменений, командообразования. С марта 2016 года она также присоединилась к учебному центру НОУ «Training Guru» и школе Alpha Education в качестве ведущего бизнес-тренера по направлению человеческих ресурсов.

Лариса Ермошкина – директор и партнер компании HR HD, официальный представитель Leader Shape Global (UK). HR-директор с 15-летним опытом работы в крупнейших производственных и финансовых компаниях СНГ, карьерный консультант, лектор, исследователь в области экономической теории, организационного менеджмента и управления персоналом.

Мээрим Сатаева – исполнительный директор консалтингового агентства «Лаборатория успеха». Имеет два высших образования – в сфере государственной политики и международных отношений. Общий стаж работы – более 19 лет. В HR-направлении Мээрим пришла в 2009 году, в одну из крупных компаний страны. За несколько лет работы прошла все ступени развития и становления полноценного HR-менеджера.

Ниязбеков Самат – начальник управления по работе с персоналом ОАО «РСК Банк». Карьеру в HR Самат начал в 2014 году, возглавив Training & Development Group в службе по работе с персоналом и организационному развитию ООО «Скай Мобайл» (TM «Beeline»). В начале 2016 года возглавил блок Compensation & Benefits. В мае 2017 года Самат решил развиваться в новой для себя сфере, присоединившись к команде ОАО «РСК Банк», где возглавил управление по работе с персоналом. В его зоне ответственности находятся направления подбора персонала, компенсаций и льгот, начисления и выплаты заработной платы, кадрового администрирования, бюджетирования, а также программа оценки и ротации сотрудников, корпоративные мероприятия и поддержка бренда работодателя.

Светлана Крутских – основатель и управляющий партнер Агентства «Ренессанс». 22 года на рынке обучения и развития. Бизнес-тренер, фасилитатор, MBA. Инициатор и организатор отраслевых конференций для рынков PR и HR Казахстана. Экс-председатель Совета Национальной ассоциации по связям с общественностью РК (2009–2015 годы). Вошла в число 25 бизнес-менов в книге «Легенды Казахстана» деловой портал Kursiv.kz.

При этом г-н Ауқенов отметил, что город должен быть ориентирован на людей. Для этого повышается качество общественного транспорта, велосипедной инфраструктуры, развивается пешеходная среда и разгружается дорожная сеть. Для правильного развития изучается международный опыт, а также ведется работа со многими иностранными консультантами.

«Многое в городе изменилось: завершен проект реконструкции вокзала Алматы-1, уделяется большое внимание гражданской безопасности, активно реконструируются общественные пространства, в том числе дворы и подземные переходы. В настоящее время идет проектирование второй очереди БРТ, что позволит увеличить пассажиропоток. Дополнительно мы ведем строительство еще двух станций метрополитена. К линии будет присоединен Наурызбайский район, что увеличит пассажиропоток в метро с 46 тыс. в сутки до 86–100 тыс. Также мы меняем подвижной состав автопарков, обновление которого составит до 86%, будет закуплено 730 автобусов. Уже сейчас автопарк наполовину заполнен экологичными газовыми автобусами, месяц назад запустили производство электробусов. Следует отметить, что впервые в Казахстане запустили каршеринг, в автопарке которого сто автомобилей с поминутной оплатой. Все эти меры направлены на улучшение экологии, качества жизни горожан и создание города, привлекательного для туристов», – сказал заместитель акима.

По информации Центра развития Алматы, в 2017 году в мегаполисе в рамках модернизации общественного транспорта по экологическому стандарту «Евро-5» заменено 479 машин общественного транспорта. По итогам 2018 года будет заменено еще 559 машин.

За 2016–2018 годы автобусных остановок в Алматы стало больше на 64%. Введение системы безличной оплаты проезда «Онай» увеличило доходы общественного транспорта на 60% и позволило вывести «из тени» 800 млн тенге. На сегодняшний день карточками «Онай» оплачено 24 млрд тенге.

(декабрь 2016-го). Автор и ведущая RN SHR club.

Елена Кириленко – основатель Бизнес-студии «Ориентир», бизнес-тренер, коуч, бизнес-консультант. Опыт более 13 лет на управленческих позициях, в т. ч. семь лет в качестве члена правления банка. 15-летний опыт в разработке, автоматизации и внедрении систем внутреннего контроля. Более семи лет тренинговой деятельности в корпоративном формате. С момента становления риск-менеджмента в Казахстане (2003 год) занимается вопросами управления операционными и комплексными рисками. Более 10 лет опыта по внедрению систем управленческой отчетности. Сертифицированный бизнес-тренер международной категории (International Institute for Management Development, Германия), сертифицированный тренер «Школы бизнес-тренеров Дмитрия Димитриева» (Россия, Москва).

Все эксперты в составе жюри в оценке проектов номинантов неизменно опираются на три главных критерия:

- актуальность замысла;
- современность методов реализации;
- соответствие конечного результата поставленным целям и задачам.

Конкурс проходит в несколько этапов:

- регистрация заявок от номинантов;
- индивидуальная оценка проектов членами жюри;
- итоговое заседание жюри;
- церемония награждения победителей.

Премия откроют представители организатора: генеральный директор ТОО «HeadHunter.kz» **Нина Быченко** и координатор по маркетингу по региону Центральная Азия и Закавказье группы компаний HeadHunter **Ксения Трохимец**.

Организатор премии – группа компаний HeadHunter, которая работает на рынке интернет-рекрутмента с 2000 года. В Казахстане одноименный сайт HeadHunter представлен локальной версией hh.kz и на сегодняшний день является одним из лучших онлайн-ресурсов для поиска работы и найма персонала.

Информационные партнеры премии «HR-бренд Центральная Азия-2018»: журналы «БизнесLife», National Business, газеты «Бизнес & Власть», «Курсивь», деловой портал Kursiv.kz.

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Маньяк в маске возвращается

Сорок лет назад «Хэллоуин» Джона Карпентера стал родоначальником жанра слэшер. В этом году режиссер Дэвид Гордон Грин решил осчастливить поклонников жанра и самого «Хэллоуина» продолжением истории.

Елена ШТРИТЕР

Сорок лет назад, в 1978 году, в жанре хоррор появился поджанр – слэшер (иначе его называют жанром отсчета тел). В его основе не злобные привидения, а убийца-психопат (часто в маске), крошащий всех подряд направо и налево и, конечно же, море кровищи. Его родоначальником стал «Хэллоуин» Джона Карпентера («Нечто», «В пасти безумия»). Именно он создал каноны, по которым потом сняли «Техасскую резню бензопилой», «Хостел», «Крик», «Пятница, 13-е» и многие-многие другие. Жанр быстро обрел поклонников и пользуется популярностью до сих пор.

Ну а сам «Хэллоуин» стал не только первым из слэшеров, но и одним из лучших хорроров в истории кино, при крошечном бюджете в \$325 тыс. собрав в прокате \$60 млн. Образ молчаливого маньяка в маске Уильяма Шэтнера покорила зрителя. Еще бы – абсолютное зло без какой-либо мотивации, которое сложно остановить. И да – в отличие от



Фото: screenrant.com

призраков, тут никто, так сказать, не застрахован...

В общем, в полном соответствии с законами Голливуда, «Хэллоуин», как и любой удачный проект, получил продолжение. Последователи – последователями, но отпускать полюбившегося героя крайне нерентабельно. И на экранах с завидной периодичностью стали появляться сиквелы, триквелы и прочая-прочая. За сорок лет их вышло аж 10 штук – почти сериал.

И вот в этом юбилейном году режиссер Дэвид Гордон Грин («На дне», «Красные дубы», «Завучи», «Властелин разметки») решил ос-

частливать поклонников жанра и конкретно самого «Хэллоуина» продолжением истории. Одноименная картина традиционно вышла незадолго до самого Хэллоуина.

Как и в жизни, в фильме тоже прошло 40 лет. Майкл Майерс молча сидит в психушке, а единственная выжившая 40 лет назад жертва Лори Струод (Джейми Ли Кёртис) стала мамой, а потом и бабушкой. Правда, ее семейная жизнь как-то не задалась. Поскольку она не просто превратила свой дом в крепость, начиненную огромным количеством ловушек, но и дочь Карен (Джуди Грир) рас-

тила как бойца командос. Посему нет ничего удивительного в том, что при первой возможности дочь практически прервала с матерью общение сама и сделала все, чтобы ее внучка Эллисон (Энди Мэттичак) как можно меньше контактировала с бабушкой. Очевидно опасаясь, что паранойя заразна.

Но, как говорится, зло не дремлет. Когда власти решили, что хватит тратить деньги налогоплательщиков на содержание всяких маньяков и отправили их в последний путь (собственно, к месту казни), автобус с психами попал в аварию (о том, как это произошло, история умалчивает), а Майкл Майерс сбежал. И пошел убивать всех без разбору (мужчин, женщин, подростков).

Бабуля Лори, едва узнав об этом, просекла, за кем придет психопат-убийца, но дочь ей привычно не верит, а внучка ушла на школьную дискотеку. И дозвониться до нее, конечно же, просто нереально...

Начну, пожалуй, с того, что господин Грин, создавая свой «Хэллоуин», решил напрочь проигнорировать все сиквелы. Так что, если вы их не видели – это не проблема.

Проблема в том, что нынешний «Хэллоуин», хотя и продолжает «Хэллоуин» 1978 года, но никоим образом ему не соответствует. Прежде всего потому, что для слэшера он очень уж стыдливый. Мы практически не видим, как маньяк потрошит своих жертв – нам показывают, по большо-

му счету, так сказать, законченную композицию. Да, первый «Хэллоуин» в этом смысле тоже был достаточно целомудренным. Но там присутствовала весьма атмосферная режиссура. А вот здесь ее, к сожалению, нет.

Более того, если за героев картины Джона Карпентера ты переживаешь, то за героев Дэвида Гордона Грина – нет. Во-первых, они слишком уж картонные. Безликие. Во-вторых, бьют все мыслимые и немислимые рекорды по идиотскому поведению. Понятно, что герои ужасика должны быть сагифицированными инстинктом самосохранения, но не до такой же степени! В результате половину фильма зал не сопереживал героям, за которыми гонялся маньяк, а открыто потешался над их действиями. Это просто убило атмосферу хоррора.

Единственным персонажем, который вызвал интерес, был, пожалуй, лечащий психиатр Майерса (Халук Бильгинер), который с не менее маньячным энтузиазмом пытался выяснить, что же творится в голове его подопечного. Но, к сожалению, ему выделено слишком мало экранного времени.

В целом, «Хэллоуин» 2018 – абсолютно проходной фильм. Не только в рамках франшизы, но и в рамках жанра. На один раз. Не более. А вот если действительно хочется погрузиться в мрачную атмосферу слэшера, лучше пересмотреть тот самый «Хэллоуин» 1978 года. К тому же Хэллоуин скоро...

«В золотодобыче нет конкуренции в привычном смысле слова...»

На Discovery Channel стартовал новый сезон «Золотой лихорадки». «КЪ» решил задать несколько вопросов ее главным героям Паркеру Шнабелю и Рикку Нессу и узнать, какие они, современные золотоискатели, на самом деле?

Анна ЭМИХ

– Насколько прибылен этот бизнес – добыча золота – и порекомендовали ли бы вы тратить деньги, время и силы на него?

Паркер Шнабель: «Действительно, добыча золота – довольно рискованный бизнес по многим причинам, но при этом почти сто процентов расходов – начальные капиталовложения: покупка оборудования, разработка планов, поиски участка, исследования. Эти огромные вложения необходимо делать, когда ты еще не начал зарабатывать деньги, что делает этот бизнес таким сложным – тяжело найти стартовый капитал и оборотные средства. Что касается прибыльности, то здесь все тоже под вопросом – то, что ты найдешь золото, никто не гарантировал. Но что хорошо в добыче золота – здесь нет конкуренции в привычном смысле слова. Мы продаем товар, спрос на который огромен, и все золото, которое я добуду, я гарантированно продам – если добуду, разумеется. А если ты продаешь хот-доги на улице, ты продашь ровно столько, сколько люди будут готовы купить. В нашем бизнесе такой проблемы нет. Существует неограниченный спрос на товар, и это хорошо. Так что прибыльность зависит только от того, насколько хорош твой участок».

– Что бы вы посоветовали новичкам в вашем деле?



Рик Несс: «Займитесь чем-то другим».

– Но если они очень сильно хотят заняться добычей золота?

Паркер Шнабель: «Думаю, начинать в этой профессии следует так, как это делает Рик. Он набрался опыта, понял, как нужно вести этот бизнес, и это дало ему возможность увидеть альтернативные варианты и выяснить, что работает, а что – нет. И если тебе дается возможность, можно попробовать выйти на новый уровень. Многие люди приезжают с сотней тысяч долларов тебе в этом бизнесе надолго не хватит, и есть большая вероятность все потерять, если ты возьмешься за дело слишком активно».

Рик Несс: «Я согласен с Паркером. Сотни тысяч долларов доста-

точно только для начала, особенно если это твой первый опыт. Паркер прав, у меня было много преимуществ. Если бы я не попробовал сначала и не понял, как все работает, я бы мог потерпеть фиаско...».

– Почему вы занимаетесь добычей золота?

Паркер Шнабель: «В нашем бизнесе почти нет внешних факторов, определяющих исход – все зависит от нас самих. Единственный ключевой фактор, на который мы не можем повлиять, – это цена золота и цена топлива. Все остальное – это решения, которые мы принимаем, руководствуясь инстинктом и максимумом информации, которую мы можем получить. Когда приходится определяться, на каком участке мы будем работать, кого мы будем нанимать на работу, какие расходы у нас будут и как мы все это будем делать, то каждый раз приходится действовать по-новому, нешаблонно. Если вы смотрели последние несколько сезонов, то наверняка видели, что мы начали создавать специализированные машины – большие конвейеры, установленные на экскаваторы, и у нас была промывочная установка, сделанная по индивидуальному заказу. Это бизнес, в котором тебе в определенной степени приходится писать свои собственные правила. И, конечно же, есть правила безопасности и охраны окружающей среды, но в остальном мы вольны вести наш бизнес так, как мы хотим. Нет никого, кто говорил бы нам, что делать можно, а что – нельзя, и мне это очень нравится».

– Кем вы себя видите через 10 лет? Вы продолжите добывать золото или займетесь чем-то другим?

Рик Несс: «Я почти никогда не задумывался о том, что буду делать через десять лет, так что через десять лет я буду заниматься тем, что будет интересовать меня в тот момент».

Паркер Шнабель: «Я не знаю, чем я буду заниматься. Мне очень нравится добывать золото, это очень интересный стиль жизни, и если все то, о чем я говорил раньше, не изменится через десять лет, то я буду по-прежнему добывать золото. Но, в любом случае, я хочу заниматься тем, что приносит мне удовольствие и ставит передо мной амбициозные задачи. Посмотрим, что будет через десять лет. Мысль о девятнадцатом сезоне «Золотой лихорадки» меня пугает».

Рик Несс: «Не смей даже говорить об этом, Паркер».

– Лучшие и худшие моменты в вашей карьере?

Паркер Шнабель: «Это сложный вопрос. Я, наверное, могу сказать и за себя, и за Ника – мы оба очень многое преодолели за эти годы, и очень сложно выделить какой-то один момент. Не знаю. Лично для меня таким моментом, наверное, было решение отправиться в Бостон. Это было шесть лет назад, и принять решение оказалось очень непросто. Я отправлялся в совершенно другой мир, меня ждали новые расходы, а будущее было туманно. К счастью, все сложилось, но этого могло и не случиться».

Рик Несс: «Честно говоря, я бы сказал то же самое. Я согласен, что решение потратить нереальную сумму денег было крайне непросто...».

– Нужно ли специальное образование, чтобы заниматься добычей золота? Какие навыки нужны или этим может заниматься любой?

Рик Несс: «Думаю, для этого нужно быть расчётливым, практичным и в то же время терпеливым. Вот и все».

– Какая у вас плановая цифра в этом году – сколько золота вы намерены добыть?

Рик Несс: «В роли босса я первый год, так что просто хочу развивать свой бизнес и показать, на что я способен. По правде говоря, я просто пошел туда, где уже были люди, и приступил к работе – просто сказал себе, что смогу это сделать. Такова была моя цель – просто получить приличную сумму для начала».

Паркер Шнабель: «Нам много с чем пришлось иметь дело. Когда начался новый сезон, было много неизвестных факторов. Сложность с нашим плановым показателем заключается в том, что в наших отношениях с Тони роялти определяется по скользящей шкале, и это довольно дурацкая система. Я был очень серьезно настроен изменить эту систему, чтобы мы могли поставить планку выше 6 тыс. унций на его участке, не платя более высокие роялти. Я надеялся на что-то в районе 6 тыс. унций с лишним, как было в прошлом году. Мне нравится размер нашего бизнеса сейчас, и я хочу продолжать в том же духе».

– Что стало для вас самой большой проблемой в новом сезоне программы «Золотая лихорадка»?

Паркер Шнабель: «В этом сезоне нам пришлось столкнуться с двумя серьезными проблемами. Во-первых, наш прораб Рик Несс уволился и начал собственный бизнес. При этом сложность была не только в том, что нам срочно потребовался новый специалист на руководящую позицию – вся команда ждала, как я отреагирую на эту ситуацию. Еще одна наша проблема, причем достаточно давняя – это Тони Битс. Иметь дело с Тони всегда было нелегко, но в этом сезоне он по-настоящему поднял планку. Так что нам пришлось справиться без прораба и иметь дело с очень непредсказуемым Тони Битсом».

Рик Несс: «Сложно назвать что-то одно. Было много сложностей. Начнем с того, что я не имел практически никакого плана. У меня была ужасная зима и всего 2,5 недели, чтобы все спланировать и подготовиться к сезону. Насколько мне известно, это несерьезно. Я страдал от этого весь год. Однако я сделал все, что мне следовало сделать, и в итоге все получилось. Я взял с собой нескольких новичков и попытался привести их в форму. Это был интересный год».

– Как вы думаете, почему зрители испытывают такой восторг перед вашей профессией? В чем секрет?

Паркер Шнабель: «Этот бизнес уникален в своем роде, потому что когда ты его начинаешь, ты не знаешь, что тебя ждет. Это крайне напряженная работа и очень короткий сезон. У нас, по сути, есть всего четыре месяца на то, чтобы проверить годовой объем работы на промывочной установке. Она работает не больше четырех месяцев в году, а иногда и меньше. То есть это короткий срок и неизвестный исход. Опять же, в этой сфере можно встретиться с очень интересными людьми. Если вспомнить всех золотоискателей, работающих на Юконе и снявшихся в нашей программе, среди них были весьма своеобразные личности».

– Кстати о популярности, программа идет в эфире уже девять лет...

Паркер Шнабель: «Я стараюсь особо об этом не думать. Программа идет в эфире уже девять лет, я был в команде восемь лет, хотя мы с дедом иногда появлялись и в первом сезоне. Но я даже не ожидал, что программа продержится так долго. Я бы никогда не подумал, что смогу построить карьеру в этой сфере, причем настолько успешную. И я очень благодарен за это, потому что моя работа приносит мне радость».

– Какие ваши самые большие достижения за все девять сезонов?

Рик Несс: «Я снимался в семи сезонах. И в этом году я начал собственный бизнес. Для меня это самое большое достижение, без сомнения».

Паркер Шнабель: «Для меня самым большим достижением было расширение бизнеса до тех масштабов, которые он имеет сейчас. Это дорого стоило. Рикку это прекрасно известно, он принимал активное участие в развитии этого

бизнеса, и без него я бы не справился. Но понадобилась долгая и усердная работа многих людей, чтобы достичь такого результата. Многие очень хорошие люди помогли мне в этом, и я этим очень горжусь».

– Добыча золота – это чисто мужское занятие? Почему в вашей профессии мало женщин?

Рик Несс: «Добычей золота занимается не так уж мало женщин. Например, в этом году в моей команде была пара женщин. Как показывает практика, на Юконе много женщин – гораздо больше, чем вы думаете».

– Какие технологии вы используете? Изменились ли они за последние годы?

Рик Несс: «Если говорить о технологиях, то, опять же, Паркер здесь опережает меня. Мне кажется, что мы добываем золото по старинке. Мы до сих пор пользуемся огромными машинами с лошадиной тягой. Паркер гораздо прогрессивнее – он использует конвейеры и так далее. По правде говоря, простые парни на Юконе не могут позволить себе новейшие технологии».

Паркер Шнабель: «Основной принцип, который мы используем – это гравитационная сепарация. Золото – тяжелое, и оно остановится там, где не остановится другой материал, и это не изменилось с начала времен».

Рик Несс: «Он прав. Многие поменялись за сто лет, но многое осталось прежним».

– Паркер, вам всего 24 года, когда вы начали заниматься добычей золота?

Паркер Шнабель: «Что касается добычи золота, я выиграл в генетическую лотерею – я родился и вырос в семье золотоискателей. Лет с девяти я работал вместе с дедом на участке, так что получал опыт уже с ранних лет. И я очень благодарен за этот опыт».

– Что важнее золота?

Паркер Шнабель: «Для меня – многое. Золото – это способ заработать себе на жизнь, добиться успеха, что очень важно. Но существует множество гораздо более важных вещей – это семья, время, проведенное дома. Я давно говорю, что если однажды мне надоест то, чем я занимаюсь, я перестану этим заниматься. Если придет время, когда я буду заниматься этим только ради того, чтобы у меня была работа – я все брошу и найду что-то другое. Но добыча золота по-прежнему меня интересует и мотивирует».

– Считаете ли вы свою работу опасной?

Рик Несс: «Да, в нашей работе мы сталкиваемся с большей опасностью, чем многие другие. Но если у тебя есть голова на плечах, если ты понимаешь, где находишься и хочешь жить – все будет хорошо».

Паркер Шнабель: «Для меня все это совершенно нормально. Ты всегда должен очень четко понимать, где ты находишься, но эта работа гораздо опаснее, чем среднестатистическая работа, например, работа в офисе».

Рик Несс: «Я согласен с Паркером. По правде говоря, мне уже 37 лет, и я бы хотел найти наконец свою вторую половинку».



10 НОЯБРЯ 2018, 19:00
Г. АСТАНА, НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕННИСНЫЙ ЦЕНТР, ПРОСПЕКТ ТУРАН 4/2
www.ktf.kz