

WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №47 (771)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 47 (771), ЧЕТВЕРГ, 29 НОЯБРЯ 2018 г.

ИНВЕСТИЦИИ:
ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ
ПЕРЕД G2

04

АКЦЕНТ:
ЗАКОН ДО БАНКРОТСТВА
ДОВЕДЕТ

06

АКТУАЛЬНО:
СТО ДНЕЙ ПОСЛЕ
ЗАКОНА

07



ТЕНДЕНЦИИ:
БОГАТСТВО
ИЗМЕРЯЕТСЯ
ШЕДРОСТЬЮ

08

* Бриф-новости

Баланс в треугольнике

Министр здравоохранения Елжан Биртанов считает важным найти баланс между массовым покрытием высокотехнологичными медицинскими услугами населения страны и развитием медицинской науки в ней – по его словам, далеко не каждому государству удается совместить это сочетание. Однако, по его словам, именно нахождение этого баланса является главным вызовом для казахстанской сферы здравоохранения.

>> 2

Кадровый вопрос

Почему международные нефтегазовые компании, работающие в Казахстане, вынуждены привлекать центры компетенции из других стран для оценки и обучения своих специалистов и как решить проблему подготовки кадров, обсудили на заседании индустриального совета АРЕС PetroTechnic.

>> 2

Тарифные игры

Правительство после нагоняя от президента Казахстана на заседании Совета безопасности по поводу необоснованных тарифов взялось за работу достаточно рьяно: более 30 монополистов уже снизили свои расценки, а Министерство энергетики обещает снизить предельные тарифы на электроэнергию по стране на 25%. Но при этом сами энергетики выработали целый ряд рекомендаций, которые идут вразрез с нынешним устремлением к снижению тарифов.

>> 3

По данным разведки, мест нет

Российские бизнесмены планируют начать сотрудничество с АО «НГК «Тай-Кен Самура» по проекту «Титан». Но несмотря на грандиозные планы по инвестициям, возникают сомнения в реализации этого проекта. Дело в том, что месторождений с нужными россиянам параметрами в Казахстане не так много, а по предполагаемым площадкам необходимо еще провести геологоразведочные работы.

>> 6

Топ-10 импортных товаров Казахстана

Теоретически в список импорта должна входить та продукция, которую в стране не могут производить самостоятельно. В то же время топ-10 может быть подсказкой для отечественных производителей и государства о том, в какой продукции больше всего нуждается республика и что можно и нужно производить. «Къ» выяснил спрос Казахстана на иностранные товары и составил их рейтинг.

>> 9

Испытание жестоким капитализмом

Последние 10 лет глобальные банки один за другим покидали нашу страну. В официальных релизах значилось: «смена курса материнской структуры», «сужение рынка», «кризисные явления экономики». И только Ситибанк скромно отмалчивался и набирал обороты. «Къ» побеседовал с председателем правления АО «Ситибанк Казахстан» Андреем Курилиным, который объяснил, чем было вызвано падение тенге и в чем везет казахстанцам.

>> 10

Инцидент в Керченском заливе: кому выгодно и зачем?

Произошедший на выходе из Керченского залива инцидент между украинскими и российскими военными кораблями в очередной раз обострил отношения между двумя бывшими союзными странами. «Къ» постарался разобраться в конфликтной ситуации, которая может иметь серьезные последствия.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Несмотря на огромное количество материалов как в российских, так и в украинских СМИ, во всех подробностях описывающих чрезвычайное происшествие в Керченском заливе, до сих пор остается очень много белых пятен, которые не позволяют в точности определить виновного в очередном витке конфликта между Украиной и Россией. В первую очередь обращает на себя внимание, что ни Киев, ни Москва, обвиняющие друг друга чуть ли не во всех смертных грехах, спустя несколько дней после инцидента так и не опубликовали точную карту передвижения украинских бронекатеров «Бердянск» и «Никополь», а также буксира «Яны Капу». Известны лишь точки их столкновения с четырьмя кораблями пограничной службы ФСБ России – «Дон», «Измурд», «Суздавец» и «Мангуст». В частности, так называемые накаты были произведены по координатам 44.5603.63 и 44.5663.53. Тогда как сигнал бедствия Mayday украинские моряки передали с координат 44.5100.0.

Прошла ли Россия «Гюрза»?

Между тем именно подробности маршрута украинских военных кораблей Украины из Одессы в Мариуполь могут во



Не исключено, что стороны конфликта, вкуче с Вашингтоном и Брюсселем, в достаточно категоричной форме потребуют от официальной Астаны определиться, с кем именно она намерена строить свое будущее

многочисленно прояснить, что на самом деле произошло в водах Черного моря. Особенно интересно, как и почему появились на выходе в Керченский залив «Бердянск» и «Никополь»? Дело в том, что эти хорошо вооруженные суда относятся к классу речных бронекатеров, построенных по проекту «Гюрза». Соответственно, несмотря на то, что предназначены они прежде всего для охраны водных рубежей и борьбы с малоразмерными

судами противника, в том числе и в прибрежных морских водах, длительный переход по морю в Мариуполь для этих бронекатеров представляется достаточно долгим и проблематичным. Куда быстрее их можно было доставить туда железной дорогой, на что, кстати, обратил внимание в своей хронике социальной сети Facebook украинский общественный деятель Анатолий Амелин, либо с помощью самолета АН-124

«Руслан» – бронекатеры проекта 58155 «Гюрза» легко помещаются в грузовой отсек этого воздушного судна. Тем не менее построенные с применением технологий «стелс» речные катера «Бердянск» и «Никополь» украинские власти отчего-то решили отправить морем. Естественно, понимая, что активно использующая новейшие разработки радиоэлектронной разведки пограничная служба России, по идее, должна будет за-

метить их еще на границе Крыма с Херсонской областью в районе Каркинитского залива. Или, напротив, не заметить? Как бы то ни было, но в результате получилось, что заподозрить в намеренном создании чрезвычайной ситуации вокруг азовско-черноморского вопроса ради собственных целей можно и Кремль, и официальный Киев.

3 >>

Игра не стоит свеч?

Казахстану прочат крах от «зеленого» транзита

В зарубежных СМИ после выхода странового отчета Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) прошла череда публикаций о том, что у Казахстана в запасе небольшой срок для перехода к «зеленой» экономике. Однако сам документ как бы содержит намек-вопрос: а оно вам надо?

Вячеслав ШЕКУНСКИХ

Доклад ЕБРР, посвященный влиянию мирового «зеленого» транзита на казахстанскую экономику, прочит нам неплохой рост именно нефтяных доходов. А вот экологические перемены могут обернуться проблемами.

Однако не факт, что намек будет понят правильно. Опыт показывает, что Казахстан, сотрудничающий с международными банками развития, часто с энергией, достойной лучшего применения, старается следовать их рекомендациям. Так было и с системой образования, и с большим количеством «вредного наследия» прошлого в экономике страны.

Если же посмотреть на рекомендации и программы поддержки международных финансовых организаций с разных ракурсов, то вопросов становится больше. Так, хорошо ли стране иметь перспективы азиатской Нигерии, то есть внять их намекам? Или есть возможность обратить нефтяные доходы на благо казахстанцев? А может, нам удастся пережить чье-либо экономическое чудо без ущерба для населения стра-



ны, благодаря чему прыгнем и с нефтяной иглы...

Это хорошо, что вы такой зеленый...

Отчет ЕБРР вышел спустя два года после ратификации Казахстаном соглашения по парниковым выбросам и сообщений о том, что Россия не намерена этого делать. Кстати, в 2017 году президент США Дональд Трамп, следуя политике «Америка прежде всего», заявил о том, что его страна отказывается от участия в Парижском соглашении.

В сентябре этого года Международный валютный фонд (МВФ) опубликовал страновой отчет, где

Европейские эксперты считают, что Казахстану выгоднее оставаться сырьевым придатком мировых рынков.

Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

рекомендуется не культивировать у казахстанцев привычку к субсидиям. В частности, среди ключевых рекомендаций МВФ содержатся такие: программы государственной поддержки должны быть постепенно сокращены, чрезвычайную помощь ликвидности следует предоставлять только учреждениям, которые оцениваются как жизнеспособные.

В свою очередь ЕБРР, опираясь на данные МВФ, подготовил свои рекомендации, которые следуют так называемым Целям устойчивого развития ООН и Парижскому соглашению по снижению углекислого газа в атмосфере с 2020 года. Соглашение закрепляет и оформляет

поворот к новой, низкоуглеродной модели экономического развития на основе постепенного отказа от традиционных технологий добычи, переработки и использования ископаемых ресурсов (прежде всего углеводородного сырья) в пользу «зеленых» технологий.

Где нужно ставить запятую?

Отчет ЕБРР, между тем, в самых первых строках нам диктует: оставьте ресурсной страной, не надо вам в «зеленую» экономику! Отметим, что доклад этого финансового института готовился для Минфина Казахстана и был профинансирован спецфондом ЕБРР и правительством нашей страны.

В отчете отмечается: при том, что основной источник госдохода Казахстана составляют нефтяные счета, переход к 2040 году в соответствии с ЦУРами и Парижским соглашением к «зеленой» мировой экономике может привести к тотальному снижению доходов государства, нестабильным уровням долга и потенциально – к истощению национальных сбережений страны от нефти в течение следующего десятилетия. Эти проблемы прогнозируются даже «несмотря на быстрое увеличение нефтедобычи через нефтяные месторождения Кашагана и Тенгиза и их относительно низкие крайние затраты на извлечение», пишут аналитики Price Waterhouse Coopers и ЕБРР. Правда, они при этом отмечают, что 2030-е годы – удобный момент для того, чтобы принять меры для устранения проблем.

2 >>

Баланс в треугольнике

Министр здравоохранения Казахстана Елжан Биртанов считает важным для своей отрасли найти баланс между массовым покрытием высокотехнологичными медицинскими услугами населения страны и развитием медицинской науки в ней – по его словам, далеко не каждому государству удается совместить это сочетание. Однако, по его словам, именно нахождение этого баланса является главным вызовом для казахстанской сферы здравоохранения.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Свое видение системы в виде треугольника, в основе которого лежит базовое покрытие населения медицинскими услугами, а на вершине находятся фундаментальные научные исследования, глава казахстанского Минздрава изложил 22 ноября в ходе Международного форума «Инновации в здравоохранении». По его словам, казахстанские медики стараются сделать базовый охват своими услугами как можно более широким, но при этом есть одна закономерность: чем шире охват, тем ниже сама пирамида.

«К сожалению, когда есть лимит ресурсов, то при расширении основания высота пирамиды снижается, – заметил Елжан Биртанов. – Есть страны с высокотехнологичной медициной, передовой, но при этом не всегда обеспечивающей полный охват населения медицинскими услугами. Основной проблемой поэтому является найти этот баланс. Для нас очень важным является то, что у нас одинаковое внимание уделяется и основе – в частности приоритетному развитию первичной медико-санитарной помощи, и верхушке – в виде поддержки науки и высшего медицинского образования», – добавил он.

Казахстан постоянно мониторит и внедряет у себя новые технологии в сфере медицины – по данным главы Минздрава, за последние три года, с 2016-й по 2018-й, в республике были одобрены для внедрения в практику порядка 100 новых технологий, которых до этого в стране не было. При этом была выстроена система, оценивающая не только клиническую эффективность потенциально внедряемой технологии, но и экономическую целесообразность ее использования в стране. Одновременно, подчеркнул Биртанов, инновационный потенциал казахстанского здравоохранения далеко еще не исчерпан, и на сегодняшний



день в этой сфере есть несколько направлений, которые являются приоритетными, а Минздрав готов их поддерживать своими финансовыми и административными ресурсами.

В первую очередь, по словам министра, это персонализированная медицина и медицинская генетика. Персонализированная медицина – это совокупность методов профилактики патологического состояния, диагностики и лечения в случае его возникновения, основанных на индивидуальных особенностях пациента, а медицинская генетика – это наука, которая изучает явления наследственности и изменчивости в различных популяциях людей, особенности проявления и развития нормальных и патологических признаков, зависимость заболеваний от генетической предрасположенности и условий окружающей среды. То есть в Казахстане стремятся развивать индивидуальный подход к каждому пациенту – и одновременно находить общие закономерности в каждом частном случае заболевания с тем, чтобы установить способствующие ему факторы и устранить их.

«Мы в этом году собрали очень большую команду ученых, которые занимаются в этой сфере, и подготовили хороший проект по развитию персонализированной медицины и исследованию генома казахстанской популяции; пока еще не получили одобрения правительства, но надеюсь, что нас поддержат в итоге», – сказал глава Минздрава.

Он напомнил, что уже сейчас в Казахстане идет активное формирование электронных паспортов здоровья: на сегодня есть персональ-

ные записи на более чем 15 млн человек в электронном формате. И эта полная электронная информация о каждом из казахстанцев открывает большие перспективы для практического здравоохранения в части профилактики заболеваний, подбора медикаментов и правильных методов лечения. В том числе в такой актуальной для Казахстана сфере, как вопросы онкологической помощи, система которой сегодня в стране полностью перестраивается.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

«Сегодня в ней идет постепенный переток на ранние выявление и диагностику онкологии на основе скрининговых исследований, высокотехнологичных методов обнаружения, в том числе и лабораторных, и, соответственно, вызов – есть ли у нас технологии, которые на ранней стадии позволят вмешаться и контролировать эту болезнь, тем самым увеличивая шансы на выздоровление. Пока, к сожалению, глобальных результатов нет: за последний год у нас на 2% увеличилась ранняя выявляемость онкологических заболеваний и пятилетняя выживаемость по основным видам опухолей, но еще много куда предстоит двигаться, и в этой сфере нужны инновации», – признал Биртанов.

Между тем, как сообщила директор Казахского научно-исследовательского института онкологии и радиологии Дилра Кайдарова, инновации в сфере борьбы с онкологическими заболеваниями Казахстана не только перенимают, но и видоизменяет самостоятельно.

«У нас в Казахстане зарегистрирован препарат, который позволяет проводить иммунотерапию при

раке, и такое лечение при раке легких, при меланоме, при раке почки мы проводим уже в течение пяти-шести лет, – говорит Кайдарова. – Сейчас эта методика совершенствуется, на рынок выходят таргетные (блокирующие рост раковых опухолей. – «Къ») препараты, которые воздействуют не на всю опухоль, а точно поражающие ту ее часть, которая ответственна за развитие онкологического процесса. Все эти методики у нас применяются, у нас создан комплексный план по борьбе с онкологическими заболеваниями, в котором дополнительно на 2019 год будет заложено 35 млрд тенге, в том числе – на закуп нового инновационного оборудования, некоторые виды которого еще недоступны в нашей стране», – добавляет она.

Также, по ее словам, будет обновлен аппарат лучевой терапии во всех регионах Казахстана, что позволит применять современные методы лечения по всей стране. И, возвращаясь к медицинскому треугольнику Биртанова, эти дорогостоящие методики будут бесплатными для всех казахстанцев. Кроме того, в концепцию строительства нового онкологического центра в Астане заложено обустройство комплекса протонотерапии – протонная терапия, по последним данным, является одним из самых эффективных способов уничтожения клеток-носителей онкологических деформаций без затрагивания здоровых клеток.

«Таких центров протонотерапии сейчас всего около 57 по всему миру, между тем такая терапия является одним из методов прогрессивного лечения, безопасного для пациен-

тов: чаще всего эта методика применяется для лечения рака головного мозга у детей, раке роговицы, – подчеркивает Кайдарова. – Кроме того, мы сейчас на базе нашего института, на базе Назарбаев Университета проводим большое научное исследование по выявлению мутаций генов, которые способствуют развитию рака именно у казахской популяции, потому что у казахов некоторые нозологии рака протекают не так, как у европейцев или американцев. Через год мы уже выедем наши результаты», – пообещала она.

При этом, подчеркивает директор КазНИИ онкологии и радиологии, самым главным показателем для онкологической службы является снижение смертности от этой болезни: в Казахстане за последние 10 лет в 1,5 раза снижена смертность от онкологических заболеваний, но пока повлиять на уровень заболеваемости медики не могут. Причем не только казахстанские – рост онкологических заболеваний идет во всем мире, поэтому сейчас особенно остро встает вопрос оснащения медиков оборудованием и методиками, позволяющими быстро и точно диагностировать опухоль.

«Заболеваемость растет, но нас радует, что мы начали выявлять рак на ранней стадии – в 2017 году было 23%, в этом – в 27% выявление на первой стадии, при этом Россия, например, дает только 13% выявления опухолей на ранней стадии», – отмечает Кайдарова.

Еще одна проблема, характерная именно для Казахстана, – это снижение возраста подверженности онкологическим заболеваниям: обычно рост онкологических заболеваний, по статистике, начинается с 50 лет, но медики рекомендуют проходить соответствующие обследования с 40 лет, поскольку в Казахстане рак начал молодеть. Сейчас в Казахстане на онкологическом учете стоит около 180 тыс. человек, при этом ежегодно данными формами заболевания поражаются более 36 тыс. человек, из них около 650 ежегодно – дети.

При этом специалисты из 12 стран мира в ходе форума также представили новейшие разработки в области онкологии, кардиологии, пульмонологии, эндоскопии, роботизированной хирургии и нейрохирургии, а также антивозрастной медицины. Своим опытом инноваций поделились также хирурги различных профилей – и весь этот опыт специалистов из Австрии, Германии, Израиля, Италии, Кубы, Люксембурга, России, Украины, Узбекистана, США и Южной Кореи станет теперь доступен и для казахстанских медиков.

«Центр компетенций – уполномоченный орган, разрабатывающий и устанавливающий стандарты для специалистов в определенной области. Это площадка для профессионального общения, обмена опытом, которая способствует созданию новых учебных программ и издательству учебных пособий, обеспечению производства квалифицированными кадрами по индивидуальным решениям, внедрению международных отраслевых стандартов», – пояснила Раушан Найзабаева.

Планируется, что в работе над центром компетенций совместно с компаниями региона будут разрабатываться единые требования и нормы при подготовке будущих специалистов. Также участники совета пришли к решению инициировать поправки в правила программы о дуальном обучении – программа хорошо зарекомендовала себя, но для наибольшей эффективности ее необходимо доработать с учетом реалий действующих производств, сопряженных с высокими рисками. Как выяснилось, далеко не все компании готовы допускать студентов к дорогостоящему оборудованию и вовлекать их в непосредственное участие в сложных технологических процессах, где даже небольшая ошибка может привести к серьезным последствиям.

«В итоге нефтегазовые компании вынуждены вести двойную игру: получать документ государственного образца, а затем доучивать специалистов по международным стандартам центров компетенций Великобритании, США, Канады и других стран. Это не только пустая трата денег и человеко-часов, но и создает монополию на рынке

тренинговых услуг, уводя капитал за рубеж», – отметила главный менеджер по производственной практике ТОО «Высший колледж АРЕС PetroTechnic» Раушан Найзабаева.

В результате обсуждения участники заседания сошлись во мнении, что одним из решений существующих проблем, с которыми крупные компании сталкиваются на местах, могло бы стать создание на базе АРЕС PetroTechnic международного центра компетенций, который благодаря удачному местоположению сможет работать не только в Казахстане, но и в России и Центральной Азии.

Игра не стоит свеч?

<< 1

Кроме того, международные финансисты подслащивают пилюлю, заявляя: «Все больше стран признают, что выгоды в программах по изменению климата перевешивают экономические затраты. Чтобы поддержать эти цели, в 2015 году ЕБРР начал свою программу перехода к экологически ориентированной экономике, которая ориентирована на увеличение «зеленого» финансирования банка приблизительно до 40% его совокупных ежегодных инвестиций в период до 2020 года». СМИ сообщали неоднократно, что для реализации программ сдерживания глобального потепления развивающимся странам будет предоставлена финансовая поддержка. Совокупное государственное и частное финансирование развивающихся стран к 2020 году должно достичь \$100 млрд. Разумеется, речь идет о различного рода кредитах – о чем же еще!

В любом случае «зеленый» переход для нас показали с неблагоприятной стороны. А если обойтись без транзита, как нам аккуратно намекают кураторы из международных финансовых институтов?

Царствуй, лежа на боку

Авторы доклада ЕБРР опираются на исследование Международного энергетического агентства (IEA), которое разработало различные сценарии энергетических рынков, и краткосрочные прогнозы от МВФ на 2016–2022 годы.

На основе этой оценки при реализации любого из трех сценариев международный переход на «зеленую» экономику оказал бы существенное влияние на государственные финансы Казахстана, но оно не было бы катастрофическим. Тем более что, как ожидается, нефтедоходы государства вырастут опять-таки при любом сценарии, поскольку производство на Каша-

гане и Тенгизе увеличилось с приблизительно 500 млн до 700 млн баррелей в год.

Так, первый сценарий имеет в виду традиционное ведение экономики стран мира (BAU, business-as-usualscenario) и предполагает цены на нефть, достигающие \$136 за баррель (в ценах 2016 года) к 2040 году. Благодаря этому рост расходов от нефтегазовых отраслей предполагается в размере шести процентов до 2040 года. Согласно сценарию BAU, рост дохода позволил бы правительству погасить всю существующую правительственную задолженность и накопить дополнительные активы.

«Зеленый» сценарий, суть которого в том, что страны перейдут к «зеленой» мировой экономике, согласно Парижскому соглашению и ЦУРам ООН, дает прогноз цен на нефть в пределах \$65 в 2040 году. В этом сценарии уровень валового долга Казахстана, как ожидают эксперты, достигнет нестабильных уровней, превысивших почти до 150% ВВП к 2040 году, с вероятным истощением существующих активов в Нацфонде, которые не являются достаточно большими, чтобы возместить отрицательное финансовое влияние «зеленого» перехода. При этом аналитики утешают, что, согласно этому сценарию, валовый долг не вырастет выше 30% ВВП до начала 2030-х. Следовательно, у Казахстана есть некоторый люфт в пределах десяти лет, в которые можно было бы принять меры для обеспечения «финансовой упругости».

Есть еще и промежуточный вариант частичного перехода стран мира к «зеленой» экономике, при котором цены на нефть достигнут приблизительно \$110 в 2040 году. Согласно этому сценарию, уровень задолженности оставался бы постоянным в течение следующих двух десятилетий. При этом расходы государства вырастут приблизительно на 5% в год с 2022 года, а любые дефициты будут финансироваться, поднимая дополнительный долг.

Что характерно, аналитики, готовившие доклад, прогнозируют, что поступления по соглашениям о разделе продукции (СРП), о которых много спорят по сей день, станут таким же важными статьями дохода страны, как роялти и налоги. Несмотря на задержку у таких проектов, как Кашаган, по возврату затрат на капитальные расходы, остаточная распределяемая прибыль может подоспеть к прогнозируемому периоду, то есть к 2040 году. Таким образом, вклад в госдоходы от СРП может составлять до 70% поступлений от сектора при любом из трех сценариев.

Ложка дегтя

В докладе, однако, нам рекомендуют не радоваться прогнозу цен на нефть: «Недавнее исследование Стэнфордского университета предсказывает, что цены на нефть могут оказаться на уровне всего \$25 за баррель в 2030 году, из-за повсеместного распространения таких «подрывных технологий», как электромобили».

Соответственно, снижение мировых цен на нефть и газ может снизить стоимость продукции нефтегазового сектора. Без реакции производства (то есть производства большего количества нефти и газа) или реакции фискальной политики (увеличения налоговой ставки) государственные доходы будут снижаться. Более того, на определенном уровне добыча может перестать быть коммерчески приемлемой. В более долгосрочной перспективе падающие доходы создают давление для поиска альтернативных источников финансирования и содействия структурным преобразованиям. Значительное сокращение поступлений от нефти и газа может поэтому привести к увеличению стоимости заимствований и ограничивает способность правительства реагировать на дальнейшие потрясения посредством заимствований.

Кадровый вопрос

Почему международные нефтегазовые компании, работающие в Казахстане, вынуждены привлекать центры компетенции из других стран для оценки и обучения своих специалистов и как решить проблему подготовки кадров, обсудили на заседании индустриального совета АРЕС PetroTechnic.

Тамара СУХОМЛИНОВА

Образовательная программа высшего колледжа АРЕС PetroTechnic выстраивается таким образом, что позволяет готовить, как говорится, «штучных» высококвалифицированных местных специалистов по заказу отдельных компаний. Для наиболее эффективной работы несколько лет назад при колледже был сформирован индустриальный совет, куда вошли представители ассоциации KazEnergy, АО «Мангыстауэмунайгаз», АО «КазТрансОйл», НКОК, ТОО «Тенгизшевройл», АО «Эмбаэмунайгаз», АНПЗ и ряд других компаний. Основная задача совета – поддержание актуальности существующих образовательных программ в целях соответствия реальным потребностям компаний нефтегазового сектора.

И.о. директора высшего колледжа АРЕС Petro Technic Берик Борашев подчеркнул, что работа индустриального совета уже показала свою эффективность:

«Три года назад на заседании совета после обсуждения кадровых вопросов с представителями компаний мы решили добавить новые специальности – «КИПиА» и «Электроснабжение». В этом году одна из нефтесервисных компаний перенесла свой учебный центр из Мальты, где они ранее обучали своих сотрудников, к нам в АРЕС и PetroTechnic. Теперь преподаватели Malta College of Arts, Science and Technology обучают наших сту-

дентов. В будущем этим ребятам гарантировано рабочее место в компании, организованной обучение».

Также спикер отметил, что благодаря взаимодействию колледжа и представителей компаний зародилась идея скрининговой системы и системы обучения на рабочем месте, которые способствуют трудоустройству студентов АРЕС. В этом году скрининг студентов колледжа проводила компания «Фиркрофт», «Болашақ Атырау» и Schlumberger.

Вместе с тем результаты исследований рынка труда компании Boston Consulting Group показали, что не менее 66% предприятий опасаются, что не смогут развить специалистов. При этом 72% образовательных учреждений считают, что их выпускники готовы к реальной работе. Однако только 43% работодателей находят специалистов с нужным уровнем квалификации. Учебные заведения в Казахстане пока с трудом адаптируются к реалиям современного рынка труда. Устаревшие принципы подготовки кадров и преподавателей, действующие стандарты и вышедшее из употребления оборудование привели к закономерному дефициту кадров.

Сегодня международные нефтегазовые компании, работающие на территории Казахстана, вынуждены привлекать центры компетенции (OPITO, NCCER, IOSH и др.) из других стран для оценки и обучения, чтобы гарантировать качество выполненных работ. При этом программы международных центров не адаптированы к СНИП и другой нормативно-правовой документации Казахстана.

«В итоге нефтегазовые компании вынуждены вести двойную игру: получать документ государственного образца, а затем доучивать специалистов по международным стандартам центров компетенций Великобритании, США, Канады и других стран. Это не только пустая трата денег и человеко-часов, но и создает монополию на рынке

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственность: ТОО «Alteco Partners»

Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/д «Нұрлы-Тұх», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

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

Главный редактор:
Дилара ШУАЕВА,
d.shumayeva@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Игорь КЛЕВШОВ,
i.klevshov@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА,
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анна КУШНАРЕВА
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Вячеслав ШЕКУНЦКИХ
Елена ШИТЕРИ
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Олеся КУДРЯШОВА

Корректорское бюро:
Светлана ПЫЛИПЧЕНКО
Татьяна ТРОШЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Айгуль ИБРАЕВА

Технический редактор:
Олеся ТРИТЕНКО

Фотограф:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Олеся ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Представительство
в Астане:
г. Астана, пр. Куняева, дом 12/1,
ВП-80, оф. 203, 2 этаж,
БЦ «На Водрно-зеленом
Бульваре»
Тел. +7 (7172) 28-00-42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора в Астане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства в Астане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел. +7 701 588 91 97,
a.serikbaev@kursiv.kz

Служба распространения:
Шерхан ШОЛПАНКУА

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

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

Служба распространения:
Шерхан ШОЛПАНКУА

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве культуры и информации
Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.

Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір».
РК, г. Алматы, ул. Кадаяқова, 17
Тираж 14 650 экз.

Тарифные игры

Правительство после нагоняя от президента Казахстана на заседании Совета безопасности по поводу необоснованных тарифов взялось за работу достаточно рьяно: более 30 монополистов уже снизили свои расценки, а Министерство энергетики обещает снизить предельные тарифы на электроэнергию по стране на 25%. Но при этом сами энергетики выработали целый ряд рекомендаций, которые идут вразрез с нынешним устремлением к снижению тарифов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Напомним, что на заседании Совета безопасности 7 ноября этого года глава государства озвучил результаты социологического исследования среди казахстанцев, согласно которому одна из наиболее актуальных проблем, волнующая население, – это высокая стоимость коммунальных услуг. Среди них особняком стояли электроэнергетика и связанная с ней технологически выработка тепла, поскольку в этих сферах действует программа «Тариф взамен инвестиций», позволившая, по словам президента Казахстана, начиная с 2009 года монополистам заработать миллиарды денежных средств для модернизации производства.

«Для улучшения всего фонда генерирующих мощностей мы пошли на двукратное увеличение тарифов. Вместо того чтобы на эти деньги обновлять мощности, крупные энергокомпании незаконно обогащались за счет потребителей, включая в стоимость услуг премии, бонусы своим работникам, а также необоснованно завышали производственные затраты», – заявил **Нурсултан Назарбаев** на заседании 7 ноября.

По его подсчетам, ущерб для казахстанцев от подобных действий составил 14 млрд тенге, незаконный доход энергонабжающих компаний при этом был равен 15 млрд тенге. Помимо этого органы прокуратуры выявили неэффективное использование государственных субсидий, выделенных для снижения тарифов, после чего энергетика была обречена на требование со стороны государства снизить тарифы. В особенности после того, как Назарбаев подчеркнул, что Министерство энергетики и другие уполномоченные органы должны отвечать за каждый тын, уплаченный потребителями, и напрямую поручил принять меры для снижения стоимости электроэнергии для населения.

Первыми пали энергетики и горводоканалы

С момента выступления президента на заседании Совбеза прошло почти три недели, а работа по снижению тарифов уже дала многомиллиардные результаты: на заседании правительства 26 ноября министр национальной экономики Казахстана **Тимур Сулейменов** сообщил, что к этому моменту 32 монополиста в сферах теплоснабжения, водоснабжения, передачи и снабжения электрической энергией приняли решение о снижении тарифов на сумму 20,3 млрд тенге. Причем подавляющая часть из них капитулировала практически сразу после заседания Совета безопасности.

«За последние две недели снижение произошло на 1,9 млрд тенге по шести субъектам», – уточнил Сулейменов.



Логично было бы предположить, что остальные 26 субъектов естественных монополий – это либо те, на чьи «подвиги» президент основывался, говоря о нецелевых тратах монополистов, то есть нарушители, выявленные еще до заседания Совбеза, либо те, у кого рыльце с этими тратами было настолько в пушку, что они не стали дожидаться проверки. Но теперь под тотальные проверки загремели все субъекты естественных монополий.

«В целях выявления необоснованного полученного дохода монополистами и возврата их потребителям открыты 33 внеплановые проверки монополистов, на стадии открытия находятся 24 внеплановые проверки, совместно с Министерством энергетики проводится работа по снижению оптовых цен на электрическую энергию и газ», – заявил Сулейменов.

Минэнерго: мы будем жить теперь по-новому

Министерство же энергетики Казахстана, со слов его руководителя **Каната Бозумбаева**, обещает уже к началу декабря определить тот самый объективный уровень предельных тарифов на электроэнергию, которого жаждет потребитель. И он, естественно, будет ниже действующего – в среднем по стране на 25%.

«На прошлой неделе предварительные результаты проведенной работы вынесены на рассмотрение рабочей комиссии с участием администрации президента, Генеральной прокуратуры, госорганов и Национальной палаты предпринимателей. В ходе заседания обсужден предлагаемый уровень предельных тарифов на электричество и теплоэнергию: средневзвешенный уровень снижения стоимости электроэнергии по сумме двух компонентов от уровня действующих предельных тарифов составляет 25%», – сказал Бозумбаев во вторник.

Борьба с необоснованным повышением тарифов – дело нужное и полезное, только есть опасения относительно того, что у нас понижать тариф всех электроэнергетических объектов будут вне зависимости от того, обоснован он или нет – до того самого среднего уровня».

Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Он уточнил, что снижение тарифа будет обусловлено, в частности, за счет уменьшения предельной величины тарифа на мощность – с 700 тыс. тенге до 590 тыс. тенге за 1 МВт, причем в самом ведомстве рассчитывают утвердить новый сниженный уровень тарифа на мощность до конца текущей недели.

«Это позволит провести централизованные торги в первой декаде декабря текущего года. По результатам торгов будут утверждены предельные тарифы на электрическую энергию от энергопроизводящих организаций. Помимо этого необходимо как минимум сохранить текущие цены на уголь для электрических станций и снизить стоимость его транспортировки, с исключением посреднических структур, а также снизить тарифы энергопередающих и энергонабжающих организаций с 1 января 2019 года от величины текущего уровня», – назвал конечный рецепт снижения тарифов глава Минэнерго.

В части станций, использующих уголь, это сделать легче – там уже имеется договоренность о снижении оптовой цены и имеется резерв снижения цены за счет железнодорожного тарифа (видимо, в правительстве понимают, что снижение тарифа – дело общее, и убытки должны нести все участники процесса, включая железнодорожников). А вот с газовой генерацией все не так просто: Минэнерго совместно с Миннацэкономики разработан проект приказа, который предусматривает снижение предельных оптовых цен на товарный газ, но его еще следует утвердить.

«По нашим оценкам, снижение предельных оптовых цен позволит снизить цены товарного газа с 1 января 2019 года для электростанций, использующих газ, на величину от 12 до 22% в зависимости

от региона. На данный момент тариф будет обусловлено, в частности, за счет уменьшения предельной величины тарифа на мощность – с 700 тыс. тенге до 590 тыс. тенге за 1 МВт, причем в самом ведомстве рассчитывают утвердить новый сниженный уровень тарифа на мощность до конца текущей недели.

«Это позволит провести централизованные торги в первой декаде декабря текущего года. По результатам торгов будут утверждены предельные тарифы на электрическую энергию от энергопроизводящих организаций. Помимо этого необходимо как минимум сохранить текущие цены на уголь для электрических станций и снизить стоимость его транспортировки, с исключением посреднических структур, а также снизить тарифы энергопередающих и энергонабжающих организаций с 1 января 2019 года от величины текущего уровня», – назвал конечный рецепт снижения тарифов глава Минэнерго.

Монополистам слова не давали

Борьба с необоснованным повышением тарифов – дело нужное и полезное, только есть опасения относительно того, что у нас понижать тариф всех электроэнергетических объектов будут вне зависимости от того, обоснован он или нет – до того самого среднего уровня, на 25% ниже действующего. Самое же забавное (вернее – печальное), что это будет происходить на фоне недавних рекомендаций правительства со стороны Казахстанской электроэнергетической ассоциации (КЭА), выработанных ею вместе с участниками рынка на энергетическом форуме 15 ноября.

«Просим внести изменения в Закон «О естественных монополиях» в части изменения стоимости транспортировки топлива при расчете тарифа тепловой и электрической энергии и разрешить субъектам естественных монополий подачу заявки на изменение тарифа при увеличении цены транспортировки топлива», – говорится, в частности, в этих рекомендациях.

Наполовину это просьба выполнена: министр энергетики же призвал, что снизить тариф на тепло и на электричество можно только при сохранении цен на топливо, включающего стоимость его транспортировки. Но, во-первых, не факт, что стоимость транспортировки снизят даже сейчас, а во-вторых, о наделении энергетиков самим правом подавать заявку на

повышение тарифа при каждом увеличении стоимости со стороны перевозчиков никто сейчас не говорит.

Так что можно предположить, что как только шум вокруг поручения президента поутихнет, с перевозчиков вожжи снимут – и тарифы на перевозки потихоньку поползут вверх. Еще более фантастическим с точки зрения исполнения при нынешнем раскладе выглядит ряд других рекомендаций КЭА.

«Предлагаем внести изменения и дополнения в нормативные правовые акты для обеспечения необходимого уровня оплаты труда работникам отрасли; при расчете тарифа затраты на оплату труда определять исходя из нормативной численности персонала и размера среднемесячной заработной платы на промышленных предприятиях Казахстана, а не из размера заработной платы, утвержденной в предыдущем тарифе, как это делается в настоящее время», – рекомендуют участники энергетического форума.

Нетрудно догадаться, что коль скоро действующий тариф будет снижен на 25%, это может привести только к уменьшению зарплаты персонала энергогенерирующих мощностей. Вряд ли это коснется тех станций, которые привязаны технологически к промышленным гигантам – к алюминиевому заводу в Павлодаре или к «АрселорМиттал» в Темиртау, но не всем же генерирующим мощностям в стране так исторически повезло. И поэтому есть опасность того, что через время энергетики заявят о существовании кадрового голода (собственно, они о нем уже кричат во всеулышание, потому что получать зарплату ниже среднемесячной никто ведь не хочет).

Ну и, наконец, еще одно предложение от КЭА, на котором в свете нынешней политики по снижению тарифов можно точно поставить жирный крест, – это возможность включения в тарифную смету затрат, необходимых на устранение несоответствий по предписаниям надзорных и контролирующих органов в сфере электроэнергетики.

От модернизации производства за счет тарифов мы, похоже, отходим. Весь вопрос только в том, надолго ли: по иронии судьбы, в тот же самый день, когда проходило заседание Совбеза, старший партнер Центра стратегических инициатив **Олжас Худайбергенов** озвучил прогноз, согласно которому Казахстан уже в следующем году вступит в фазу техногенных катастроф, поскольку официальный износ коммунальных сетей в среднем по стране постоянно находится выше 60%, а фактически износ в некоторых регионах может достигать 70–90%.

«Нестабильная внешняя конъюнктура приведет к резкому снижению рентабельности коммунальных сетей, а также отказу от инвестиционных планов на следующие несколько лет. Последней каплей станут сокращения персонала, вследствие чего локальный контроль над технической инфраструктурой будет ослаблен. Это вызовет серию аварий на крупнейших коммунальных объектах страны», – спрогнозировал Худайбергенов, подчеркнув при этом, правда, что вероятность этого прогноза составляет менее 1%.

Инцидент в Керченском заливе: кому выгодно и зачем?

<< 1

Опасения Запада

Начнем с России. Тем более что, судя по поступающим заявлениям из стран Запада, Москва заинтересована в реализации своего агрессивного плана по разблокированию оккупированного ею Крыма через сухопутную границу с Украиной. К примеру, по мнению политического обозревателя из Польши **Марека Шверчиньского**, Россия намеренно организовала инцидент в Керченском заливе с одновременной блокадой Азовского моря для подразделений военно-морских сил Украины, поскольку «приступает к очередному этапу присвоения украинской территории». При этом Шверчиньский подчеркнул, что в рамках этого плана введенный в эксплуатацию Крымский мост является главной стратегической инвестицией Российской Федерации. «Сейчас из-за этой стратегической инвестиции Кремля, которой международное сообщество не уделило должного внимания, оно (Азовское море, – «Къ») может стать закрытым озером, находящимся под полным контролем Путина», – заметил польский политический обозреватель.

Во многом эти опасения характерны и для политиков США и Западной Европы, которые посчитали, что, не пропустив украинские военные корабли через Керченский залив, Россия тем самым не только совершила очередной акт агрессии в отношении Украины, но и намеренно нарушила международные правила о свободе судоходства. «Давайте четко скажем, что прои-

зошло! Украинские корабли вышли из одного порта Украины, направившись в другой порт Украины. Они хотели пройти единственным способом, которым возможно, – через Керченский пролив. И Россия, и Украина использовали этот пролив постоянно. Но в этот раз Россия решила предотвратить проход украинских кораблей: был открыт огонь и даже совершен таран! Это абсолютно нецивилизованный способ ведения дел! Это не позволило украинским кораблям на законных основаниях пройти Керченский залив. Это – нарушение международного права! Это – злостное действие, которое международное сообщество должно осудить и не должно принимать!» – заявила, в частности, 26 ноября на заседании СБ ООН представитель США **Никки Хейли**, заметив, что ранее Соединенные Штаты осудили строительство и ввод в эксплуатацию Керченского моста, который затрудняет морское судоходство между Черным и Азовским морями. Любопытно, что позицию США немедленно поддержали Великобритания, Германия, Франция и даже Турция, с которой у России в последнее время особых разногласий вроде и не наблюдается.

Скажем больше – в западноевропейских СМИ стали появляться предложения странам НАТО в качестве ответа на агрессивную политику Кремля заблокировать российским кораблям проход через Босфор и Гибралтар. «Пользуясь Конвенцией по морскому праву, российский военные корабли беспрепятственно проходят проливы,

находящиеся под контролем НАТО, например Босфор. Если этот пролив закрыт для России, Черноморский флот будет недееспособен», – к примеру, заметил профессор Мюнхенского университета бундесвера **Даниэль-Эразмус Хан**. Что интересно, при этом мало кто из американских или западноевропейских экспертов вспоминает об особенностях судоходства в Керченском заливе и Азовском море. Как не особо обращают они внимание и на тот факт, что НАТО стало особенно пристально приглядываться к азовско-черноморскому региону после задержания властями Украины рыболовецкого судна «Норд» в марте 2018 года и последующего обещания России «адекватно ответить на провокации».

У одних перспективы, у других реалии

Впрочем, если Россия в результате инцидента в Черном море на выходе из Керченского залива и получит выгоду весьма сомнительного характера лишь в долгосрочной перспективе, то действующее руководство Украины, пришедшее к власти в результате Революции достоинства 2014 года, эту самую выгоду, похоже, уже получило. Из-за якобы предстоящего широкомасштабного вторжения российских войск на территорию Украины, информация о котором в том числе получена и в результате захвата украинских кораблей «Бердянск», «Никополь» и «Яны Капу», Верховная рада согласилась с предложением президента **Петра Порошенко** вести воен-

ное положение в ряде областей страны. Предполагалось, что оно вступит в силу с 14 часов дня 26 ноября в 10 областях, которые непосредственно граничат с Россией и Приднестровьем, где находятся российские войска, а также имеющим выход к Черному и Азовскому морям. Одновременно была согласована и дата проведения президентских выборов – 31 марта 2019 года, что несколько нивелировало точку зрения, в том числе и бывших президентов Украины – **Леонида Кравчука**, **Леонида Кучмы** и **Виктора Ющенко**, которые косвенно заподозрили Порошенко в попытке захватить власть путем введения военного положения.

Однако складывается впечатление, что команду действующего президента Украины договоренность с Верховной радой не совсем устроила, поскольку официально военное положение введено так и не было, а в ночь с 26 на 27 ноября появилось новое предложение ввести его с 9 утра 28 ноября уже на всей территории страны. Чуть позже на сайте украинского президента появились заявления президента Порошенко, данные им представителям СМИ, что, во-первых, военное положение не ограничит конституционных прав и свобод граждан Украины, а будет касаться только россиян, во-вторых, что угроза полномасштабной операции России против Украины остается. «Я хочу, чтобы никто не думал, что это игрушки. Страна находится под угрозой полномасштабной войны с Российской Федерацией», – заявил Петр Порошенко.

Будете бузить – пойдете на войну

И все же из бесед «Къ» с украинскими журналистами выяснилось, что в фактически военное положение уже действует с обеда 26 ноября. Хотя спикер Верховной рады **Андрей Парубий** подписал соответствующий закон и отправил его на подпись Порошенко только утром 28 ноября. По этой причине, опасаясь неприятных разговоров с представителями повсеместно созданных штабов обороны, наши коллеги предложили последовать примеру героя Евромайдана **Мустафы Найема** и отказаться от общения с ними через «проглядываемые» спецслужбами Facebook и WhatsApp) в пользу мессенджера Telegram. «Понимаете, как сейчас одевают сильные сомнения по поводу необходимости введения военного положения из-за инцидента в Керченском заливе. Что-то здесь явно не так. Раньше было намного больше причин для его объявления, но никто об этом не заикался. Да, Порох (президент Украины Петр Порошенко, – «Къ») заявил, что военное положение продлится только до 26 декабря, и оно якобы не затронет прав граждан. Но что ему помешает продлить его до января, февраля или марта? Опять будет показывать русские танки и самолеты, говорить, что вот-вот и они пересекут границу и начнется война. Очевидно же, что выборам конец. И еще момент – у нас с 1 ноября выросли цены на газ. Сразу почти на 24 процента. Теперь объявлено о 17-процентном повышении тарифов за отопление и 22-процентном

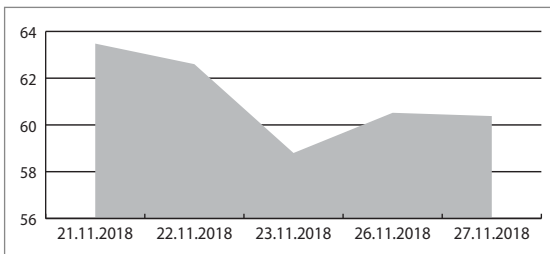
повышении за электричество. А зарплаты не растут. Люди готовы выйти на новый Майдан, а тут нате вам – военное положение. Весело?! Будете бузить – в армию заберем, на войну с Путиным!» – на условиях анонимности, в частности, заметил в разговоре с «Къ» редактор одного из украинских изданий, в прошлом работавшая в команде Павла Шеремета.

Войны не надо

Естественно, читатели нашего издания могут задать вопросом: «Как влияет инцидент в Керченском заливе на интересе Казахстана?» Ответим: напрямую – никакого влияния. Но вот в косвенном плане официальной Астане, по сути, придется выбирать между внешнеполитическими Сциллой и Харибодой. Не исключено, что и Москва, равно, как и Киев, вместе с поддерживающими его Вашингтоном и Брюсселем, в достаточно категоричной форме потребуют от официальной Астаны определиться, с кем именно она намерена строить свое будущее. И здесь, пожалуй, очень важно по-прежнему сохранять выдержку, как это было сделано 26 ноября, когда Казахстан в лице заместителя главы МИДа **Ержана Ашикбаева**, а также заместителя постоянного представителя нашей страны в СБ ООН **Каната Тумшпа** призвал стороны проявить максимум ответственности и не допускать эскалации напряженности, которая может вылиться в войну в этом регионе. Кстати, судя по публикациям в популярных СМИ Узбекистана, в Ташкенте в целом уже определились, с кем быть.

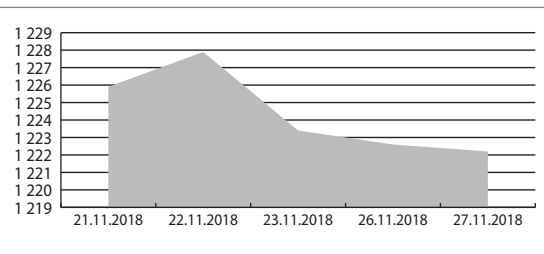
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (21.11 – 27.11)



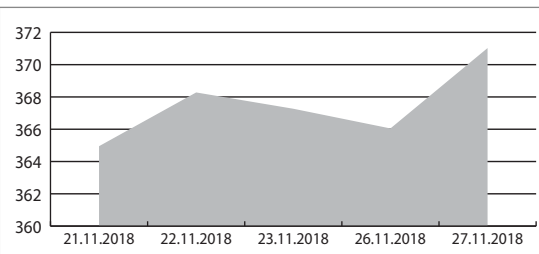
Нефть стремительно падает после заявления Саудовской Аравии об увеличении добычи.

GOLD (21.11 – 27.11)



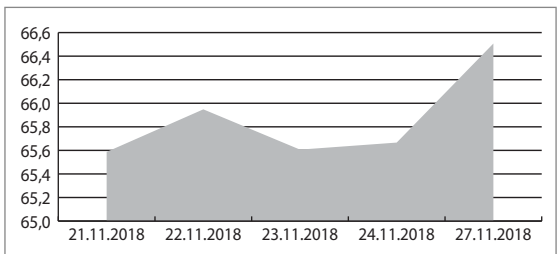
Золото дешевеет в ходе коррекции после двухнедельного максимума, инвесторы в ожидании саммита G20.

USD/KZT (21.11 – 27.11)



Тенге негативно реагирует на недавние события в Керченском проливе.

USD/Rub (21.11 – 27.11)



Рубль оказался под значительным давлением на фоне обострения отношений между Россией и Украиной.

ОБЗОР СЫРЬЕВОГО РЫНКА

Обратный отсчет перед G2

Сокращенная из-за Дня благодарения в США рабочая неделя для сырьевого рынка оказалась очень сложной. Продолжающееся снижение цен на сырую нефть и продукты переработки, а также на сельскохозяйственную продукцию более чем компенсировало небольшой рост спроса на драгметаллы. Все это привело к сильнейшему недельному снижению за 5 месяцев и к самому слабому закрытию за 15 месяцев.

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

На мировых рынках сохраняется беспокойство из-за неопределенности, связанной с торговой войной между США и Китаем и ее влиянием на рост глобальной экономики и на спрос, а также из-за радикального изменения краткосрочного прогноза по сырой нефти. Запущен обратный отсчет перед решающим столкновением президента США Дональда Трампа и китайского лидера Си Цзиньпина, которые встретятся на саммите G20 в Аргентине, запланированном на 30 ноября – 1 декабря. Неопределенность, вызванная нарастающей торговой войной между двумя крупнейшими экономикками мира, уже чувствуется в ослаблении на мировом рынке акций, а недавно она вызвала слухи о вероятном снижении темпов

поднятия ставки ФРС на 2019 год. Исход саммита G20, вероятно, задаст тон тихого декабрьского периода торгов перед Рождеством и Новым годом.

Нефть

Непростой выбор будет стоять перед ОПЕК на заседании в Вене 6 декабря. Не надо забывать, что всего пару месяцев назад казалось, что на этом заседании картель и его партнеры будут праздновать успех своих усилий по поднятию цен на сырую нефть до приемлемого уровня. Вместо этого – сочетание растущей добычи в трех крупнейших в мире странах-производителях, сомнения в росте спроса на 2019 год, а также не в последнюю очередь меньший, чем предполагалось, удар по иранскому экспорту. Все, вместе взятое, перевернуло рынок вверх дном. Семь недель распродажи обрушили нефть марки WTI с четырехлетнего максимума, лишь ее половины завоеванного с того момента, когда примерно 34 месяца назад цена достигла \$26 за баррель.

Нынешнее несоответствие между растущим предложением и сезонно слабым спросом оказалось еще заметнее, когда Саудовская Аравия сообщила о поднятии добычи до рекордного уровня свыше 10,7 млн баррелей в сутки. Вместе с рекордной добычей в России и США, очередным недельным увеличением американских запасов и продолжением давления президента Трампа на ОПЕК с целью поддержания уровня добычи это еще больше снизило цены.

По мере дальнейшего падения цен будут расти ожидания суще-

ственного сокращения добычи в ОПЕК и других странах. В некоторых отчетах уже говорилось о сокращении добычи примерно на 1,5 млн баррелей в сутки. Кроме того, ожидаемый в ближайших недели рост мирового спроса на переработку такого или даже большего масштаба также поспособствует формированию почвы под ногами рынка.

Пока до этого не дошло, рынок будет открыт для распродажи со стороны банков, защищающих свой хедж производителя. По сообщению Bloomberg, премия, которую трейдеры платят за рупонии с той же дельтой против call-опционов на 12 месяцев, достигла максимума с краха 2014 года.

Золото

Хотя остальные рынки продолжают нести потери, золото, несмотря на помехи со стороны продолжающегося укрепления доллара, оставалось относительно спокойным. Мы сохраняем положительный прогноз по золоту, так как считаем, что декабрьское поднятие ставки ФРС повторится в 2019 году только однажды, а затем возьмет паузу. Это заставит доллар в 2019 году торговаться ниже, к рекордному уровню инфляции для развивающихся экономик, отягощенных сочетанием растущего доллара, растущей долговой нагрузки и повышения затрат на ее финансирование, а также, до недавнего времени, растущих цен на нефть.

Саммит G20, или, скорее, встреча в формате G2 между Дональдом Трампом и Си Цзиньпином, за-

даст тон на остаток года. Провал и последующая эскалация могут вызвать ослабление китайского юаня дальше 7 за доллар. Такое движение поначалу ослабит золото, прежде чем придут на помощь дополнительное смягчение на рынке акций и снижение доходности по облигациям. Пока желтый металл находится между \$1200 и 1240 за унцию, и хедж-фонды, держащие повышенные короткие позиции, вряд ли забеспокоятся, пока не будет пробита верхняя граница этого диапазона.

Серебро и промметаллы

Серебро в конце прошлой недели пострадало: обрушение цен на нефть и низкая ликвидность из-за отсутствия многих американских трейдеров держали его под относительно высоким давлением. Его удешевление относительно золота, длящееся уже не первое десятилетие, уменьшится только тогда, когда рынки успокоятся и трейдеры станут искать относительно ценность.

Медь с июля, когда торговая война резко ее уронила, торгуется с «боксовым движением». Мы считаем признаком силы, что она осталась в ценовом диапазоне в эти месяцы, когда глобальный рынок акций слабел из-за сомнений насчет роста, накалялась торговая война, а нефть просела почти на треть.

Спасителями послужили сжимающиеся аналитические показатели и перспектива повышенных вложений в инфраструктуру не только в Китае, но и, возможно, в США. Никель тем временем соскользнул на минимальный уровень с декабря, так как растущие доказательства избытка предложения сделали его уязвимым к падению спроса.

ЛИДЕРЫ РОСТА И ПАДЕНИЯ (21.11 – 27.11)

KASE

рост	узн.	падение	узн.
Казкомбанк	1,16%	Сбербанк	-1,91%
Народный банк	0,94%	Банк ЦентрКредит	-0,14%
KAZ Minerals	0,39%	KEGOC	-0,04%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

NASDAQ

рост	узн.	падение	узн.
Adelphi	22,96%	Austin Bioscience	-25,00%
Amyris	22,64%	Aquestive Therapeutics	-17,74%
ARC Group	22,48%	Bioscience Resource	-16,13%
China Internet Financial	21,19%	Celast Therapeutics	-15,33%
Appliance Recycling	19,21%	CVIener	-14,99%
AVROBIO	18,72%	Bioscience Resource	-12,31%
BioSorp	17,83%	Aduro Biotech Inc.	-11,80%
Beacon Roofing	17,82%	Artis Industries	-11,54%
Alena Pharma	15,94%	Borgis Tech	-9,64%
Apollo Endosurgery	15,12%	Bellucum Pharmaceuticals Inc.	-8,08%

MCX

рост	узн.	падение	узн.
Аргумент	8,51%	Тетрагет (ruB)	-7,44%
Помок	6,79%	Тетрагет	-6,01%
X5 Retail Group	5,52%	НПК ОБК	-5,40%
Polymetal International	5,52%	АВКОРА	-3,88%
POC АГО FMC	3,56%	Сбербанк	-2,94%
Сургутнефтегаз (ruB)	3,15%	Salmor Fin	-2,68%
Роснефть	3,07%	РГСА	-2,22%
Интер РАО ЕЭС OAD	2,46%	МТС	-2,17%
ФСК ЕЭС OAD	1,99%	НОВАТЭК	-2,11%
Роснефть	1,98%	Банк БТБ	-1,81%

Euro Stoxx 50

рост	узн.	падение	узн.
Imtoso	8,62%	Fresenius SE	-1,93%
Indime	6,50%	Tonal	-1,17%
Volkswagen VZO	5,78%	Amadeus	-1,16%
Buyer	5,26%	ETI	-1,04%
BVIA	4,80%	Facilista/Lucentis	-0,90%
Telefonica	4,48%	Unilever FM DRC	-0,80%
Damler	4,34%	Pakia Dyt	-0,67%
Waring	4,12%	Sonoff	-0,25%
ASML Holding	3,81%	BASF	-0,02%
Siemens	3,58%	Adidas	0,06%

DAX

рост	узн.	падение	узн.
Lufthansa	7,49%	Fresenius SE	-1,93%
Infinion	7,36%	EDN	-1,11%
Covestro	6,02%	BASF	-0,02%
Volkswagen VZO	5,78%	Adidas	0,05%
ThyssenKrupp	5,27%	Linde PLC	0,11%
Boyer	5,26%	Bolander	0,24%
Deutsche Bank	5,00%	Pluric	0,47%
Commerzbank	4,96%	Deutsche Borse	0,63%
Fresenius Medical	4,92%	Deutsche Tel.	1,25%
Henkel	4,81%	RWE	1,25%

BVSP

рост	узн.	падение	узн.
BRF-Brazil Foods SA	8,13%	Budimex SA	-11,41%
BRUWELD ON TM	6,52%	Companhia Siderurgica Nacional	-10,39%
Aucor	5,32%	Itaerlogica Garuda SA	-9,48%
Embraer SA	5,15%	WLE ON TM	-9,48%
HYPERMARCAS ON TM	4,57%	USIMINAS PPA TM	-8,67%
COPEL	4,17%	QUADROPP ON TM	-7,83%
Energética de Minas Gerais Celgas	3,86%	SEBRAU PPA TM	-7,56%
ULTRAPAR ON TM	3,78%	Petrobras Braskem SA Petrosbras	-6,37%
LATISA ON TM	3,21%	CELEO ON TM	-5,51%
COBRISA ON TM	3,09%	COBAN ON TM	-5,20%

БИРЖЕВЫЕ ИНДЕКСЫ

	узн. %
KASE	-0,56%
Dow Jones	0,71%
FTSE 100	1,27%
NASDAQ	2,50%
Nikkei 225	1,76%
S&P 500	1,19%
Euro Stoxx 50	1,82%
Hong Seng	1,85%
MCX	-1,41%
IBOVESPA	-2,68%

СЫРЬЕ

	узн. %
Light	-0,52%
Природный газ	-2,14%
Алюминий	-0,51%
Медь	-0,71%
Никель	-1,24%
Олово	0,00%
Паладий	-0,01%
Платина	-0,20%
Серебро	-0,07%
Цинк	0,00%

FOREX

	узн. %
Eur/Chf	0,04%
Eur/JPY	0,03%
Eur/Kzt	0,04%
Eur/Rub	-0,53%
Eur/Usd	0,12%
Usd/Chf	-0,01%
Usd/JPY	-0,11%
Usd/Kzt	-0,08%
Usd/Rub	-0,42%

ОБЗОР ВАЛЮТНОГО РЫНКА

За зимними туманами

Анастасия КУДРЯШ, валютный аналитик УК FB Asset Management

Зима на носу, и самое время подводить итоги осеннего сезона и порассуждать о предстоящем зимнем. Можно констатировать, что ставка на падение цен на нефть и сохранение неблагоприятного политического ландшафта в Британии сыграла. Евро прибавил по отношению к норвежской кроне и канадскому доллару 2 и 0,6% соответственно, фунт от уровня ноябрьских максимумов обвалился к доллару США и японской иене на 2,7%, к единой европейской валюте – на 1,9%. Таким образом, стратегии планомерного наращивания коротких позиций против валют стран – экспортеров черного золота и продаж стерлинга на росте оказались весьма эффективны. Какие подсказки поклонникам статистического анализа с фундаментальным уклоном делает декабрь?

В период с 1975 по 2017 год чаще всего в зеленой зоне по итогам первого месяца зимы закрывались новозеландский доллар и европейские валюты. Любопытно, что на

руку им играл сезонный фактор: декабрь считается благоприятным периодом для молочных фермеров острого государства, а высокий спрос на евро и другие единицы Старого Света может быть связан с потоком туристов, желающих посетить старую Европу в период Рождества. Не стоит забывать про традиционное закрытие позиций по долларам парам в конце года. Это одна из причин, по которой доллар в декабре обычно чувствует себя неважно.

Лидерами первого зимнего месяца по таким показателям, как медианы, средние значения в целом и в периоды роста традиционно являются шведская крона и швейцарский франк. Уверенно себя обычно чувствовал евро, а список аутсайдеров возглавляли иена и канадский доллар.

Подобная статистика намекает на деэскалацию торгового конфликта США и Китая. При таком раскладе спрос на валюты, страны-эмитенты которых тесно связаны с Поднебесной, будет расти, а на активы-убежища падать.

Разные позиции канадского доллара и норвежской кроны намекают, что нефть в скором времени найдет дно и войдет в консолида-

цию. Слабость канадской валюты можно обосновать замедлением процесса нормализации денежно-кредитной политики Банка Канады. Вос на последнем заседании выглядел «стреблом», однако разочаровывающая статистика, прежде всего по инфляции, может изменить его мировоззрение. По той же причине в декабре способен уйти почва из-под ног доллара. Судя по ноябрьским комментариям представителей ФРС, можно сделать вывод, что на последней в 2018 встрече FOMC пусть и повысит ставку, но ухудшит прогнозы. Таким образом, по результатам анализа сезонного фактора наиболее интересными инвестиционными идеями в декабре представляются продажи USD/CHF, USD/SEK, а также покупки EUR/USD, EUR/CAD и CHF/JPY. Прорыв в отношении США и Китая по итогам саммита G20 в Буэнос-Айресе может создать благоприятную возможность для формирования длинных позиций по NZD/JPY.

Что касается текущей ситуации, то на рынке по-прежнему остаются сильными ожидания, которые подогреваются американской прессой, что на саммите G20 все-таки может быть заключено – Во-первых, отчет за III квартал 2018 года. В целом результаты банка оказались чуть хуже, чем за апрель – июнь, однако недооцененность его акций по мультипликаторам на KASE сохранилась. Банк увеличил собираемость процентных доходов с 86% в первом полугодии до 91% за три квартала. Это стало доказательством высококачества кредитного портфеля. Чистый кредитный портфель банка с июля по сентябрь вырос на 3,8%, до 923 млрд тенге. Процентные доходы опустились до 24,4 млрд тенге с 28,7 млрд, полученных в прошлом квартале. Возможно, одной из причин ухудшения показателя стало снижение средней эффективной процентной ставки и базовой ставки, которую двигали вниз в течение всего года. Прибыль кредитной организации за 9 месяцев составила 7,6 млрд тенге. Ожидаем чистую прибыль банка по итогам года в районе

10,3 млрд тенге, что эквивалентно соотношению Р/Е на уровне 3,7 от текущих цен. Во-вторых, покупке может способствовать техническая картина по акциям. Выход отчета вызвал прорыв нисходящего тренда, в котором акция находилась с февраля текущего года. Напомним, после бурного роста на 110%, который произошел в начале ноября 2017 года, котировки банка начали корректироваться и в результате вошли в фазу перепроданности. Инвесторы, которые, по всей видимости, ожидали сигнала к началу покупки, получили его с выходом отчетности, доказавшей инвестиционную привлекательность актива. На уровне 233 тенге, где проходит линия Фибоначчи, была сформирована восходящая дивергенция, которая вызвала мощный отскок котировки на 11%. На уровне 258 идет другая линия

ИНВЕСТИДЕЯ

Банк ЦентрКредит: отчет как сигнал к развороту тренда

Аналитики инвестиционной компании «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции казахстанского Банка ЦентрКредит (тикер – ССВН). По их мнению, отчетность банка за III квартал стала отправной точкой для мощного отскока и перелома тренда. Текущая цена на 28.11.2018 на KASE – 251,98 тенге, целевая цена – 377, потенциал роста – 49,6%.

– Расскажите, пожалуйста, об эмитенте.

– АО «Банк ЦентрКредит» создано 19 сентября 1988 года и является одним из первых коммерческих банков Казахстана. Акционерами банка являются Бахытбек Рымбекович Байсейтов и Владислав Седивич Лис. Банк имеет соб-

ственную широкую филиальную сеть по республике, обслуживает юридических и физических лиц более чем в 100 филиалах и отделениях. Его корреспондентская сеть насчитывает порядка 40 иностранных банков, что позволяет осуществлять расчеты с вашими партнерами по всему миру.

БЦК активно участвует практически во всех государственных программах поддержки предпринимательства. По итогам 2015 года БЦК был удостоен звания «Лучший банк по субсидированию кредитов в 2014 году в рамках Программы развития моногородов на 2012–2020 годы». Также банк является лидером по количеству подписанных договоров гарантии АО «Фонд развития предпринимательства «Домая» в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020».

– Какие могут быть причины для покупки акций банка?

– Во-первых, отчет за III квартал 2018 года. В целом результаты банка оказались чуть хуже, чем за апрель – июнь, однако недооцененность его акций по мультипликаторам на KASE сохранилась. Банк увеличил собираемость процентных доходов с 86% в первом полугодии до 91% за три квартала. Это стало доказательством высококачества кредитного портфеля. Чистый кредитный портфель банка с июля по сентябрь вырос на 3,8%, до 923 млрд тенге. Процентные доходы опустились до 24,4 млрд тенге с 28,7 млрд, полученных в прошлом квартале. Возможно, одной из причин ухудшения показателя стало снижение средней эффективной процентной ставки и базовой ставки, которую двигали вниз в течение всего года. Прибыль кредитной организации за 9 месяцев составила 7,6 млрд тенге. Ожидаем чистую прибыль банка по итогам года в районе

10,3 млрд тенге, что эквивалентно соотношению Р/Е на уровне 3,7 от текущих цен.

Во-вторых, покупке может способствовать техническая картина по акциям. Выход отчета вызвал прорыв нисходящего тренда, в котором акция находилась с февраля текущего года. Напомним, после бурного роста на 110%, который произошел в начале ноября 2017 года, котировки банка начали корректироваться и в результате вошли в фазу перепроданности. Инвесторы, которые, по всей видимости, ожидали сигнала к началу покупки, получили его с выходом отчетности, доказавшей инвестиционную привлекательность актива. На уровне 233 тенге, где проходит линия Фибоначчи, была сформирована восходящая дивергенция, которая вызвала мощный отскок котировки на 11%. На уровне 258 идет другая линия



Фибоначчи, а также нисходящая трендовая линия. Оба этих уровня сопротивления были пробиты, и цена на акцию закрепилась на отметке 263 тенге. Следующие уровни сопротивления находятся на 269, 278. На отметке 294 тенге расположено сопротивление по Фибоначчи.

В-третьих, недооцененность по коэффициентам. Мультипликатор Р/Е находится на отметке 1,35 по результатам за 9 месяцев. По Р/ВВ банк оценивается в 0,38. Денежный консервативный модели фундаментальной акция должна стоить 377 тенге, так что ее значительная недооцененность не вызывает сомнения.

Амангельды Омаров: Ожидать большого роста цен на жилье не стоит



А. Омаров: «В любом случае до 30% импортная составляющая в себестоимости строительного сектора сохраняется. Структура себестоимости строительства жилья, увы, не изменилась – те же строительные материалы остались».

Какие города будут лидировать по темпам строительства в Казахстане и каков будет рост цен на недвижимость в ближайшие годы; какие перспективы строительной отрасли в целом и одного из крупнейших строительных холдингов страны с оборотом \$1 млрд в частности, рассказал председатель правления холдинга BI Group Амангельды Омаров, занявший этот пост в сентябре текущего года.

Арман БУРХАНОВ

– Как для BI Group сложился этот год? Каковы его итоги?

– Традиционно каждый квартал мы проводим заседания топ-менеджеров, где подводим итоги и работаем над ошибками. Эти кейсы потом служат нам практическим пособием. 16 ноября расширенное правление из 300 топ-менеджеров холдинга подвело предварительные итоги 2018 года. И могу сказать, что консолидированные итоги по холдингу достаточно хорошие. Мы показываем рост в 11% по сравнению с прошлым годом, то есть с оборота 380 млрд тенге мы вырастем в этом году до 420 млрд тенге, или более \$1,1 млрд. Наша команда хорошо потрудились!

– Астана достаточно активно застраивалась к Международной специализированной выставке EXPO-2017. Удастся ли столице поддерживать эту динамику в ближайшие годы?

– Уверенно можно сказать, что динамику удалось сохранить. На самом деле многие скептики прекрекали обвал цен на жилье после EXPO, но мы видим, что и через год объемы строительства растут, так же, как и объемы продаж. Последние три года Астана сдает более 2 млн кв. м жилья ежегодно, и 2018 год не исключение. При этом если в 2015 году объемы сдачи жилья включали накопленные метры проблемных объектов после кризиса 2008 года, то статистика последних двух лет, думаю, показывает реальные объемы. Сложился цивилизованный конкурентный рынок, когда застройщики сами достраивают свои проекты и исполняют обязательства перед клиентами. То есть это уже чистые 2 млн кв. м, а не накопленный проблемный портфель застройщиков. Это объяснимо, так как население в Астане стабильно растет – ежегодно прирост составляет 35–40 тыс. человек. Мы уверенно смотрим на рынки Астаны, Алматы, Шымкента, Атырау и оптимистичны в отношении Туркестана.

– Ранее были оценки, что коммерческих помещений и бизнес-центров уже достаточно. Прогнозируете ли вы какие-то изменения в структуре спроса и предложения на жилые и коммерческие помещения?

– Если говорить о рынке Астаны, то обеспеченность коммерческой недвижимостью подходит к пределу насыщения. Конечно, мы очень щепетильно готовим новые проекты по бизнес-центрам, тщательно планируем коммерческие помещения на первых этажах. Но в любом случае на первой линии наших девелоперских проектов мы по-прежнему будем планировать красивые офисы, привлекательные для малого и среднего бизнеса прозрачные офисы, витринные стекла в пол. Они востребованы у столичных предпринимателей. В таких городах, как Алматы, Шымкент и Атырау, этот спрос только формируется, и акцент будет сделан в этом направлении.

– Каковы ваши прогнозы по ценам на недвижимость в Астане, Алматы и других крупных городах на ближайшие годы? Какие города могут стать лидерами по темпам роста объемов строительства: Туркестан, Шымкент, Актобе или другие? Как отразится на отрасли продолжающаяся в республике урбанизация?

– По последним данным, в Казахстане 55% городского населения и 45% пока еще сельского. Согласно мировым тенденциям, эта структура сильно изменится в пользу городского населения. Если учесть развитые страны, то и в Казахстане в ближайшем будущем в селах будут жить не более 20% казахстанцев. Соответственно, строительство и строительные специальности будут востребованы в крупных городах.

Понятно, что структура спроса может меняться в зависимости от ситуации в макроэкономике, к примеру, сейчас мы видим, что цены на нефть показывают снижение, а курс доллара – рост. Мы уже пережили в компании два кризиса и знаем, что после девальвации, к примеру, структура спроса на жилье поменялась: доля бизнес- и премиум-класса снижается и спрос перемещается в эконом-сегмент: часть наших клиентов из бизнес-класса переходит в комфорт-класс, а из комфорта – в эконом. Такой нисходящий тренд мы наблюдаем последние семь лет.

О растущих рынках. Хорошую динамику роста показывает Алматы – так как после кризиса 2007 года южный мегаполис долго выбирался из него, и показывает рост только последние три-четыре года, в то время как Астана очень быстро оправилась после кризиса и росла в последние шесть лет. Что касается других городов, мы видим объективные предпосылки для роста рынка недвижимости в Шымкенте, Атырау и на период активного строительства в Туркестане. Мы изучаем рынки этих городов и уже в следующем году начнем реализацию первого проекта в Шымкенте. В Атырау первый жилой комплекс в процессе строительства, в первом полугодии 2019 года планируем сдать его в эксплуатацию.

О ценах на рынке недвижимости. Мы не рассчитываем сейчас на рост цен. Если говорить о рынке недвижимости до 2008 года, то цены росли постоянно, и все строители могли позволить себе большие и маленькие ошибки. Рынок это прощал и покрывал ошибки строителей ростом цен. Но в последние годы цены на рынке жилья не подвержены такому росту и относительно стабильны. Рост есть до 5% в год, то есть даже ниже, чем инфляция. Можно сказать, лидеры рынка уже подстроились под это. В нашей компании выстроена четкая система управления проектами. Каждый руководитель проекта обязан иметь степень MBA, международную сертификацию по управлению проектами IPMA и пройти ряд обязательных курсов и тренингов Корпоративного университета BI University. То есть управление проектами, а также Lean-культура (кайден, борьба со потерями) достигли такого уровня, что рост цен на материалы покрывается за счет небольших, но постоянных улучшений.

Система обратной связи от клиентов через интернет, независимая от проектов – полностью автоматизированная система управления качеством, где специальная программа работает по системе светофоров (желтый цвет сообщения – критичное замечание, красный означает остановку работ до полного устранения замечания). Это позволяет держать качество на высоком уровне, а проблему скрыть невозможно. Сообщение от клиента или ОКК (отдела контроля качества) получают по системе порядка тысячи инженеров и менеджеров, включая меня. Соответственно, в разы снижается вероятность повторения ошибки плюс каждая жалоба клиента или замечание ОКК – это потенциальная зона улучшения. На основе такой системы в холдинге сейчас утверждены более 1000 внутренних стандартов по строительству домов, которые можно назвать «Стандарты глазами клиента». Это, разумеется, в нагрузку к уже действующим СНиПам. Но это и есть наше конкурентное преимущество.

Конечно, рентабельность упала в два раза по сравнению с той, что была до девальвации, но лидеры девелопмента, в том числе и BI Group, уже знают, как с этим работать. Невидимая рука рынка научила работать нас в тенге и считать каждый тын.

– Несколько лет назад Айдын Рахимбаев говорил, что импортная составляющая в строительстве где-то порядка 30%. А сейчас она сколько составляет? Если нефть упадет, соответственно, доллар вырастет, то как это отразится на себестоимости строительства?

– Себестоимость строительства тоже будет расти. В любом случае до 30% импортная составляющая в себестоимости строительного сектора сохраняется. Структура себестоимости строительства жилья, увы, не изменилась – те же строительные материалы остались. И все, что Казахстан производил пять лет назад, он продолжает производить и сегодня. К сожалению, все фасадные материалы импортные, отделочные материалы тоже в основном из России и Европы. Особенно в сегменте бизнес- и премиум-, где применяется много дорогих отделочных материалов. Чуть меньше их в эконом- и комфорт-классе, но в любом случае мы до сих пор возим даже арматуру из соседней России, несмотря на то, что в стране есть металлургическое производство. Как мы выходим из этой ситуации? Мы сокращаем накладные расходы и сроки строительства, не теряя при этом в качестве. Если сравнить опять же последние три-четыре года, мы сократили сроки строительства на 25%, то есть дом, который ранее строился 18 месяцев, сейчас возводится за 12–14 месяцев. Один месяц накладных расходов для проекта – это 18 млн тенге. Соответственно, если мы сдали жилой комплекс на четыре месяца раньше, то уже экономим почти 80 млн тенге. Мы стараемся сохранить норму рентабельности, повышая оборачиваемость наших средств. Снижаем потери, применяем BIM-технологии, digital-инструменты. Например, часть роста цен на материалы мы покрыли за счет оптимизации затрат на строительный транспорт и механизмы путем внедрения ЦДС (центральной диспетчерской системы). Это аналог Uber, но в рамках нашего холдинга.

– Сколько сейчас составляет рентабельность?

– Сейчас она составляет в эконом- и комфорт-классе 10–12% в среднем. На самом деле есть проекты – и это зависит от месторасположения и спроса – с рентабельностью 5%. Есть проекты с рентабельностью 15%. В среднем выходит 10–12%.

– Какое влияние может оказать на рынок запуск новых ипотечных продуктов от государства? Как предпочитают покупать жилье казахстанцы: в ипотеку или в рассрочку до окончания строительства и за наличные?

– До запуска государственных ипотечных программ в структуре продаж в последние пять лет ипотека составляла всего лишь 5–7%. На самом деле нуждающихся в жилье достаточно много и нужно адаптировать программы и законодательство в этом вопросе для нужд населения. Хотел бы выразить благодарность правительству за активное развитие программы «7-20-25», которая действительно может решить вопрос с обеспечением казахстанцев жильем, и спрос на жилье эконом-класса в ближайшее время повысится. Мы это уже ощущаем по нашим проектам. Единственная проблема в ипотеке – «7-20-25» работает только тогда, когда есть наличные правоустанавливающие документы. Мы как раз выступили с инициативой по изучению и применению опыта России, где ипотечные программы, поддерживаемые государством, действуют на проекты, где есть лицензия на продажи квартир, то есть соответствующие Закону «О долевом строительстве». Думаю, и другие девелоперы поддержат нас – это

проблема всего рынка и компаний, у которых есть лицензия на продажи квартир. Она подразумевает, что компания проверенная и ей можно доверять. То есть мы предлагаем реализацию жилья по программе «7-20-25» не только готового, но и строящегося в рамках Закона «О долевом строительстве». Это подстегнуло бы развитие жилищного рынка и строительного сектора. И обеспечило бы жильем большое число казахстанских семей. Для проекта в России в структуре продаж ипотека составляет 60–70%, в то время как в Казахстане, по нашим данным, только с учетом реализации последних государственных программ доля ипотеки поднялась до 15%. Представляете, какое поле для роста? Потенциал очень большой.

– Группа среди казахстанцев пока более известна как компания по строительству жилых комплексов. Можно ли говорить о росте доли проектов по строительству автодорог, мостов и других объектов? Что более прибыльно для BI Group?

– Если сравнивать экономику велосиперских проектов и проектов госзаказа, то, конечно, проекты госзаказа прибыльнее. Это мировая практика – девелопмент более рентабельный, но в то же время более рискованный. Еще в 2009 году мы зашли на рынок дорожного строительства с целью диверсифицировать свой портфель и держать баланс между тендерными проектами и коммерческим рынком, потому что кризис больно по нам ударил. Мы решили, что будем держать баланс: 50% – это строительство жилья и 50% – другие проекты.

Сегодня холдинг BI Group – это четыре компании: BI Construction & Engineering, BI Development, BI Road Construction и BI Property. Четыре независимых друг от друга направления, которые последние три года развивались самостоятельно и достигли определенных успехов и размеров. В сентябре этого года мы провели очередную реорганизацию в нашем холдинге, объединили все компании под единым управлением, и председателем правления группы компаний я был назначен в сентябре. Сейчас работа идет над тем, чтобы лучшая практика в одной из компаний стала стандартом для всех остальных. Важное направление в нашей стратегии сейчас – диджитализация. За последние пять лет мы накопили большую базу данных, у нас было свое программное обеспечение по управлению объектами. Например, по сокращению сроков строительства мы можем сравнить между собой 150 проектов, взять самый лучший и сделать его стандартом на будущее. Если строить по примеру этого проекта, мы сократим сроки строительства сначала на 10%, потом на 20% и так далее. То есть база данных и анализ дадут возможность принять лучшие стандарты и практики и возвести их в нормативы.

Для этой цели усилена команда ИТ-подразделения – вместе 60 сейчас в холдинге 300 ИТ-специалистов. 90% нашего документооборота в Астане подписывается путем электронно-цифровой подписи через наше приложение BI Partners, мы стремимся уйти от бумажных документов. Все наши подрядчики и партнеры регистрируются через портал и, соответственно, все взаимоотношения с контрагентами проводятся онлайн. Более 30 тыс. договоров на нашем портале уже подписаны путем ЭЦП.

Нашим поставщикам не нужно на 10 проектов 10 раз сдавать документы – все в электронном формате есть на портале BI Partners. Сейчас наша задача – расти вместе с бизнес-партнерами, наша совместная стратегия развития позволяет находить резервы в целях снижения себестоимости.

Второе – все проекты мы проектируем в 3D, то есть они представлены электронно в виде BIM-модели. Это позволяет на этапе проектирования ловить ошибки, а не на этапе строительства, когда их нужно переделывать и тратить на это деньги. На одном проекте в формате 3D мы находим от 3 до 10 тыс. ошибок и коллизий. Исправлять на бумаге их намного дешевле, чем на стройплощадке, и это тоже большой резерв для снижения себестоимости.

Такой же цифровой портал у нас есть для клиентов – BI Clients, где у него хранится вся история взаимоотношений с нами (расчеты, техпаспорт, скрины документов, объявления), и через него можно вести дальнейший диалог по обслуживанию дома, оплате коммунальных платежей, подаче заявки на сервисные услуги, вплоть до того, что сейчас мы запускаем систему распознавания номеров машин клиентов для оперативного и комфортного проживания клиентов. Сейчас мы работаем над тем, чтобы все наши 40 тыс. клиентов скачали эту систему и работали в ней. Наш принцип – меньше звонков и бумажных заявлений. И это также важно для контроля исполнения, так как жалобы и заявки сохраняются и их видят все ответственные руководители. По особым случаям я выезжаю к клиентам и разбираюсь на месте. Сейчас скрыть проблему невозможно, как это раньше могли сделать некоторые нерадивые строители.

– Как решается вопрос в группе по обновлению персонала? Привлекаете ли возможности работать в строительном бизнесе молодежь? Считаете ли вы достаточным уровень подготовки в ответственных колледжах и университетах?

– Что касается привлечения персонала, конечно, вопросы есть. В той части, где необходимы компетенции международного уровня, мы привлекаем иностранных специалистов. Что касается молодежи, успешно зарекомендовали себя наши программы BI Стажер и BI Graduate. По первой привлекаются студенты выпускных курсов, которые проходят конкурс, жесткий отбор и оплачиваемую практику. Наиболее успешных трудоустраиваем, многие из них стали грамотными специалистами. По второй программе предпочтение отдается студентам с инженерными специальностями, хорошим уровнем английского языка, так как мы планируем выход на зарубежные рынки. По результатам 2017–2018 года мы привлекли в нашу компанию через эти программы около 250 человек. Мы сразу отправляем молодежь на «линию фронта» – в сапоги и на проект. У нас есть программа контроля качества, то есть вся эта молодежь в первую очередь проходит через отдел контроля качества, затем уже самые перспективные получают статус инженеров – мастеров и прорабов. Что касается качества обучения в наших вузах, считаем, что процедура поступления в вуз не должна быть настолько легкой. Сейчас

Амангельды ОМАРОВ,
Председатель правления холдинга BI GROUP

Родился 25 января 1973 года в Омской области Российской Федерации. Окончил Омский государственный аграрный университет по специальности «Бухгалтерский учет, контроль и анализ хозяйственной деятельности». Имеет Сертификаты IPMA level D, A.

Трудовую деятельность начал с должности главного бухгалтера ЗАО «Росар» (г. Омск), ставшего впоследствии одним из филиалов SunInterbrew, в 1995 году. Имеет успешный опыт финансового менеджмента в корпоративном секторе РФ и Казахстана, руководил Проектом развития Лизинга в РК в структуре Всемирного банка. В 2003 году назначен исполнительным директором АО «КазАгроФинанс».

Карьеру в BI Group начал в 2007 году с заместителя Председателя Правления по финансовым вопросам. В 2010 году возглавил Правление компании BI Development, которая отвечает за строительство и сервисное обслуживание объектов недвижимости. В 2018 году назначен Председателем Правления Холдинга BI Group, который объединяет четыре компании: BI Construction&Engineering, BI Development, BI RoadConstruction, BI Property. Является Членом Ассоциации застройщиков Казахстана.

Женат, отец пятерых детей. Увлекается спортом и чтением.

Казахстан близок к тому, что 90% населения будут иметь высшее образование, но это не показатель качества образования. Считаю, что отбор абитуриентов в вуз должен быть очень жестким, а система ЕНТ этому не способствует, а позволяет, а позволяет и двоечнику поступить в высшее учебное заведение.

– BI Group занялась проектами в России. Удастся ли там сохранить положительную динамику на фоне обмена санкциями стран Запада и РФ? В каких еще странах работает или планирует работать группа и что это за проекты?

– Сейчас мы имеем проект в Российской Федерации. Это строительство второй ветки БАМа в Иркутской области. Мы реализовали один дорожный проект в Грузии и скоро приступим к реализации следующих – в Грузии и Азербайджане. Изучаем проекты в Саудовской Аравии, Узбекистане. У нас есть зарубежное представительство BI Global Development, которое занимается изучением и анализом перспективных рынков и проектов. Нам очень помог опыт работы с требовательным заказчиком «Тенгизстрой» на западе нашей страны, он поможет нам реализовывать инфраструктурные проекты за рубежом.

– То есть там не идет речь о строительстве недвижимости, в основном об инфраструктуре?

– В основном инфраструктурные проекты. Если говорить о недвижимости, мы сейчас активно изучаем рынок Германии и Узбекистана. Здесь хорошие перспективы по рынку жилья.

– Группа занимает активную позицию в вопросах благотворительности. Можете рассказать об этом подробнее? Нуждающихся в помощи всегда достаточно – как принимаются решения по выбору тех, кому именно будет оказано милосердие?

– У нас есть корпоративный фонд «Жұлдызай», созданный по инициативе наших акционеров, к которому подключились все наши сотрудники, и сегодня около 3,5 тыс. моих коллег ежемесячно из своей зарплаты перечисляют в фонд пожертвования, в том числе и команды холдинга, – ежегодно это около 80 млн тенге. Кроме того, к проекту подключились и другие предприниматели Казахстана. У фонда есть своя специализация: помощь детям с синдромом ДЦП. За 13-летнюю историю фонда мы помогли более шести тысячам особенных детей. Печатающих успехов достиг наш медицинский проект – более 500 прооперированных иностранных врачами казахстанских детей. Мы привозим специалистов и параллельно проводим мастер-классы для наших хирургов. Я думаю, это хорошее дело будет и дальше продолжаться за счет пожертвований из нашего холдинга и не только. Даже наши штрафные санкции для контрагентов или какие-то пени за нарушения договорных сроков напрямую поступают в фонд «Жұлдызай». То есть мы не хотим зарабатывать за счет штрафов, мы все такие платежи направляем на лечение и реабилитацию наших подопечных детей. И в этой хронологии очень много счастливых семейных историй с вставшими на ноги детьми. Мои коллеги понимают, что не все меряется лишь финансовым успехом. И в этом мы также видим свою миссию.

АКЦЕНТ

По данным разведки, мест нет

Российские бизнесмены планируют начать сотрудничество с АО «НГК «Тай-Кен Самрук» по проекту «Титан». Но несмотря на грандиозные планы по инвестициям, возникают сомнения в реализации этого проекта. Дело в том, что месторождений с нужными россиянам параметрами в Казахстане не так много, а по предполагаемым площадкам необходимо еще провести геологоразведочные работы.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

На прошлой неделе было опубликовано решение совета директоров российской компании АО «Башкирская содовая компания» об утверждении проекта «Организация производства пигментного диоксида титана и оксихлорида циркония» на базе месторождений титан-циркониевых песков в Республике Казахстан с объемом инвестиций \$905 млн.

Суть проекта «Титан» простая: российская содовая компания, создавшая год назад филиал ТОО «БСК-Казахстан», намерена получить права недропользования на месторождения титан-циркониевых песков в нашей стране. Для этого планируется провести переговоры с АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» и АО «НГК «Тай-Кен Самрук» об участии в реализации этого проекта. Для финансирования мероприятий предполагается увеличить уставный капитал ТОО «БСК-Казахстан» за счет дополнительного взноса АО «БСК» в размере, эквивалентном \$18,735 млн. Доля участия казахстанского партнера предполагается в пределах 49%. Параллельно будут проводиться переговоры с банками об участии в финансировании «Титана».

Реализация проекта запланирована на 2024–2026 годы, мощность производства диоксида титана составит 100 тыс. т, оксихлорида циркония – 25 тыс.

В рамках проекта планируется строительство двух комплексов: горно-химического комплекса в Казахстане (добыча сырья и производство оксихлорида циркония) и химико-металлургического в Стерлитамаке (для переработки ильменитового концентрата и производства пигментного диоксида титана).



Таким образом, речь идет о добыче сырья в Казахстане с дальнейшей его переработкой на территории РФ.

Завязли в песках Украины?

В последние месяцы по российскому импорту диоксида титана федеральная таможенная служба Ru-Stat дает противоречивые данные. Так, во II квартале 2018 года поставки пигмента упали до 6,13 тыс. т на сумму \$17,6 млн, это в 2 раза меньше, чем за аналогичный период 2017 года в тоннаже и на 39,4% – в денежном выражении. При этом средняя цена тонны продукта выросла на 16,6%, с \$2,4 тыс. до 2,8 тыс. Снижение объемов поставок, по всей видимости, связано с ростом цен на сырье. Россия в первом полугодии увеличила импорт пигмента из Китая и снизила из США и Германии. Но за последние месяцы пришлось покрывать потребности рынка, и Россия наращивала импорт диоксида титана. В результате объем поставок сырья из-за границы за 9 месяцев к октябрю 2018 года достиг 40,4 тыс. т на сумму \$117 млн. По сравнению с январем – сентябрем объемы импорта диоксида титана увеличились

По причине энергозатратного производства, низкой добавленной стоимости и негативного воздействия на окружающую среду развитые страны стараются свести к минимуму производство оксихлорида циркония на своих территориях. Россия собирает возложить эту задачу на Казахстан.

Фото: www.shutterstock.com / Mr. Amarin Jitnathum

на 35% в денежном выражении и на 8% в тоннаже, соответственно подорожало и само сырье – с \$2,3 тыс. за тонну до 2,9 тыс. (+26%).

Сейчас в России действует один производитель этого пигмента – завод «Крымский титан» (армянский филиал компании «Титановые инвестиции»). Предприятие принадлежит украинскому миллиардеру Дмитрию Фирташу. И оно периодически функционирует, несмотря на санкции РФ в отношении его компаний, поставляющих сырье, ильменит из Житомирской области. Периодически – по причине неэкологичности производства и прочих проблем.

Отметим, что речь идет о продукции, востребованной индустрией лакокрасочных материалов, производителей ПВХ и прочего химпрома.

Что же касается оксихлорида циркония, то он востребован в электронике, производстве керамики, оптического стекла, наноматериалов, огнеупорных и водоотталкивающих покрытий, в том числе и в ракетостроении и ВПК. По причине энергозатратного производства, низкой добавленной стоимости и негативного воздействия на окружающую среду развитые страны стараются свести к минимуму производство оксихлори-

да циркония на своих территориях. Они предпочитают импортировать ЗОС из Китая для производства циркониевых продуктов с большей добавленной стоимостью.

До конфликта с Украиной российский рынок потреблял эту продукцию с горно-обогатительных комбинатов, находящихся в Украине, поскольку та богата подобным сырьем. В одной из публикаций информагентства ИТАР-ТАСС академик РАН, председатель научного совета РАН по металлургии и металлургии Леопольд Леонтьев сообщил: «Нынешняя минимальная потребность России в диоксиде титана составляет 90 тыс. т, оптимальная – 300 тыс. т. Пигментный диоксид титана в России вообще не производится, а закупается в Германии, Финляндии, Бельгии, Китае и других странах, в том числе 26 тыс. т – в Украине. Украинский пигментный диоксид титана поступал в Россию в основном с ОАО «Крымский титан», который вместе с Крымом вошел в состав России. Его мощность по диоксиду титана составляет 100 тыс. т, а сырьем для него служили Иршинские ильменитовые концентраты (Украина). Сейчас эта сырьевая база для крымчан закрылась, и заместить ее полностью может Ко-

панское месторождение коренных ильменито-титаномагнетитовых руд с примыкающими россыпями бассейна реки Ай в Челябинской области – его запасы оцениваются в 2 млрд т».

Однако крупнейший российский содовый холдинг пошел другим путем и почему-то инициировал непрофильный бизнес, при этом нацелился на казахстанские месторождения.

Блеф, да и только

С другой стороны, еще не известно, какой ответ даст АО «НГК «Тай-Кен Самрук». Дело в том, что, судя по данным карты казахстанского комитета геологии и недропользования, у нас есть четыре разведанных ильменитовых месторождения. Речь идет о пяти участках Обуховского в Северо-Казахстанской области, недалеко от Кокшетау, которое эксплуатирует ТОО «Тилолайн». Компания успешно экспортирует продукцию в КНР. Далее, три участка месторождения Шокаш в Актюбинской области, которые эксплуатирует ТОО «Экспонжинринг». Также, возможно, к той же категории может относиться Сатпаевское (Бектемир) в ВКО, которое эксплуатирует ТОО «Сатпаевское горно-обогатительное предприятие».

Кроме того, год назад была начата реализация австралийской технологии сухого бурения Airco для поиска титан-циркониевых месторождений на участке неподалеку от п. Косагал Аудиельского района Костанайской области. Этим занималась компания ИЛУКА совместно с АО «Национальная геологоразведочная компания «Казгеология». ИЛУКА совместно с АО «Казгеология» с 2015 года реализует инвестиционный проект по поискам россыпных титан-циркониевых месторождений (ильменит, рутил, цирконий и олово) на трех участках в Костанайской, Северо-Казахстанской и Акмолинской областях. Финансирование данного проекта производится австралийской компанией ИЛУКА.

Согласно меморандуму, заключенному между ИЛУКА и АО «Казгеология», в случае коммерческого обнаружения (открытия месторождения) ИЛУКА рассмотрит возможность строительства рудника и обогатительной фабрики.

Таким образом, свободных и готовых месторождений вроде бы и нет и БСК придется либо приобретать права на контракты у нынешних недропользователей, либо вести разведку самостоятельно. А это очень рискованное мероприятие.

Закон до банкротства доведет

В Усть-Каменогорске предприниматели, занимающиеся продажей книг, просят наложить мораторий на введение принятого недавно закона «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию». По их словам, они не успевают привести в соответствие все книги, которые имеются в наличии. К тому же вводимые стандарты требуют серьезных финансовых и трудовых затрат.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

Дело все в том, что по новому закону вся информационная продукция должна содержать возрастную категорию, причем ограничение в обязательном порядке должно быть правильно оформлено – помещено в ромб. В то время как книги, импортируемые из других стран, содержат знак «цифра+». Получается, теперь эти метки необходимо еще и заключить в геометрическую фигуру.

Руководители крупных книжных магазинов Усть-Каменогорска «Меломан» и «Вита» подсчитали, сколько времени и денег уйдет на приведение в соответствие с законом всей имеющейся у них продукции, и заявляют, что сделать все к 10 января 2019 года, когда закон вступит в силу, нереально.

«На сегодня у нас в остатках имеется 800 тыс. единиц книжной продукции из России, которая подлежит реализации только после предоставления на каждом экземпляре знака возрастной категории. Уложиться в срок практически невозможно, – говорит директор ТОО «Меломан Home Video» Елена Косая. – Мы уже не успеваем каждую единицу оклеить данным знаком. Кроме того, приведение в соответствие вышеуказанных книг вызовет значительные финансовые вложения, к которым наше предприятие не готово».

В палате предпринимателей провели предварительные расчеты и выяснили, что для исполнения закона книжникам города понадобится около 40 млн тенге, и к этой сумме нужно прибавить еще

10 млн, которые понадобятся для книг, находящихся в дороге.

«Это явный административный барьер. В мировой практике знак возрастной категории располагается без привязки к геометрической фигуре. Так и должно быть. Это поможет предпринимателям избежать лишних затрат. Считаю абсурдным введение каких-то ограничений по геометрической фигуре», – отметил директор Палаты предпринимателей ВКО Игорь Шацкий.

Предприниматели согласны с доводами Игоря Шацкого, причем они не оспаривают необходимость и актуальность новшества, но считают, что механизм введения его в действие не продуман.

«У нас в фонде более 900 тыс. книг, которые при введении закона подлежат маркировке. Сейчас даже сложно представить, какие ресурсы для этого потребуются – изготовление оборудования, расчет параметров, человеческие руки, в конце концов время», – комментирует ситуацию юрист ТОО «Магазин книги» Надежда Еременко.

Закон был принят 2 июля. Казалось, было достаточно времени для приведения в соответствие с новыми требованиями всей имеющейся продукции. Но, утверждают бизнесмены, речи о том, что казахстанская маркировка может принципиально отличаться от зарубежной, в том числе и российской, никогда не было, а большая часть продукции на казахстанский книжный рынок поступает именно из России. Более того, предприниматели утверждают, что не принимали участия в обсуждении изменений в законе. Да, знали только о том, что будут вноситься поправки, а вот о деталях узнали буквально на днях. Именно поэтому ромб, указанный в законе, и стал полной неожиданностью, утверждают бизнесмены и признают, что теперь более тщательно будут следить за всеми изменениями законодательства в своей сфере.

Напомним, российский издатель рекомендует возраст для чтения размещают в кружочке, казахстанским предписано ставить ромб. И потом, вводя аналогичный закон в России, реализаторов книг не обязывали маркировать уже продаваемые книги, новшество распространилось только на новую продукцию.

«Это просто парализует книжный рынок, реализацию того, что уже есть в наличии. И потом, Казахстан не первое государство, которое вводит подобный закон. Как быть с нормами, которые уже введены и действуют, например, на российской продукции? Ставить сверху кружочка наш ромбик? Но почему-то никто не подумал, что это будет нарушением авторских прав. Я имею в виду дизайнерское оформление книги. И еще, кто будет определять рекомендуемый возраст на книгах, которые уже в продаже? Продавцы?» – задается вопросами Надежда Еременко.

Реализаторы книг ВКО сейчас пытаются повлиять на ситуацию и достучаться до законодотворцев. Но они прекрасно понимают, что времени до начала действия новых правил у них практически нет, ведь уже 10 января к ним могут нагрянуть представители проверяющих органов.

Парадокс, но если правила и методики по присвоению знака возрастной категории еще не определены, то размеры штрафов за несоблюдение закона прописаны конкретно.

Дословно: «Нарушение законодательства РК о защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию, совершенное в виде: распространения периодических печатных изданий без знака возрастной категории и/или знака предупреждения... совершенное повторно влечет штраф на физических лиц в размере 20, на субъектов малого предпринимательства или некоммерческие организации – в размере 50, на субъектов среднего предпринимательства – в размере 60, на субъектов крупного предпринимательства – в размере 20 МРП» (статья 156, пункт 1 Кодекса РК об административных правонарушениях). Осуществлять руководство в данных сферах будет Министерство информации и коммуникаций РК.

В Палате предпринимателей ВКО уверены, что во избежание негативных последствий для бизнеса предпринимателям необходимо предоставить льготный период, отложив ввод в действие закона на год, а также внести поправки в законодательство в части обозначения знака возрастной категории. Предложения по данной проблеме Палатой предпринимателей ВКО направлены в вышестоящие инстанции.

Родственники в деле

Стоит или нет начинать собственное семейное дело – выбор каждого. Но о том, с какими сложностями сталкиваются уже работающие предприниматели и какие мировые тенденции существуют в этой сфере, узнать полезно. Вопросы семейного бизнеса эксперты и предприниматели обсудили на форуме в Алматы.

Анна ШАПОВАЛОВА

Главные цели форума: популяризация семейного предпринимательства, возможности ведения бизнеса с учетом ресурсов семьи и информирование о ресурсах и программах поддержки бизнеса в Казахстане. Впервые начинающие и действующие семейные предприниматели встретились на одной площадке, познакомиться с методиками, которые десятилетиями оттачивались в европейском и азиатском деловом сообществе, с бизнес-традициями, в которых личные отношения не мешают, а помогают семейному предпринимательству развиваться.

Старший менеджер отдела налоговых и юридических услуг РwC в Казахстане Алия Ибраева рассказала о результатах международного опроса компаний – представителей семейного бизнеса. Опрос проводился в 53 странах уже в девятый раз. «Ключевой факт, который мы обнаружили в ходе опроса, – многие бизнесмены достаточно позитивно относятся к своему росту. Даже сравнивая с результатами 2007 года, когда была высокая скорость роста бизнеса, предприниматели замечают, что темпы роста усилились сейчас и достигли высокой отметки. Примечательно, что представители семейного бизнеса в первом поколении имеют достаточно высокие показатели роста и наличие четких семейных ценностей позволяет им и дальше расти. Так, 84% респондентов уверены, что их бизнес растет, 16% убеждены, что бизнес вырастет очень быстро. Те, кто уверен в быстром росте, в основном проживают в Индии, Нигерии, Китае, России, Индонезии», – отмечает эксперт.

По ее данным, семейный бизнес сегодня сталкивается с рядом вопросов: инновации, доступ к новым знаниям и инструментам, ответы на вызовы цифровизации.



Фото: www.shutterstock.com / Dream Perfection

«Лидеры семейных предприятий признают, что цифровые технологии нужно внедрять, но они еще не готовы к этому шагу. Для того чтобы процесс пошел быстрее, можно привлекать к работе представителей поколения нулевых, которые как раз хорошо осведомлены о новых технологиях и активно их используют», – отмечает она.

Что касается привлечения прямых инвестиций, то 81% респондентов рассчитывают на банковские кредиты, однако более трети говорят о том, что готовы привлечь внешнего инвестора.

В Казахстане масштабные исследования не было, но на базе образовательных программ Алматинского университета менеджмента (AlmaU) были проведены внутренние опросы, в которых участвовали и представители семейных компаний.

«В неуспешности предприятия 63% респондентов винят сложность привлечения инвестиций, риски на рынках, 16% – политические решения, 7% ссылаются на динамику семьи и отношений и 14% указывают другое. Тогда как на самом деле, если верить международным исследованиям, 60% бизнес-неудач в семейном бизнесе случается из-за отсутствия коммуникаций и доверия, 25% – из-за отсутствия плана преемственности, 3% – инвестиции, риски на рынках и 12% – другое», – рассказал руководитель Ассоциации семейного бизнеса Казахстана Яна Исакова.

По ее мнению, казахстанские семейные компании не понимают своего основного конкурентного преимущества – в таких компаниях изначально уровень доверия выше, чем в любых других.

«Семейные компании большей частью имеющихся возможностей не пользуются, потому что не знают об их существовании. Это и различные встречи, форумы, площадки, где можно заявить о себе, найти партнеров и единомышленников. К тому же у семейного бизнеса уже априори есть то, за что другой бизнес борется и платит деньги, это доверие. Семейная компания, может, и небольшой бизнес, но это структура, выстроенная на ценностях», – заключила она.

Через «цифру» к международным расчетам

Пора задуматься об очередных шагах цифровизации банковской системы, считают эксперты стран ЕАЭС

Каждый год из-за скачков курса доллара экономики стран Евразийского экономического союза теряют 2–5% ВВП. Об этом и о том, с какими проблемами в рамках цифровизации сталкивается банковский рынок, рассказали участники прошедшей в Москве XIII Международной конференции «Евразийская экономическая интеграция». С точки зрения аналитиков финансового сектора, возникла необходимость в создании системы расчетов, которая бы дополнила действующую в настоящее время систему SWIFT.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Сегодня международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей (SWIFT) охватывает свыше 11 тыс. финансовых институтов в 200 странах мира. И хотя компания SWIFT в лице своего главного исполнительного директора Готтфрида Лейббрандта уже сделала заявление о том, что данная система международных расчетов продолжает оставаться вне политики, вопрос о создании альтернатив поднимается вновь и вновь.

Впервые о возможности отключения России от SWIFT заговорили в 2014 году, когда были введены первые антироссийские санкции в связи с ситуацией на Украине. Тогда Европарламент принял резолюцию, в которой, в частности, призвал исключить РФ из системы международных расчетов SWIFT. Однако тогда SWIFT сочла эти рекомендации нарушающими права и наносящими ущерб компании. Впрочем, отношения России и Запада, обостряющиеся на внешнеполитическом поле, в очередной раз заставили участников евразийского финансового рынка заговорить о возможности отключения банковской системы стран ЕАЭС от системы международных расчетов SWIFT.

В частности, выступая 22 ноября 2018 года на XIII Международной конференции «Евразийская экономическая интеграция», председатель правления Евразийского банка развития (ЕАБР) Андрей Бельянин отметил: «Для дальнейшего продвижения расчетов в национальных валютах в евразийском пространстве необходимо создание евразийской системы передачи финансовых сообщений с использованием наших возможностей в части регулятивной песочницы».

В связи с этим, считает г-н Бельянин, Евразийскому союзу следует присмотреться к опыту европейских стран, создавших собственную систему расчетов с Ираном, отключенным от SWIFT.

По словам главы ЕАБР, для реализации инициативы потребуются участие правительств стран ЕАЭС (России, Беларуси, Казахстана, Кыр-



гызстана и Армении), национальных банков и представителей национальных платежных систем. «Создание евразийского аналога SWIFT приведет к усилению роли национальных валют и дедолларизации экономики в евразийском пространстве», — считает г-н Бельянин.

Альтернатива SWIFT

По словам участников конференции, Банк России совместно с Ассоциацией Финтех и другими банками РФ уже прорабатывает возможность использования блокчейн-платформы «Мастерчейн» (российская блокчейн-сеть, предназначенная для передачи цифровых ценностей и информации между участниками — «Къ») для создания единого платежного пространства в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Система передачи финансовых сообщений (СПФС) на базе технологии распределенного реестра будет предназначена для передачи финансовых сообщений в формате SWIFT.

Ранее Центробанк России сообщил, что к данному сервису могут подключиться банки и компании не только стран ЕАЭС, но и государств БРИКС. Благо, законодательство не запрещает иностранным кредитным организациям быть участниками СПФС.

По данным главного финрегулятора России, СПФС используется местными банками и компаниями как в качестве резервного канала обмена финансовыми сообщениями и транзакциями, так и в качестве альтернативы SWIFT, когда это обосновано с экономической точки зрения. Одно сообщение через СПФС стоит около 1,5–2 рублей. Тариф на передачу финансового сообщения через SWIFT варьируется в диапазоне 0,03–0,05 евро, что эквивалентно

На международной конференции в Москве в очередной раз говорили о необходимости создания интегрированного валютного рынка, гармонизации законодательного регулирования в финансовой сфере и о сближении национальных платежных систем.

Фото предоставлено пресс-службой ЕАБР

2,27–3,78 рублей (по курсу ЦБ РФ на 28 ноября 2018 года).

Отходим от «зеленого»

С точки зрения экспертов, участвовавших в конференции, для того чтобы создать свою межбанковскую систему передачи информации и совершения платежей, аналогичную SWIFT, прежде всего необходимо отойти от долларизации в странах ЕАЭС. Однако и здесь возникает своя проблема. Дело в том, что за исключением рубля все остальные национальные валюты евразийской пятетки довольно слабые, а курсообразование в основном происходит через так называемые твердые валюты — американский доллар и евро.

В то же время, как отмечают представители финансового рынка ЕАЭС, положительным моментом является то, что в последние годы все больше расчетных операций между странами — участниками ЕАЭС проводятся в национальных валютах. Как отметил в своем выступлении на конференции замминистра финансов РФ Сергей

Сторчак, в двусторонних торгово-экономических отношениях рубль доминирует, иногда 80% взаимного товарооборота осуществляется в российских рублях. «Фактически мы задачу дедолларизации на евразийском пространстве уже решили, доллар все реже и реже фигурирует как валюта расчетов», — подчеркнул г-н Сторчак.

Если говорить об обороте участников интегрированного валютного рынка, то, как отмечали спикеры конференции, он за последние годы существенно вырос и за 10 месяцев 2018 года составил более 1 трлн рублей.

Что касается торгово-расчетных операций Казахстана, то, как сказала в своем выступлении заместитель председателя правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Наталья Хорошевская, больше трети казахстанского товарооборота приходится на страны ЕАЭС, при этом около 90% от этой массы — на РФ. «Причем статистика показывает, что продаем мы в Россию и другие страны ЕАЭС гораздо меньше, чем покупаем. То есть наш экспорт в этот регион составляет меньше 10% на протяжении уже ряда лет, а импорт держится на уровне 30%. Экспортная часть наших взаиморасчетов в основном зафиксирована в долларах США и происходит это чаще всего в свободно конвертируемой валюте. А вот импортная часть с каждым годом покупается в российских рублях. Это не может не радовать казахстанских импортеров. Потому что все-таки зависимость курса тенге от курса рубля достаточно высокая», — говорит Наталья Хорошевская.

Представитель KASE также отметила, что в целом организацию расчетов в национальных валютах можно четко разделить на две составляющие: во-первых, фиксацию контрактных обязательств и склонность людей к накоплению в любой твердой валюте; во-вторых, условия конвертации и условия расчетов в иностранных валютах.

«Дело в том, что любой бизнес в странах ЕАЭС, в том числе и в Казахстане, вынужден сберегать средства или заимствовать их для приобретения комплектующих, механизмов и прочих покупок в долларах США. Что касается второго момента, то здесь, я думаю, мы можем двигаться

достаточно интенсивно и предлагать предпринимателям хорошие решения для того, чтобы там, где это возможно, не уходило в доллары или евро, а реализовывать расчеты в местных валютах стран ЕАЭС», — пояснила г-жа Хорошевская.

Впрочем, и здесь имеются свои подводные камни. Проблема, по мнению эксперта KASE, заключается в том, что курсообразование во всех странах ЕАЭС между нашими валютами осуществляется через доллар США. «К примеру, в Казахстане на биржевых торгах по доллару фиксируется курс. Это происходит абсолютно рыночным способом: есть спрос — есть предложение, и курс доллара США к тенге сложился. Курс рубля не складывается на валютных биржевых торгах. Курс рубля к тенге пересчитывается через курс рубля к доллару и курс доллара к рублю. Таким образом происходит курсообразование по всем валютам кроме доллара США.

Причина — низкая ликвидность по паре доллар/тенге. А также то, что цены на товары в основном устанавливаются именно в американских долларах», — рассказала представитель KASE.

По мнению эксперта, такую ситуацию, когда курсообразование происходит через третью валюту, можно было бы переломить. Но только в том случае, если будет наращиваться ликвидность на рынке национальных валют стран пятетки ЕАЭС, делая этот рынок более ликвидным и глубоким.

Вместе с тем стоит отметить, что увеличение торговых потоков, наблюдающееся в последние годы между странами ЕАЭС, способствует усилению роли национальных валют во взаимных расчетах и росту спроса на них в качестве средства платежа.

По данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) о платежах за экспорт товаров, доля национальных валют в расчетах между резидентами государств-членов превышает 76% по итогам января-июня 2018 года. Об этом сообщила директор департамента макроэкономической политики ЕЭК Тоты Калиаскарова на VIII Конгрессе финансистов Казахстана, состоявшемся 15 ноября в Алматы. «Значительный потенциал в расширении использования национальных валют связан с устранением препятствий во взаимной торговле и формированием общего финансового рынка. Проводимая ЕЭК работа по устранению препятствий должна привести не только к росту взаимного товарооборота, но и к дальнейшему увеличению расчетов в национальных валютах», — отметила Тоты Калиаскарова.

В связи с этим, как отмечали участники мероприятий, прошедших в Москве и в Алматы, немаловажным является продолжение работы по созданию интегрированного валютного рынка, гармонизации законодательного регулирования в финансовой сфере, сближению национальных платежных систем.

Расчетно-клиринговая система ЕАБР

На примере рубль-тенге



Сто дней после закона

С момента вступления в силу Закона «Об оценочной деятельности» прошло четыре месяца. Что изменилось после того, как оценщикам позволили саморегулироваться, кто их теперь контролирует и что предстоит усовершенствовать, рассказала президент Палаты профессиональных оценщиков Мария Барнаева.

Евгения ТРЫШКОВА

Закон, отпустивший оценщиков в свободное плавание, не является ноу-хау. В мировой практике наведение порядка в сфере оценки отдано объединением самих оценщиков — именно такие саморегулируемые организации (СРО) следят за чистотой своих рядов, устанавливают единые критерии формирования ценовой политики, проводят методическую работу.

Также закон признал оценочную деятельность профессиональной. А это значит, что оценщик, выполняя оценку объекта, несет персональную ответственность за ее качество. В СРО передана функция по созданию квалификационной комиссии и проведению квалификационного экзамена на присвоение квалификации «оценщик» и «эксперт» по видам специализации. СРО выдает квалификационное свидетельство об успешной сдаче экзамена, которое равносильно лицензии.

«Сегодня сложно сказать, с какими трудностями можно столкнуться в связи с саморегулированием. Когда будет построена и отлажена стройная система саморегулирования, тогда, может быть, и увидим,



Фото: www.shutterstock.com / abd

какие есть проблемы. А пока есть неотработанные ситуации, например, стандарты и правила палаты, тестовые задания для квалификационных экзаменов подлежат согласованию с уполномоченным органом, правила по саморегулированию — с регулирующим органом», — сказала Мария Барнаева.

Под контролем

С введением института саморегулирования СРО должны создать специализированные органы: коллегияльный орган по управлению; орган, осуществляющий контроль за соблюдением членами палаты требований правил и стандартов СРО; орган по рассмотрению материалов о дисциплинарных проступках оценщиков и экспертов, имеющих право налагать на виновных лиц дисциплинарные взыскания.

Появились ежеквартальная отчетность оценщиков перед СРО

и СРО перед уполномоченным органом и концепция развития оценочной деятельности на период с 2010-го до 2020 года. В соответствии с концепцией система стандартов оценки должна состоять из: международных стандартов (это МСО 2007), определяющих обязанности оценщика, и национальных стандартов оценки, в которых кратко излагаются основные правила составления отчета и методика расчета стоимости основных видов имущества.

При этом национальные стандарты должны не дублировать международные, а лишь раскрыть суть описанных там методов, чтобы оценщик смог понять не только что надо делать, но и как производить оценку в каждом конкретном случае.

Палата оценщиков разрабатывает стандарты своей организации. Все они должны соответствовать международным и национальным стандар-

там оценки. Отличие в них может заключаться в установлении более жестких требований к качеству и точности оценки, то есть в величине вариации стоимости, полученной разными методами и даже разными оценщиками (от 10 до 33%).

«Необходимо решить много задач, — говорит Мария Барнаева, — разработать большое количество внутренних документов палаты, регламентирующих деятельность основных структур, разработать тестовые задания для проведения квалификационных экзаменов для оценщиков и для экспертов, оборудовать компьютерами класс, установить и отладить в экзаменационную программу, организовать систему обучения и повышения квалификации для оценщиков и экспертов».

Теперь профессионал

У оценщика появилась обязанность обеспечить свою имуще-

ственную ответственность через страхование гражданско-правовой ответственности оценщика или юридического лица, с которым оценщик заключил трудовой договор. Также оценщик обязуется предоставлять ежеквартально в порядке, предусмотренном палатой оценщиков, информацию о подписанных в указанный период отчетах об оценке с указанием даты составления отчета и его порядкового номера, объема оценки, вида определенной стоимости.

Чтобы получить свидетельство о присвоении квалификации «оценщик» или «эксперт», физические лица сдают квалификационный экзамен, для проведения которого в палате оценщиков будет образована квалификационная комиссия. Она создается палатой оценщиков в течение трех месяцев со дня основания палаты оценщиков.

Оценщики — физические лица вправе получить в палате оценщиков свидетельство о присвоении квалификации «оценщик» без прохождения квалификационного экзамена со дня введения в действие настоящего закона.

Понятие ответственности

Концептуальной нормой закона является введение обязательного саморегулирования на базе палат оценщиков — некоммерческих организаций в сфере профессиональной деятельности.

Увеличивается ответственность оценщика. Предустанавливается приостановление действия, а также лишение свидетельства о присвоении квалификации «оценщик». В случае лишения свидетельства впервые — подтверждение квалификации возможно по истечении одного года, если оценщик лишен свидетельства

повторно — по истечении трех лет со дня принятия решения. «При последующем принятии решения о лишении свидетельства о присвоении квалификации «оценщик» указанные лица не допускаются к подтверждению квалификации «оценщик».

Кроме того, новым законом регламентируется обеспечение имущественной ответственности при осуществлении оценочной деятельности: страхование гражданско-правовой ответственности оценщика и палаты оценщиков; привлечение к имущественной ответственности членов палаты оценщиков; использование иных способов обеспечения имущественной ответственности, предусмотренных законами Республики Казахстан.

«Сейчас для вступления в профессию необходимо выполнить, как минимум, три условия: пройти стажировку по определенной программе, пройти курсы обучения или переподготовки и сдать экзамен в виде тестирования», — комментирует Мария Барнаева. — Человеку дается достаточно времени познакомиться с профессией, пожить, так сказать, жизнью оценщика, оценить свой багаж знаний и принять решение: «моё или пошушу что-нибудь другое», — считает президент палаты оценщиков. — По законодательству нет обязательной системы сертификации оценщиков, — продолжает она. — Если палата посчитает нужным, то в дальнейшем можно разработать систему сертификации оценщиков. Пока мы работаем только над тем, что нам предписывает Закон РК «Об оценочной деятельности в РК», Закон РК «О саморегулировании», стандарты и правила, утвержденные уполномоченным органом».

ТЕНДЕНЦИИ

Богатство измеряется щедростью

Рейтинг ведущих плательщиков дивидендов в Казахстане

Kursiv Research изучил отчетности свыше 150 компаний – эмитентов ценных бумаг на Казахстанской фондовой бирже и составил корпоративный топ-20 плательщиков дивидендов за 2017 год. Возглавила рейтинг Транснациональная компания «Казхром». В первой двадцатке преобладают компании финансового и нефтегазового профиля.

Айгуль ИБРАЕВА

О рейтинге

Из более чем 150 казахстанских компаний – эмитентов ценных бумаг на KASE выплаты по дивидендам в 2017 году осуществили лишь 54 акционерных общества. Суммарный объем дивидендов данных организаций составил 877,28 млрд тенге, что в 2,58 раза больше, чем в 2016 году.

Первая двадцатка плательщиков дивидендов выплатила своим акционерам 877,31 млрд тенге, что составляет 97,8% от совокупного объема дивидендов эмитентов Казахстанской фондовой биржи. По сравнению с предыдущим годом показатель вырос в 2,6 раза.

Отмеченная динамика роста выплаты дивидендов в целом соответствует результатам операционной деятельности компаний и улучшившимся показателям их прибыльности, говорит заместитель директора департамента исследований Halyk Finance Станислав Чув. Улучшение ситуации с прибылью аналитик связывает с «оттепелью» в ресурсном секторе Казахстана, наступившей после значительного увеличения мировых цен на основные сырьевые экспортные товары нашей страны, в первую очередь – нефть и металлы. Эксперт указывает, что наиболее существенный рост дивидендов отмечен как раз у экспортеров ресурсов, больше всех выигравших от позитивной динамики котировок на международных товарных биржах.

Преобладают в топ-20 плательщиков дивидендов компании финансового сектора – их в рейтинге семь. Пять компаний – из нефтегазовой отрасли экономики. Также в рейтинг числятся предприятия металлургической отрасли, телекоммуникации и электроэнергетики.

Как мы считали?

Мы рассмотрели отчетности эмитентов ценных бумаг на Казахстанской фондовой бирже, которых на сегодня насчитывается 156. В качестве источника данных использовали отчет о движении денежных средств, за основу рейтинга взяли дивидендные



платежи, выплаченные в 2017 году. Этот показатель отражает фактические выплаты дивидендов компании за год по простым и привилегированным акциям, независимо от периода, за который были начислены эти дивиденды. К примеру, компания может выплатить дивиденды по итогам предыдущего года в текущем году, а также произвести выплаты за определенный период текущего года.

Топ-20 плательщиков дивидендов

Самые щедрые дивиденды в 2017 году выплатила Транснациональная компания «Казхром» – 314,29 млрд тенге. Сумма дивиденда на одну простую и привилегированную акцию в 2017 году составила 40 тыс. тенге. Дивиденды были выплачены за первое полугодие 2017 года, при этом включали в себя также выплату части накопленной нераспределенной прибыли прошлых периодов.

В 2017 году «Казхром» зафиксировал значительный рост выручки благодаря растущему спросу на продукцию компании со стороны мировой сталелитейной промышленности. При этом компания придерживалась плановых капитальных расходов. В результате дополнительные доходы в 2017 году позволили «Казхрому» увеличить

размер дивидендов и распределить больше прибыли, чем в предшествующих периодах, повысив в том числе размер налоговых выплат и социальных отчислений. Для сравнения, в предыдущем году сумма выплаченных дивидендов составила лишь 80,25 млн тенге, так как, по данным компании, в 2016 году дивидендов по простым акциям начислено не было.

ТНК «Казхром» – крупнейший в мире производитель высокоуглеродистого феррохрома по содержанию хрома, дочернее предприятие Евразийской Группы (ERG). Сегодня в структуре компании главными подразделениями являются Донской ГОК, рудоуправление «Казмарганец», Аксуский и Актюбинский заводы ферросплавов.

На втором месте с объемом выплаченных дивидендов за 2017 год в 214,59 млрд тенге оказалось АО «Мангистаумунайгаз». По сравнению с предыдущим годом показатель вырос более чем в два раза, что связано с решением акционеров о выплате дивидендов по нераспределенной прибыли прошлых лет.

В прошлом году акционерами АО «ММГ» было принято решение о выплате дивидендов по итогам деятельности за 2016 год в размере 100 тенге на одну привилегированную акцию, распределен чистый доход компании по итогам первого полугодия 2017 года на выплату дивидендов в расчете на одну простую и привилегированную акцию в размере 600 тенге, а также утвержден порядок распределения нераспределенной прибыли прошлых лет на выплату дивидендов в размере 460 тенге и 910 тенге в расчете на одну простую и привилегированную акцию соответственно.

Основными направлениями деятельности компании является разведка и разработка залежей углеводородного сырья, добыча нефти и газа. АО «НК «КазМунайГаз» и китайская CNPC Exploration and Development Company LTD являются конечными совместно контролирующими сторонами АО «ММГ», каждой из которых принадлежит 50% капитала.

Национальная атомная компания «Казатомпром» стала третьей по объему выплаченных дивидендов в 2017 году. 65,85 млрд тенге дивидендов начислены по результатам деятельности компании в 2016 году. Прибыль «Казатомпрома» в 2016 году достигла 111,56 млрд тенге, соответственно 59% чистой прибыли компании было направлено на выплату дивидендов. По сравнению

с предыдущим годом дивиденды выросли более чем в пять раз, что обусловлено соответствующим ростом доходности предприятия.

НАК «Казатомпром» – крупнейший в мире производитель природного урана с приоритетным доступом к одной из крупнейших ресурсных баз на планете. Единственным акционером компании является Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», полностью принадлежащий правительству Республики Казахстан.

На четвертой позиции рейтинга расположилось АО «КазТрансОйл», которое, согласно финотчету, в прошлом году выплатило акционерам 59,62 млрд тенге в виде дивидендов по итогам 2016 года. Размер дивиденда на акцию в 2017 году составил 155 тенге. В отличие от предыдущих участников рейтинга, показатель компании остается относительно стабильным, рост по сравнению с предыдущим годом достиг 16,5%, что связано с улучшением производственных и финансовых результатов. Консолидированная выручка компании за 2017 год – 222,45 млрд тенге, что на 7,4% выше аналогичного показателя 2016 года. Чистая прибыль АО «КазТрансОйл» по итогам 2017 года равняется 50,12 млрд, что на 12,6% выше, чем в 2016 году.

«КазТрансОйл» – крупнейшая нефтепроводная компания Республики Казахстан, оказывающая услуги по транспортировке нефти на внутреннем рынке и на экспорт, национальный оператор по магистральному нефтепроводу. Входит в группу компаний АО «НК «КазМунайГаз».

В свою очередь казахстанский оператор по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов «КазМунайГаз» выплатил в виде дивидендов в 2017 году 58,29 млрд тенге. Из них основным акционеру – ФНБ «Самрук-Казына» – дивиденды за 2016 год – 6,67 млрд тенге, за 2013 год – 39,21 млрд тенге, а также дивиденды неконтрольной доле участия – 13,27 млрд тенге.

В 2016 году показатель был несколько больше – 96,1 млрд тенге, тогда нацкомпания направила на выплату дивидендов 15% от консолидированного чистого дохода за 2015 год, который составил 398,33 млрд тенге.

На шестой позиции рейтинга разместились Kaspi Bank, который выплатил акционерам в 2017 году 34,61 млрд тенге, в том числе по привилегированным акциям 1 946 тенге и по простым акциям 1925 тенге за

одну ценную бумагу. В предыдущем году выплат по дивидендам не осуществлялось. За несколько прошедших лет банк получил существенную сумму нераспределенной прибыли, чем и объясняется возросший объем дивидендов в прошлом году.

Kaspi Bank входит в пятерку крупнейших банков второго уровня Казахстана. Крупными акционерами банка являются казахстанские бизнесмены – Вячеслав Ким, Кайрат Сатыбалды и Михаил Ломтадзе.

Продолжает рейтинг АО «Каспий нефть», которое направило на выплату дивидендов в 2017 году 25,25 млрд тенге. Данные дивиденды относятся к результатам деятельности компании за 2016 год и первое полугодие 2017 года. Выплата на одну простую акцию составила 252,49 тыс. тенге. В 2016 году компания выплатила акционерам 19 млрд тенге.

АО «Каспий нефть» образовано в 1997 году и занимается разработкой нефтяного месторождения Айранколь в Атырауской области. Согласно отчетности компании 2017 года, 100% акций АО принадлежит Precious Oil Products B.V., конечными владельцами которой на паритетных началах являются Тимур Кулибаев и Михаил Гущернев.

Выплаты дивидендов АО «КЕГОС» за 2017 год составили 19,9 млрд тенге, что более чем в два раза превышает показатель предыдущего года. Дивиденды на одну простую акцию достигли 76,53 тенге, в том числе 28,13 тенге за второе полугодие 2016 года и 48,4 тенге – за первое. КЕГОС стабильно выплачивает до 70% чистой прибыли в виде дивидендов раз в полугодие. При этом в последнее время наблюдается рост размеров дивидендов в среднем на 58% в год. АО «Казахстанская компания по управлению электрическими сетями» создано в соответствии с постановлением правительства РК от 28 сентября 1996 года, является системным оператором единой электроэнергетической системы Казахстана. В декабре 2014 года в рамках программы «Народное IPO» на Казахстанской фондовой бирже были размещены 10% простых акций КЕГОС. Оставшиеся 90% акций общества находятся под управлением государства через ФНБ «Самрук-Казына».

Общим собранием акционеров АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» в 2017 году было принято решение выплатить 18,9 млрд тенге в виде дивидендов по простым и привилегированным акциям общества по итогам деятельности за 2016 год. Размер дивиденда на одну простую акцию и одну привилегированную акцию составил 289 тенге. В 2016 году дивиденды по простым акциям по итогам 2015 года не выплачивались, по привилегированным акциям установлен минимальный гарантированный размер дивиденда, который равен 25 тенге.

Компания была основана в 2004 году путем слияния ОАО «УзеньМунайГаз» и ОАО «ЭмбаМунайГаз». Основные виды деятельности – проведение геологоразведочных и изыскательских работ, разработка нефтяных, газовых и газоконденсатных месторождений. Входит в группу КМГ.

Замыкает десятку рейтинга ДБ АО «Банк Хоум Кредит». Компания осуществила выплату дивидендов за 2016 год двумя траншами в 2017 году: в апреле и декабре на общую сумму 13 млрд тенге, что соответствует 75% чистой прибыли. Согласно аудированной отчетности банка, прибыль на акцию за последние три года выросла почти в три раза – до 629,97 тыс. тенге по итогам 2017 года.

Банк Хоум Кредит входит в международную группу «Хоум Кредит», головной офис которой расположен в столице Чехии Праге. Группа представлена в 10 странах мира, в Казахстане с 2005 года. Банк специализируется на розничном кредитовании, предоставляя кредиты в тенге физическим лицам.

Кто в Казахстане заплатил больше всех дивидендов?

20 компаний, выплативших максимальные дивиденды в 2017 году, в млрд тенге



Источники: KASE, финансовые отчеты компаний

Крупнейшие плательщики дивидендов в Казахстане

Компании	Дивиденды за 2017 год, млн тенге	Дивиденды за 2016 год, млн тенге	Простые акции в обращении	Дивиденды на 1 простую акцию, тенге	Привилегированные акции в обращении	Дивиденды на 1 прив. акцию, тенге
1. АО «ТНК «Казхром»	314 286	80	7 146 992	40 000,00	752 572	40 000,00
2. АО «Мангистаумунайгаз»	214 589	90 159	107 856 540	1 970,00	1 089 460	2 070,00
3. АО «НАК «Казатомпром»	65 849	12 031	37 050 945	1 790,10	-	-
4. АО «КазТрансОйл»	59 617	51 157	384 628 099	155,00	-	-
5. АО «НК «КазМунайГаз»*	58 293	96 102	589 399 889	77,84	-	-
6. АО «Kaspi Bank»	34 609	-	19 500 000	1 925,00	500 000	1 946,00
7. АО «Каспий нефть»	25 249	19 005	100 000	252 492,61	-	-
8. АО «КЕГОС»	19 898	8 682	259 998 610	76,53	-	-
9. АО «РД «КазМунайГаз»	18 906	137	55 959 157	289,00	1 420 346	289,00
10. ДБ АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	13 000	13 000	34 890	372 601,00	-	-
11. АО «ФНБ «Самрук-Казына»	11 899	10 393	3 481 938 318	3,42	-	-
12. АО «Кселл»	11 678	23 316	200 000 000	58,39	-	-
13. АО «Жилстройсбербанк Казахстана»	6 779	-	7 830 000	865,76	-	-
14. АО «Самрук-Энерго»*	5 006	2 234	5 601 687	839,91	-	-
15. АО «ForteBank»	4 534	-	92 387 104 089	0,05	-	-
16. АО «Казхотелеком»	4 299	3 627	10 707 323	404,57	320 556	404,57
17. АО «Halyk Finance»	2 500	3 000	4 000 000	-	985 455	2 500,00
18. АО «AMF Group»	2 322	1 244	47 818 486	50,00	16 200	120,00
19. АО «Халык - Казакхестрах»	2 000	2 000	338 011	5 931,54	-	-
20. АО «Банк Развития Казахстана»	1 995	1 711	2 106 645	947,36	-	-
ИТОГО	877 309	337 879				

* включая дивиденды, выплаченные неконтрольной доле участия

Источники: KASE, финансовые отчеты компаний

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 47 (771), ЧЕТВЕРГ, 29 НОЯБРЯ 2018 г.

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
ЛЕГАЛИЗАЦИЯ FOREX
НЕ ЗА ГОРАМИ

10

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
BIG DATA СЛЕДИТ
ЗА ТОБОЙ

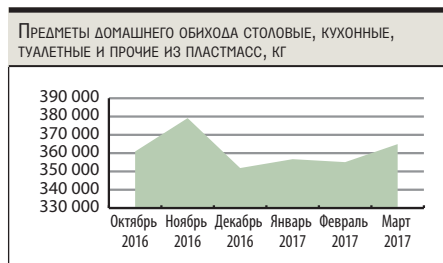
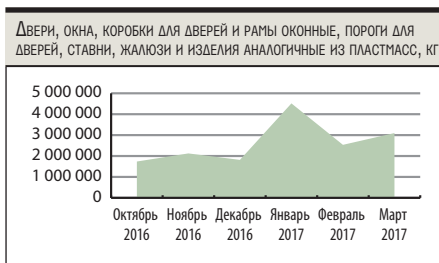
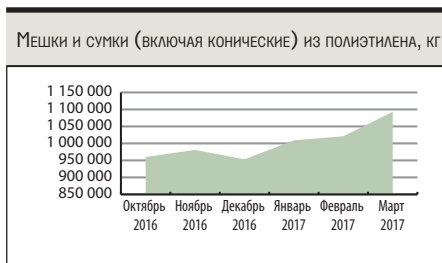
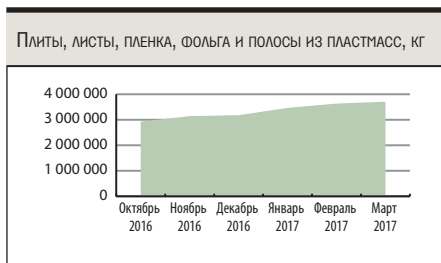
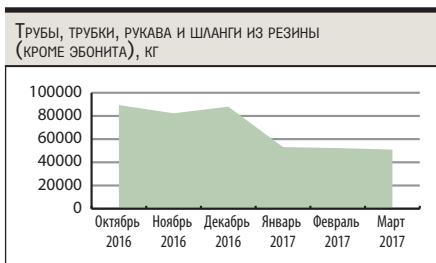
11

ЦИФРОВИЗАЦИЯ:
ТАМОЖНЯ ОНЛАЙН

15

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ:
«ВДОВЫ»:
НЕ ЗЛИТЕ ЖЕНЩИН

16



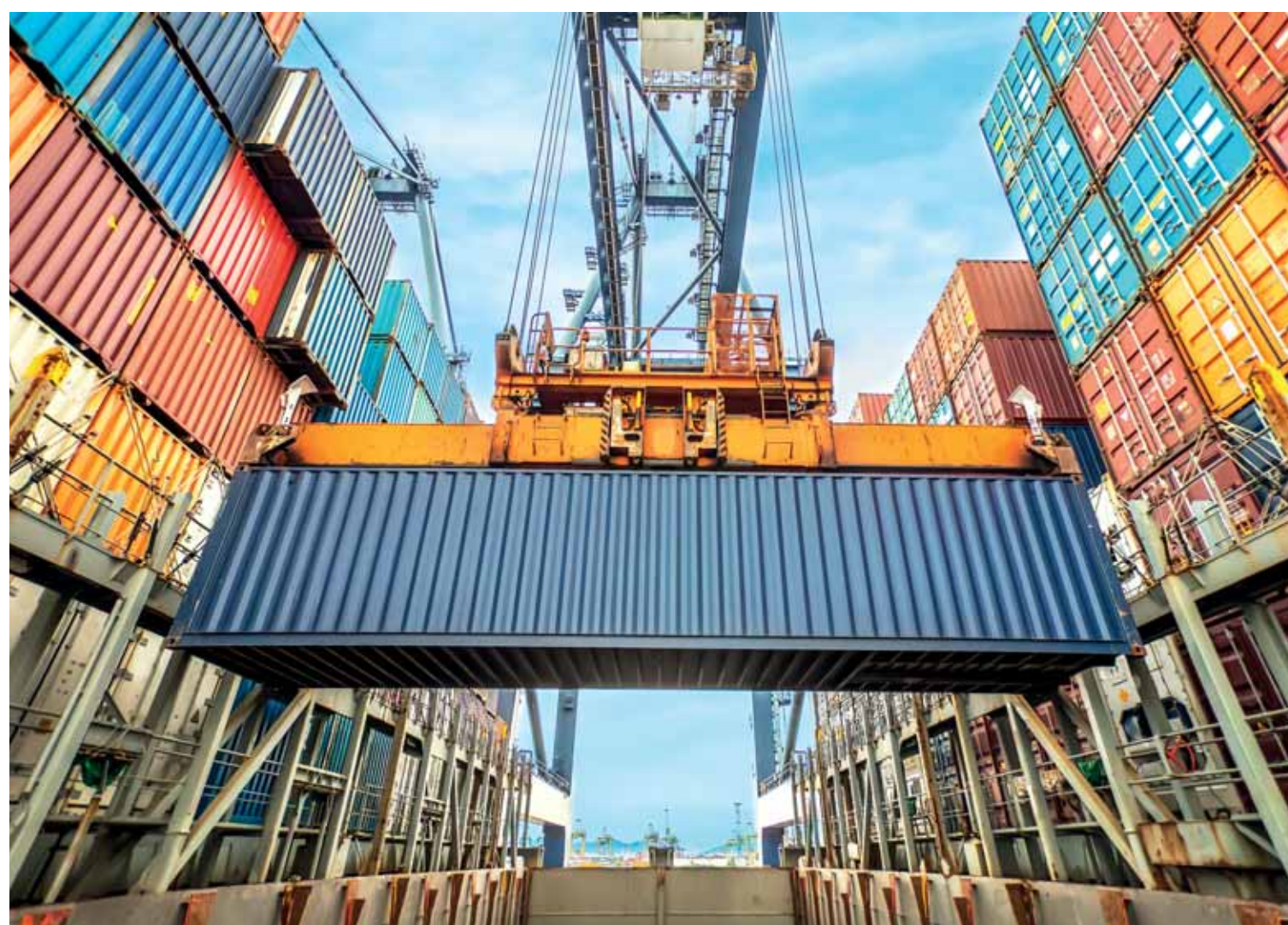
Топ-10 импортных товаров Казахстана

Теоретически в топ-10 импортных товаров должна входить та продукция, которую в стране не могут производить самостоятельно. В то же время топ-10 может быть подсказкой для отечественных производителей и государства о том, в какой продукции больше всего нуждается республика и что можно и нужно производить. «Къ» выяснил спрос Казахстана на иностранные товары и составил их рейтинг.

Асель МУСАПИРОВА

За три квартала 2018 года импорт страны составил \$14,1 млрд, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года показатель вырос на 14,3%. В товарной структуре импорта преобладали машины и оборудование, транспортные средства – 40%, далее идут продукты химической и связанной с ней отраслей промышленности – 16,3%, прочие товары – 12,4%, металлы и изделия из них – 12,2%. Продукты животного происхождения и готовые продовольственные товары составили 11,1% от всего импорта страны, минеральные продукты – 8%.

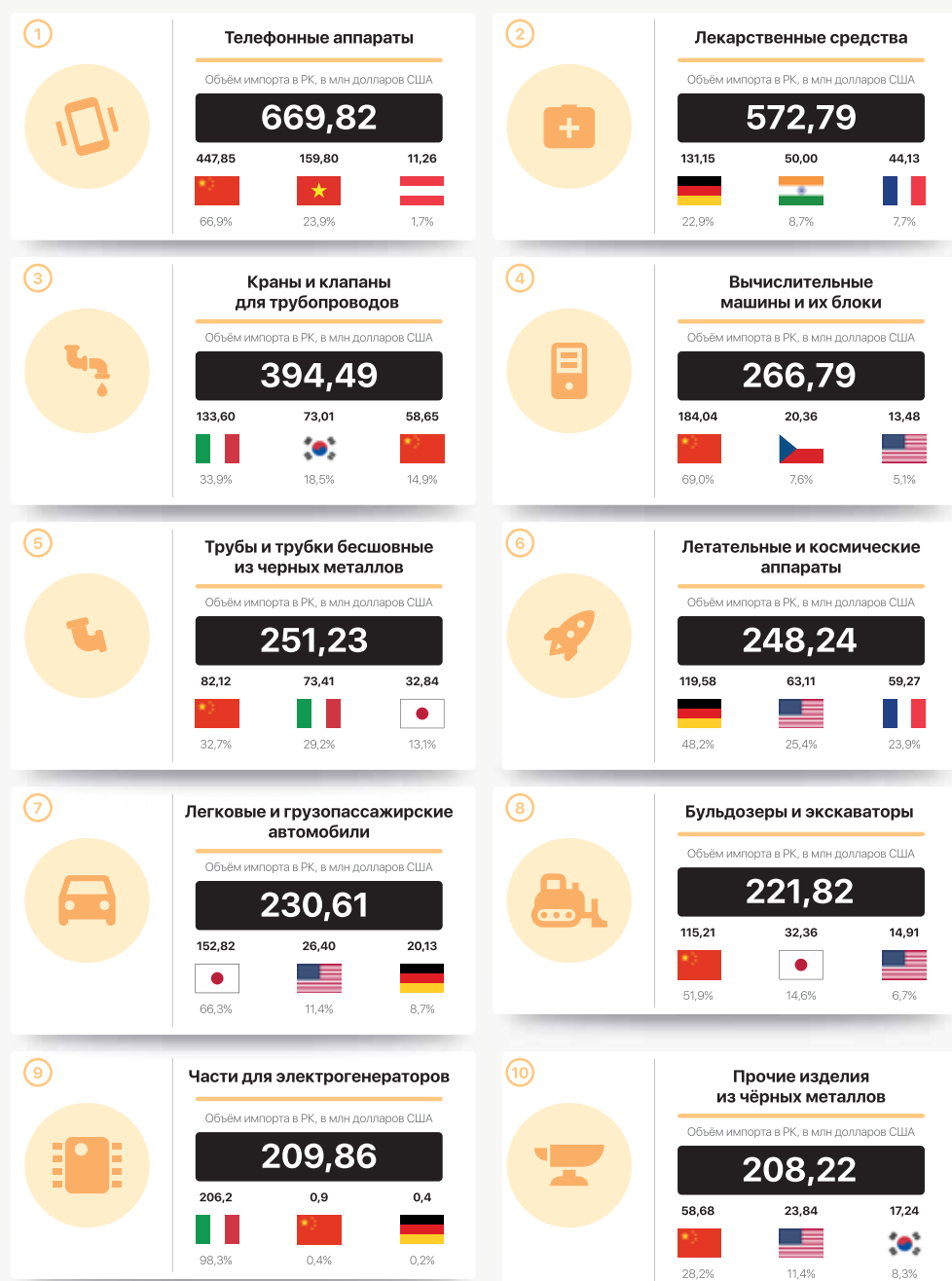
Экспорт Казахстана за три квартала 2018 года достиг \$40,1 млрд. За январь-сентябрь 2017 года экспорт был на 30,4% меньше и составлял \$30,8 млрд. В структуре экспорта как всегда преобладали минеральные продукты – 75,1%, металлы и изделия из них – 14,1%. На продукты животного и растительного происхождения и готовые продукты приходило 4,6%, на продукты химической промышленности – 3,6%, на машины и оборудование – 1,1%, все остальное относилось на прочие товары.



29% всего объема товаров топ-10 импортировали из Китая. Фото: www.shutterstock.com / MOLPIX

Рейтинг же товаров, которые стране были необходимы в первую очередь, судя по объемам потраченных средств на импорт, выглядит таким образом.

ТОП 10 импортных товаров Казахстана за 3 квартала 2018 года



По данным КГД МФ РК

Казахстан завозит в основном из Китая. Китайский сосед поставляет в страну более 69% всей вычислительной техники. Вторым и третьим по значимости импортерами стали Чехия и США. Всего было импортировано 1,96 млн вычислительных машин, их блоков и прочего.

3 МЕСТО

Краны и клапаны для трубопроводов

В тройку лидеров по спросу на поставки из других стран попали краны и клапаны. Основным производителем таких товаров стала все та же Италия, которая является одним из лидеров и по завозу труб из черных металлов. Китай и Республика Корея числятся в списке важнейших поставщиков, на их долю пришлось 12,7% от всего импорта.

2 МЕСТО

Лекарственные средства

На втором месте по объемам импорта в денежном выражении стоят медикаменты. Здесь, в принципе, все понятно, в Казахстане производством лекарственных средств занято небольшое количество предприятий. Лекарства страна завозит из Германии, Индии и Франции. На прилавках аптек республики можно найти кучу препаратов, производимых именно в странах, включенных в рейтинг.

1 МЕСТО

Телефонные аппараты

Телефоны в XXI веке стали неотъемлемой частью жизни людей. У каждого человека имеется как минимум один телефонный аппарат, а то и более. Их импорт занял лидирующее место в нашем рейтинге. Больше всего аппаратов, или 66,9%, завозится из Китая. Вьетнам и Австрия также являются крупными игроками на рынке. Вьетнам завез аппаратов на общую сумму \$159,8 млн, что составляет 23,9% от импорта. Австрия поставила товара на \$11,26 млн. Всего за анализируемый период было импортировано 4,8 млн штук разных видов телефонных аппаратов, в том числе и сотовых телефонов. Из КНР привезено 3,58 млн штук.

Если рассматривать топ-10 импортных товаров страны за три квартала 2013 года, то первое место в рейтинге занимали легковые автомобили с объемом \$937,47 млн. В тройку товаров, пользовавшихся спросом у казахстанцев, также входили лекарственные средства – \$800,2 млн и трубы с круглым сечением – \$786,84 млн.

Основная подсказка для отечественных производителей, согласно рейтингу: сейчас стране необходимы изделия из черных металлов, части для электрогенераторов, трубы и трубки бесшовные из черных металлов, краны и клапаны для трубопроводов.

10 МЕСТО

Прочие изделия из черных металлов

На десятом месте рейтинга импортных товаров расположились изделия из черных металлов. Основным экспортером стала Поднебесная. За три квартала 2018 года Китай завез в Казахстан больше четверти объема изделий, или 28,2% от всего импорта продукции из черных металлов. На втором месте расположились Соединенные Штаты Америки с объемом поставок в размере \$23,84 млн, на третьем месте Республика Корея – \$17,24 млн.

9 МЕСТО

Части для электрогенераторов

Общий объем импорта по этой позиции в III квартале 2018 года составил \$209,86 млн. Крупнейшим поставщиком стала Италия, на долю которой пришлось 98,3% всей завозимой продукции.

8 МЕСТО

Бульдозеры и экскаваторы

Больше половины бульдозеров и экскаваторов поставляет в страну наш ближайший сосед – Китай. По итогам трех кварталов текущего года \$115,21 млн из общих \$221,82 млн по этой статье Казахстан заплатил Китаю. Наиболее крупными импортерами стали также Япония и США, которые продали продукцию на сумму \$47,27 млн. Всего бульдозеров, экскаваторов завезено 2 682 штуки.

7 МЕСТО

Легковые и грузопассажирские автомобили

Япония как всегда становится фаворитом по поставке автомобилей в страну. На ее долю приходится 66,3% от \$230,61 млн, потраченных на импорт по позиции. Также спросом у казахстанцев пользовались автомобили американских и немецких производителей. На долю Штатов пришлось 11,4% всех завезенных машин, на долю Германии – 8,7%. За три квартала текущего года в страну импортировано 9025 штук легковых и прочих автомобилей.

Казахстанцы с каждым годом все больше стали покупать новые автомобили, в том числе завезенные из других стран. За 10 месяцев текущего года официальными дилерами было реализовано 47 139 автомобилей, в том числе и отечественных производителей, что на

27,4% выше показателей 2017 года. При этом казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей \$1,2 млрд, что на 38,8% выше показателя 2017 года.

6 МЕСТО

Летательные и космические аппараты
Больше 98% всех самолетов и космических аппаратов Казахстан в январе-сентябре 2018 года купил у Германии, США и Франции. Немецкие самолеты и космические аппараты заняли лидирующее положение, на них пришлось все 48,2% всего импорта. Общий объем импорта по статье составил \$248,24 млн.

5 МЕСТО

Трубы и трубки бесшовные из черных металлов

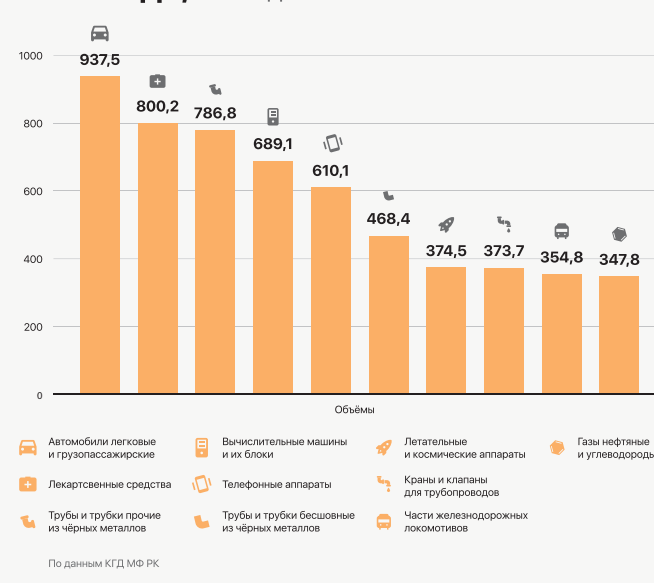
Пятерку товаров «первой необходимости» открывают трубы и трубки из черных металлов. Общий объем труб, купленных Казахстаном в других странах, составил \$251,23 млн. На долю восточного соседа пришлось 32,7% от всего объема труб, импортированных в страну. Завозила страна трубы не только из Китая, но и из Европы – Италии, а также из Страны восходящего солнца.

4 МЕСТО

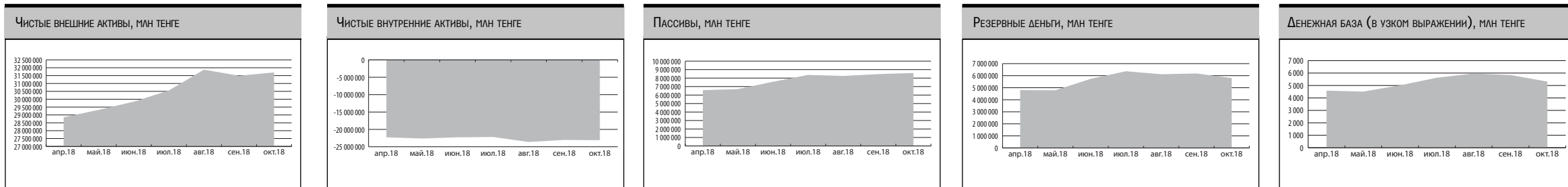
Вычислительные машины и их блоки

Вычислительные машины и всякого рода считывающие устройства

Десятка товаров за 3 квартала 2013 года, в млн долл.США



БАНКИ И ФИНАНСЫ



Испытание жестоким капитализмом

Последние 10 лет глобальные банки один за другим покидали нашу страну. В официальных релизах значилось: «смена курса материнской структуры», «сужение рынка», «кризисные явления экономики». И только Ситибанк скромно отмалчивался и набирал обороты. «Къ» побеседовал с председателем правления АО «Ситибанк Казахстан» Андреем Курилинным, который объяснил, чем было вызвано падение тенге и в чем везет казахстанцам.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Из страны ушли все мультинациональные банки, кроме вашего. Можно сказать, что битву за Казахстан выиграл Ситибанк?

– Для того чтобы закрепиться на рынке отдельно взятой страны, необходимо выработать долгосрочную стратегию и с осторожностью осуществлять экспансию в те сегменты, где традиционно сильные позиции местных банков, например в розничный, ведь удачных примеров, когда иностранная финансовая организация занимает крупную долю розничного рынка, мало.

– Сбербанк Казахстана, например, хорошо себя чувствует в рознице...

– Региональная близость всегда играет большую роль, а с Российской Федерацией у Казахстана открытая граница. Продолжая ответ на первый вопрос: по официальным данным, АО «Ситибанк Казахстан» – крупнейший банк страны по объему обрабатываемых платежей. Мы также один из ведущих агентов KASE по клиентским валютным операциям. Расчетные и валютные операции – наше профильное направление как в Казахстане, так и во всем мире: Citigroup обрабатывает платежей в среднем на \$4 трлн в день, или больше квадриллиона долларов в год.

Наше лидерство не случайно. В экономике Казахстана значительную роль играют иностранные стратегические инвесторы, и банк, который работает с инвесторами, всегда будет претендовать на ведущие позиции по объему операций.

К слову, колоссальный объем прямых иностранных инвестиций, накопленный Казахстаном, – свидетельство открытости экономики Казахстана и ее привлекательности для инвестиций. В мире не так много государств, где компания, контролируемая иностранным конгломератом, выступает лидером по продажам. А в Казахстане, как вы знаете, самая крупная компания по выручке – «Тенгизшевройл».

– Объем китайского капитала в банковском секторе страны растет из года в год. Конкуренция не боится?

– Рост китайского капитала в банковском секторе Казахстана закономерен: мы близко соседствуем со второй экономикой мира, и для того, чтобы развиваться, республика будет взаимодействовать с Китаем. Подобное соседство – благоприятный фактор. Посмотрите на Мексику, во многом экономический успех этой страны обусловлен общей границей с США.



– Если Ситибанк – основной игрок на валютном рынке, то это вам мы обязаны летним падением тенге?

– Нет. Колебания курса тенге были обусловлены тем, что тенге – валюта рыночная, а все рыночные валюты зависят от мировой экономики. Факторы, которые сегодня в той или иной степени влияют на стоимость тенге, – это цена на нефть, курс рубля (в силу открытой границы с Россией) и, самый важный, повышение ставки ФРС США. Еще пару лет назад на долларовых депозитах на территории США нельзя было заработать больше долей процента годовых, а сегодня их доходность достигает 3% в год. В этой связи мировая денежная ликвидность уходит в доллар из других валют, и прежде всего из валют новых рынков, таких как Казахстан.

Подчеркну, страна очень спокойно пережила эту ситуацию. Нужно понимать, что, выражаясь фигурально, летом Казахстан отделался «легким кашлем», ведь в Аргентине, Турции и некоторых других странах падение навалот было более глубоким. Астане удалось этого избежать, в частности, потому, что у Казахстана отсутствует проблема внешнего госдолга. Восприятие страны у портфельных инвесторов положительное. Кроме того, Казахстан располагает существенным объемом золотовалютных резервов, и такой баланс небольшого госдолга и ЗВР – большая редкость.

– Если коснулись золотовалютных резервов, давайте продолжим тему Нацбанка. Как вы оцениваете работу регулятора?

– Citi приветствует открытость экономики и конкуренцию по общепринятым в мире рыночным правилам. Общепринятые правила подразумевают регулирование и надзорные требования, которым нужно следовать. И в этой связи мы испытываем полное удовлетворение от ситуации в Казахстане. Здесь создается равное поле для конкуренции, когда выигрывают те, кто предлагает конкурентные продукты, чьи услуги более востребованы клиентами и кто грамотнее управляет рисками.

Национальный банк стремится следовать мировым стандартам. Мы поддерживаем регулятора во всех его начинаниях и считаем, что

А. Курилин: «Казахстанцы должны понимать, что бремя инвестиций в реальную экономику лежит не на них (в этом случае подоходный налог наверняка был бы значительно выше 10%), а на международных инвесторах, которые создают здесь новые рабочие места и платят налоги».

Фото: Олег СПИВАК

надзор в Казахстане близок к доминирующей мировой практике. В развитых странах надзор зачастую более жесткий. Не стоит забывать, что банковский бизнес – это, с одной стороны, высокие прибыли, а с другой – высокие риски.

– По вашему мнению, дедолларизация экономики Казахстана происходит?

– В стране происходит нормализация. Среди наших клиентов крупнейшие компании РК. Судя по профилю транзакций (остатки на счетах, динамика оборотов), мы видим, что бизнес многих из них растет. Тенге торгуется по плавающей ставке. Рынок всегда справедлив: сильные зарабатывают, слабые – уходят.

Масштабы и философия потребления в Казахстане пока еще сильно отличаются от ситуации в тех странах, где, как, например, в США, капитализм существует столетия. Там для большинства населения денежные доходы не столько средство накопления, обуславливающее постоянные переводы в более привлекательные, с точки зрения потребителя, иностранные валюты, сколько инструмент для расходов. По мере того как потребительская философия будет развиваться в Казахстане, думаю, долларизация постепенно сойдет на нет, как туча в солнечный день.

Наконец, во всех рыночных странах, которые в значительной степени зарабатывают экспортом, иностранная валюта всегда будет иметь закономерно большое значение. И наоборот, если государство в основном зарабатывает на внутреннем рынке, то вопрос долларизации исчезнет сам собой.

– Отечественные финансисты говорят, что мы живем в условиях кризиса 10 лет. По-моему, у нас в стране, как и в США, начались проблемы в 2007 году с рынка недвижимости.

– Абсолютно не согласен с тем, что страна не вышла из кризиса. Помимо того что я сотрудник международной группы, я бывший советский гражданин, вдоволь наездивший по миру, поэтому на ситуацию смотрю несколько

иначе. Взрывной рост, имевший место на финансовом рынке Казахстана до 2008–2009 годов и воспитавший многих молодых людей, пришедших в профессию в те годы, был абсолютно не-нормальным! Рынок не может всегда расти, капитализм – это циклы роста и падений. В 90-х и нулевых на страну полился долговой дождь, при этом значительные деньги проходили мимо реальной экономики. А в 2008 году начался катарсис, очищение. Деловая жизнь – это конкуренция и испытания, а не сплошная череда успехов. Сейчас наступила нормальная капиталистическая жизнь, всем воздающая по заслугам и в определенной степени жесткая. Для того чтобы чего-то добиться, надо постоянно быть в форме и совершенствовать себя. В Казахстане не кризисная, а рыночная, открытая экономическая среда, в которой важную роль играют иностранные инвесторы и которая, в силу географических реалий, постоянно реагирует на то, что происходит вокруг страны.

Потенциал Казахстана во многом обусловлен его местоположением, лидерством в экспорте сырья (Казахстан приблизился к первой десятке производителей нефти) и сильными макроэкономическими показателями.

– Хорошие макроэкономические показатели... но правительство выходит на международные рынки долгового капитала.

– Здесь нет противоречия. Любой качественный бизнес всегда финансируется комбинацией собственных и заемных средств. К слову, в этом десятилетии Citigroup участвовал во всех выпусках суверенных облигаций РК, и мы многократно воочию убеждались, как положительно портфельные инвесторы оценивают Казахстан. Каждый раз, когда правительство выходит занимать, они выстраиваются в очередь и предлагают в несколько раз больше, чем требуется. Это неудивительно. По публикуемым данным, за годы независимости в экономику Казахстана было вложено около \$300 млрд прямых инвестиций. По этому показателю Казахстан лишь незначительно отстает от России, ВВП которой превышает местный в 10 раз! Казахстанцы должны понимать, что бремя инвестиций в реальную экономику лежит не на них (в этом случае подоходный налог наверняка был бы значительно выше 10%), а на международных инвесторах, которые создают здесь новые рабочие места и платят налоги.

– Минусы у экономики Казахстана есть?

– В Казахстане есть определенные сложности с концентрацией потребителей. Страна колоссальная по территории, а население относительно небольшое. И к тому же нет ни одного мегаполиса, где было бы сконцентрировано 3–5 млн человек. Поэтому занимать любым видом розничных операций в Казахстане весьма затратно.

– Международные рейтинговые агентства, оценивая экономику Казахстана, всегда упоминают коррупцию. Вы или ваши клиенты сталкивались с подобными проявлениями?

– Когда страна открыта, возможно всякое. Возьмем Нью-Йорк. Это открытый город, там есть небоскребы, лучшие в мире музеи и университеты, развитый рынок финансовых услуг, но там есть и бездомные, и преступность. Наши клиенты работают в Казахстане по тем же правилам, что и в других странах мира, и то же самое мы можем сказать и про себя. Если кто-то сталкивается с негативными проявлениями, это достойно сочувствия, но, полагаю, у каждого всегда есть выбор. В Казахстане очень много прямых инвесторов, инвестиции которых обращены в материальные активы и присутствие которых оказывает дополнительное положительное влияние на укрепление этических норм ведения бизнеса.

– Много лет наблюдаю за работой Совета иностранных инвесторов. По итогам ежегодных встреч никогда не принимается план работ, нет договоров, только общие фразы. Верное ли это впечатление?

– Иностранцы инвесторы в РК – это значительная экономическая сила. И то, что они поддерживают контакт с первыми лицами государства, – абсолютно нормальная ситуация. Инвесторы встречаются с руководством страны, потому что партнерам всегда нужно встречаться.

– А что происходит в кулуарах совета?

– Ничего не происходит в кулуарах. Повторюсь еще раз, что Казахстан – это открытая рыночная экономика. Нам не приходилось сталкиваться с так называемыми кулуарами. Сам факт встречи – это очень здорово! Есть не так много государств, где руководство настолько открыто для общения с иностранными инвесторами. Казахстанцы должны испытывать удовлетворение от того, что у страны столько партнеров и столько людей выбирают Казахстан как место работы. Есть и обратная сторона – местным компаниям подчас приходится конкурировать с лучшими в мире игроками, но в этой конкуренции местный бизнес быстрее обучается и становится сильнее.

– О местных компаниях. В ВВП развитых экономик большую роль играет малый и средний бизнес. Почему в Казахстане при всех плюсах другая ситуация?

– Сервисная экономика – это основа ВВП развитых стран. Основной источник выручки малого и среднего бизнеса – это кошельки граждан. Вновь возвращаемся к проблеме концентрации потребителей и культуре потребления. Казахстану нужна концентрация населения, которая приведет к потребительской экономике, и тогда уже будут обеспечены и рост МСБ, и диверсификация экономики.

– Как этого добиться?

– Думаю, один из вариантов – это поощрение и поддержка рождаемости, но эти действия вряд ли окупятся на экономике в ближайшие годы. Второй вариант – сделать рынок труда еще более открытым.

Легализация Forex не за горами

Брокеров мирового обменника валют обьжут получить лицензии

В Казахстане деятельность компаний глобального межбанковского валютного рынка регулируется законом о малых и средних предприятиях. Основная часть forex-компаний, чьи представители работают на территории Казахстана, зарегистрирована в офшорах. И в Национальном банке решили, что пришло время взять казахстанских игроков forex-рынка под жесткий контроль.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

О разработке документа, который расставит все точки над «ф» в казахстанском сегменте рынка Forex, речь шла в кулуарах VIII Конгресса финансистов Казахстана. Собеседник, пожелавший остаться неизвестным, сообщил, что необходимость появления данного документа обусловлена возросшим количеством жалоб казахстанцев на мошенничество.

Существование проблемы подтвердила глава Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова: «К ее решению есть два подхода: либо регулятор предупреждает людей не работать на рынке (если что-то произойдет, то люди останутся надежды с финансовыми потерями), либо нужно регулирование рынка для защиты прав потребителей. Насколько я понимаю, сейчас есть намерение регулировать рынок, и эта тема обсуждается».

АФК в будущем регулировании, кстати, сыграла основополагающую роль. Сразу несколько крупных forex-брокеров обратились за помощью в общественную организацию. «Ассоциация – профессиональный посредник на рынке. К нам обратился ряд компаний – участников рынка Forex для обсуждения соответствующего направления», – сухо прокомментировала руководитель АФК.

«Соответствующим направлением» Елена Бахмутова назвала разработку будущего документа, который регламентирует деятельность таких компаний. «Нелицензированные

поставщики финансовых услуг стали проблемой и внутренней угрозой. Здесь в первом ряду стоят forex-брокеры, финансовые пирамиды, нелегализованные сетевые компании. Люди попадают на рекламу высокого дохода, но им никто не объясняет рисков. И эти компании в рамках действующего законодательства в настоящее время невозможно нейтрализовать. Эти субъекты не регулируются: они не лицензиаты, им не нужны разрешения. Они работают как ТОО (это малый бизнес) или нелегально. В итоге потребители финансовых услуг остается уповать только на суд, куда люди обращаются только после финансовых потерь», – объяснил председатель правления «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров.

В Национальном банке о ситуации знают и признают, что нужны законодательные нормы. «У нас есть жалобы казахстанцев, которые не смогли вернуть деньги от недобросовестных forex-брокеров. В настоящий момент мы не можем помочь этим людям, так как эти структуры находятся вне юрис-

дикции регулятора», – прокомментировал начальник управления по защите прав потребителей финансовых услуг и внешних коммуникаций Национального банка Казахстана Александр Терентьев. Никто из спикеров и представителей финансового сектора не решился назвать реальный объем этого рынка в РК. Специалисты в один голос твердят, что сектор пока непрозрачен, поэтому о потерях и прибылях простых людей здесь можно только гадать.

Как стало известно «Къ», в настоящее время сотрудники Национального банка изучают опыт сразу нескольких стран в регулировании этого сектора, но предпочтение отдадут российскому. «С 1 января 2016 года брокеры, которые в законодательстве именуется форекс-дилерами, обязаны получать лицензию, позволяющую им выполнять обязанности посредника между трейдером и рынком. Данная лицензия выдается ЦБ РФ после внесения положительного решения по заявке, поданной представителями компании, претендующей

на статус форекс-дилера. Согласно вышеупомянутому закону форекс-дилеру необходимо обладать уставным капиталом в размере от 100 млн рублей, а также средствами и возможностями для его увеличения в случае роста клиентских депозитов. Срок рассмотрения заявки на получение лицензии составляет 60 рабочих дней», – ответили в пресс-службе Центрального банка Российской Федерации.

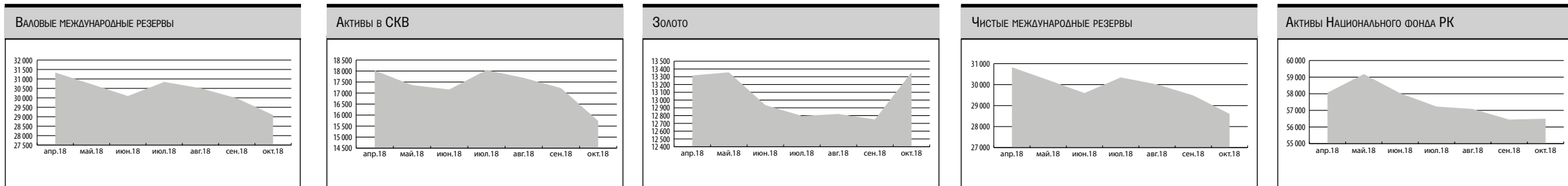
Представители российского регулятора пояснили, что за 2017 год надзорный орган отправил в прокуратуру сведения по 129 сайтам нелегальных форекс-дилеров для блокировки. Открытые же источники говорят, что ЦБ РФ готовит поправки в законодательство. Новые правила позволят регулятору самостоятельно блокировать нелегальные сайты финансовой направленности. За прошедшие 9 месяцев была прекращена деятельность более чем 200 нелегальных форексеров.

В Национальном банке пока не готовы делиться подробностями будущего закона. «Нам нужно создать прозрачную правовую систему,

потому что рынок непрозрачен. Рынку нужна удобная инфраструктура, которая позволит регулятору защитить интересы потребителей финансовых услуг. Здесь тоже есть большие и добросовестные компании, но есть и ТОО, которые работают из-за рубежа, и их действия часто нарушают права наших граждан», – пояснил г-н Терентьев.

Елена Бахмутова, будучи руководителем Агентства по финансовому надзору, славилась строгостью и всегда отдавала предпочтение жестким, но прозрачным и честным правилам игры. В данном случае она призывает не рубить с плеча, а взвесить все за и против. «Если зарегулировать рынок или все запретить, то посредством сети интернет все операции можно будет проводить из другой страны. При этом казахстанцы, решившие выйти на Forex, вряд ли смогут защитить себя через суд», – поделилась мнением глава АФК.

Как стало известно «Къ» из информированных источников, именно с помощью Ассоциации финансистов Казахстана дилеры межбанковского рынка обмена валюты вышли на сотрудников Национального банка и сами предложили ввести регулирование. Это показатель зрелости, а если рынок дорос до правил и ограничений, то дело осталось только за формализацией отношений.



Big Data следит за тобой



Анализ больших данных позволяет манипулировать оттоками и новым привлечением покупательского трафика, что в итоге сказывается на повышении среднего чека и в целом на росте бизнеса. Коллаж: Вячеслав БАТУРИН

Концепция Big Data (большие данные) позволяет манипулировать поведением клиента, заставляя его совершать нужные бизнесу действия. Об основных ценностях больших данных и их возможностях рассказал управляющий директор ДБ «Альфа-Банк» Максат Нуриденулы.

Ольга КУДРЯШОВА

— Для начала хотелось бы определиться с терминами. Что такое Big Data в вашем понимании?

— Глобально, Big Data — это все окружающие нас данные. Например, информация о том, что вы засмотрелись на рекламный баннер, или Bluetooth-сигнал ваших умных часов, или «разговор» базовой станции с телефоном. В практической плоскости это то, на чем можно заработать. К примеру, к 2016 году человечество произвело 16 зеттабайт информации. Однако только 1,5% из этого объема люди смогли пустить в дело, тем или иным способом монетизировав информацию. Оставшиеся 98,5% — это пока еще информационный шум, что-то вроде неразработанного нефтеносного слоя. При этом к 2023 году ожидается уже 160 зеттабайт информации.

Поэтому я считаю, что некорректно говорить о Big Data как о простой базе данных. Нет, большие данные — это история именно про ценность и монетизацию, которая осуществляется через онлайн- или офлайн-каналы. Их можно перечислить: искусственный интеллект, технологии интернета вещей, нейронные сети — все это продукты Big Data. И, на мой взгляд, говоря о больших данных, нужно рассматривать развитие именно этих направлений, и в частности искусственного интеллекта.

— Не могли бы вы остановиться на этом подробнее?

— Эксперименты с искусственным интеллектом начались еще в 1970-х годах, когда машину попросили написать текст. Эксперимент удался, но лишь частично, поскольку текст был красивым, но бессмысленным. Сейчас с помощью искусственного интеллекта можно написать картину, которую не отличишь от работы живого автора. Работа ИИ основывается на больших данных, как и десятки других экспериментальных и коммерческих направлений (чат-боты, нейронные сети и другое). Эти направления являются уже работающими или перспективными каналами монетизации больших данных. Потенциал дальнейшего внедрения безграничен.

— Как банкиры используют нейронные сети в своей работе?

— Нейронные сети используются для предиктивного анализа, который позволяет понять следующий шаг человека как потребителя. Для того чтобы ответить на вопрос, во сколько этот покупатель купит

килограмм апельсинов в среду, нужно собрать и проанализировать много информации. Выводы можно сделать, автоматически получив данные из легальных источников о поведении того или иного человека в социальных сетях, специфике его карточных платежей, посещениях сайтов и о многом другом. И все это в итоге приводит к тому, что банки теперь могут предсказывать вероятность покупки клиентом того или иного товара. Хочу напомнить, что обрабатывают информацию не люди, а машины, система.

— Приведите примеры.

— Есть интересный кейс, мы исследовали группу клиентов, часто посещающих кофейни. Наши специалисты в автоматическом

Любому бизнесу для развития нужны инвестиции, время и компетенции. У кого-то нет одного компонента из этого набора, у кого-то всего набора, а кто-то до сих пор считает, что большие данные — это лишь модная фишка на сезон

режиме анализировали их карточные транзакции. Рассматривалась разная информация: в какие кафе они ходят, как далеко от заведения находится их место работы и жительства, каков средний чек, возраст гостей и даже интерьер и кухня заведения. На базе этого мы сделали аналитику, которую предложили кофейням, недавно потерявшим своих клиентов. Мы дали им решение, программу лояльности, которое с высокой долей вероятности вернет клиентов обратно. На Big Data мы попытались предугадать, в какое время клиент пойдет в кофейню. И за несколько часов до его похода мы отправляли ему сообщение о том, что для него доступно несколько вариантов напитков в разных заведениях, предоставляя ему возможность выбора.

— А в чем выгода для банка?

— Монетизация данных в этом случае предполагает, что это будет повышение программ лояльности для клиента. Мы развиваем бизнес нашего партнера, за этим следует рост транзакций и, соответственно, дополнительный доход для банка. Современные системы по сбору и обработке данных легко могут масштабироваться под любые объемы бизнеса. К примеру, в торговых центрах приходит десятки тысяч человек, которых можно располагать уже на входе по биометрическим данным. И, соответственно, управлять всем этим потоком. Это позволяет манипулировать оттоками и новым привлечением покупательского трафика, что в итоге сказывается на повышении среднего чека и в целом на росте бизнеса.

— Кстати, о Big Data и геоаналитике: работает ли это в Казахстане?

— Да, в Казахстане есть решения. Мы, например, работаем с основными игроками телекоммуникационного рынка и два месяца назад запустили первый

коммерческий проект по real-time-маркетингу. Человек, заходящий через свой мобильный телефон на любой сайт, может получать от нас предложения на товары и услуги, находящиеся рядом с пользователем. Интересно наблюдать, когда человек смотрит сайт авто и в этот момент получает предложение о кредите. Людям такой ход нравится, так как это в новинку. Даже несмотря на ощущение, что за ними следят, постепенно клиенты привыкают к этому новому миру.

— А насколько это закономерно?

— Есть закон о защите персональных данных. Мы никогда не передаем персональные данные наших клиентов третьей стороне. Маркетинговые активности про-

водятся только с согласия клиентов. Если нет согласия клиента, с нашей стороны нет активности.

— Если заглянуть в будущее, то какими станут банки с дальнейшим развитием Big Data?

— Сам по себе банкинг как продуктовое явление никуда не денется, а вот классические банки исчезнут. Банков в традиционном понимании не будет, их заменят «сервисные агрегаторы», как я их называю, они будут управлять спросом и его удовлетворением на одной площадке. Банк будущего — это многоуровневые B2B- и B2C-системы, где сойдутся капитал, передовая научная мысль, банковская компетенция, транзакционный финтех и клиенты. Заря глобальной финансовой трансформации уже видна и в Казахстане. Посмотрите на наш банковский рынок: малый и средний бизнес сегодня формирует серьезную бизнес-повестку в среде банкиров.

— Что мешает банкам уже сейчас начать работать с большими данными?

— Любому бизнесу для развития нужны инвестиции, время и компетенции. У кого-то нет одного компонента из этого набора, у кого-то всего набора, а кто-то до сих пор считает, что большие данные — это лишь модная фишка на сезон. Признанный факт: Big Data — это не только прямая монетизация через стимулирование клиентов на покупку, но и внутренняя аналитика для построения цифрового банка на базе клиентского опыта. Кроме того, в Казахстане, как, впрочем, и в целом в СНГ, не хватает кадров. Конечно, есть отдельные курсы, тренинги, семинары по data-science, но высокого уровня компетенций крайне мало. Существующие специалисты, понятное дело, востребованы и высокооплачиваемы. Очевидно, что data-science — это одна из профессий будущего, поэтому мы уже сейчас готовим для себя молодых специалистов.

Нулевой уровень страховых технологий

Страховой рынок выглядит менее ярким на фоне банков, которые все чаще трубят о технологичности и цифровизации. Почему футуристические технологии — это лишь «хайп» и о том, что будет реально происходить на страховом рынке в части внедрения технологий, рассказали сами страховщики.

Ольга КУДРЯШОВА

Представители страховых компаний говорят, что, несмотря на всеобщий тренд увеличения технологической составляющей, цифровые решения страховой рынок пока не оккупировали. Но прорыв в этой области вполне может произойти в 2019 году, после введения электронного страхового полиса и сопутствующих ему услуг.

Так, по мнению страхового омбудсмена **Андрея Копова**, в плане цифрового развития страховых компаний не остаются в стороне. «Конечно, еще многому нужно поучиться у банков, к примеру в отношении внедрения мобильных приложений, но, думаю, введение электронного полиса повлечет за собой необходимость создания в том числе и мобильных приложений для более удобного сервиса для страхователей», — предполагает спикер.

Сами страховщики подтверждают, что именно электронные полисы создадут новые ниши для страховых компаний. Однако технологической революции на страховом рынке ожидать не стоит. «Казахстанский рынок очень сильно зарегулирован, и страховые компании тратят значительные ресурсы на то, чтобы просто соответствовать требованиям Национального номера. Зачастую приоритетом номер один становится соответствие всем регуляторным и комплаенс-требованиям, а уж потом — внедрение новых технологий», — отмечает председатель правления страховой компании **Amanat Алексей Мохнаткин**.

Более того, на текущем этапе все еще не решен вопрос с риском мошенничества при продаже электронных полисов.

Защита от мошенников

Один из больших вопросов — продажа контрафактных полисов, которые автолюбители приобретают или по незнанию, или для того, чтобы прикрыть себя при проверке со стороны полицейских. «Со временем это будет меняться. Те камеры, которые сейчас следят за дорожным движением, будут также определять наличие или отсутствие страховки у автовладельца. Тем самым будут искореняться незастрахованные автовладельцы», — рассказывает Андрей Копов.

У дорожной полиции будет полная информация о заключивших договоры страхования. Количество незастрахованных будет уменьшаться, и будут выявляться факты мошенничества, которые, к слову, могут стать поводом к возбуждению уголовного дела.

Существуют определенные риски, связанные с мошенничеством в электронной сфере. «Когда законопроект (о страховой деятельности. — **КЪ**) рассматривался, также обсуждались вопросы по противодействию мошенничеству», — продолжает спикер.

В частности, поднималась проблема сайтов-клонов, через которые клиент рискует провести оплату на фейковом ресурсе и в результате не получить страховую услугу. Такие риски остаются и сейчас. Страховые компании решают, как с этим бороться, совместно с полномочным органом. Финальное решение о том, каким образом будет осуществляться оплата электронного полиса, для того чтобы снизить риск мошеннических действий, пока не озвучено.

Омбудсман также напомнил, что при приобретении страхового полиса в электронной форме предусмотрена скидка, что связано с сокращением операционных расходов на бумажную форму договора, которая, к слову, совсем не дешевая. Тем не менее необходимо учитывать, что не все страхователи будут готовы заключать договоры в электронной форме и после начала продаж электронных полисов.

В целом же недооценивать возможности, которые уже сейчас существуют на страховом рынке в части цифровых решений, не стоит. Некоторые компании уже давно предлагают заказ ряда страховых услуг на сайте, и можно предположить, что налаживающиеся процессы автоматизации рано или поздно простимулируют дальнейший «уход в цифру» как страховщиков, так и страхователей.

Новые решения

Андрей Копов предполагает, что в ближайший год страховые компании могут предложить мобильные приложения, в том числе позволяющие делать обзорные видео или фотографии транспортного средства, которые дадут возможность страхователю не посещать офис страховой компании. Это может также распространяться и на осмотр жилья при процедуре страхования имущества. И это не все.

«Я думаю, достаточно большим блоком для специализирующихся компаний будет страхование грузов», — считает страховой омбудсман.

Это очень интересный и сложный вид страхования с учетом того, что груз перевозится на большие расстояния различными видами

транспорта, при этом отгружает одна компания, получает другая, перевозит третья, перегружает четвертая компания и т. д.

«В данном случае цифровизация этого процесса и активное участие страховой компании на всех этапах перевозки в дальнейшем, при разбирательстве по страховому случаю, снимут спорные вопросы», — полагает он.

Такие вопросы действительно возникают у страховщиков при обращении страхователя за выплатой, в результате страховщик проводит достаточно сложные и затратные расследования.

По мнению **Андрея Копова**, страховые компании должны отказываться от непродуктивных и менее эффективных каналов продаж. «К примеру, потребность в страховых агентах как таковая постепенно отпадает, поскольку практически любой клиент может получить любую информацию по страхованию на сайте страховой компании», — подчеркнул спикер.

Председатель правления страховой компании «Коммекс-Омьр» **Олег Ханин** рассказал, что сейчас проводится тестирование приложения для аварийных комиссаров по ДТП, которое будет интегрировано с информационной системой компании.

«Еще одно новшество — это запуск чат-бота в Telegram, который предоставляет информацию пока по категории HR. Чат-бот содержит контактную информацию о сотрудниках, также от него можно получить ответы на вопросы, касающиеся Трудового кодекса, трудовых договоров, отпусков и т. д.», — пояснил спикер.

Алексей Мохнаткин добавил, что любые технологии, включая уже отшумевшие блокчейн и криптовалюты, имеют свои области применения и ограничения и отнюдь не являются панацеей. «Я считаю, что гораздо важнее не следовать модным тенденциям, а развивать корпоративную культуру, создавать команду, разделяющую общие ценности, строить процессы на базе этих ценностей. И если какие-то новые технологии могут в этом помочь, то это отлично, давайте их использовать. Но мы понимаем, что сами по себе, в отрыве от всего вышесказанного, они ничего не дадут», — заключил он.

Андрей Копов считает, что, учитывая ряд факторов, в плане цифрового развития страховой и не только страховой сектор все же запаздывает. «Изначально финансовому сектору в целом предоставлялась хорошая форма, но мало кто этим воспользовался. И сейчас от калькуляторов перешли к компьютерам, но использовать их в своей работе по-прежнему как калькуляторы», — заключил он.

Как работают депозиты в исламском банке?

Исламский банкинг в Казахстане существует уже более 8 лет, и его история началась с открытия первого в Казахстане и СНГ исламского банка Al Hilal. Первое время банк Al Hilal был сосредоточен на работе с корпоративными клиентами, а в 2017 году с определенным багажом опыта и понимания специфики рынка запустил розничное направление бизнеса в городах Алматы, Астана и Шымкент. Одним из первых продуктов для физических лиц стали исламские инвестиционные депозиты. Многие наши читатели не до конца знакомы с принципами работы депозитов в исламском банке, и мы решили рассказать о механизме их работы и особенностях.

В основе депозитов исламского банка принцип партнерства, что предполагает разделение прибыли и рисков. Исламский банк не предлагает не фиксированный процент клиентам, а предлагает инвестировать на условиях партнерства. Клиент предоставляет банку средства в доверительное управление, а банк, используя свои знания и опыт, инвестирует их с последующим разделением прибыли с Клиентом.

Депозит Мудараба — ключевой продукт инвестирования в исламском банке, где прибыль

извлекается из инвестирования в бизнесы экономики Казахстана. Поиском, тщательным анализом и выбором проектов занимается профессиональная команда банка. Полученная прибыль от инвестиций распределяется между банком и клиентом в пропорции в зависимости от суммы и срока. При этом доходность, полученная клиентом, может быть выше, чем по обычным депозитам. Немаловажно и то, что клиент получает прибыль по такому депозиту ежемесячно. Для того чтобы быть уверенным в правильности выбора данного инструмента инвестирования, перед принятием решения клиент может ознакомиться с информацией по исторической доходности продукта (которая указана на сайте банка). Сумма депозита начинается от 1000 долларов США или 300 000 тенге, а срок варьируется от 1 до 36 месяцев.

Депозит Вакала — еще один инструмент инвестирования в исламском банке. Здесь средства клиентов также направляются на финансирование бизнес-проектов, прошедших тщательный анализ и проверку. Банк определяет уровень ожидаемой прибыльности в зависимости от суммы и срока. За все время существования продукта

банк успешно достигает поставленный уровень прибыльности.

Прибыль клиент получает по окончании срока инвестиционного депозита. Сумма депозита начинается от 1000 долларов США или 300 000 тенге, а срок варьируется от 1 до 24 месяцев.

С начала запуска розничного бизнеса исламские вклады в долларах показывают самую высокую доходность по рынку*

Как мы видим, вкладчики исламского банка становятся не просто держателями депозитов, а инвесторами. В свою очередь, бизнес, в который банк направляет средства вкладчиков, должен соответствовать целому ряду строгих требований рентабельности, надежности и принципам Шариата. Тщательный выбор проектов для финансирования исламским банком Al Hilal делает его одним из самых надежных банков в стране. Более того, банк является частью международной группы с высоким кредитным рейтингом A+ от Fitch Ratings и A2 от Moody's.

Примечание *В сравнении с депозитами ВБУ в Казахстане

ИНДУСТРИЯ

«Казактелеком» готов помочь ЖКХ

Национальный оператор в сфере телекоммуникаций планирует покрыть практически всю территорию республики сетью, которая позволит создать единую платформу для цифровизации сферы жилищно-коммунального хозяйства. Компания готова предоставить инфраструктуру под этот проект, но считает, что перед его реализацией государству следует выстроить систему стандартов и единых требований к его внутридомовой «начинке».

Дмитрий ПОКИДАЕВ

В ходе международного форума 2nd IOT Forum Astana 2018 председатель правления АО «Казактелеком» Куанышбек Есекеев высказал мнение, что коммуникационный рынок республики достиг предела в части предоставления услуг мобильной связи, а потому активный рост в дальнейшем возможен в сегменте интернета вещей. Пока в Казахстане это новое направление охватывает в основном автомобильный рынок – в виде девайсов, позволяющих отслеживать местонахождение машины, но постепенно будет расширяться и за счет других сфер. По словам председателя правления, в настоящее время его компания занята разработкой аналогичных экосистем для считывания, аккумуляции и анализа данных по различным приборам учета в ЖКХ. И, как считает представитель французской компании Actility Роман Саввин, со стороны «Казактелекома» это правильный выбор, поскольку самое активное применение интернета вещей как в Казахстане, так и во всем мире будет находить именно в отрасли жилищно-коммунального хозяйства.

«ЖКХ является на сегодняшний момент наиболее интересным рынком, потому что туда раньше не ступала нога автоматизации, – заявил Саввин в ходе форума. – Мы все ведь помним, как по домам ходили сотрудники ЖЭКов и тщательно записывали показания датчиков, а потом начались разрозненные попытки эту отрасль автоматизировать. И сейчас ЖКХ является несущей экономической силой цифровых проектов, причем последние исследования, которые проводились на рынке Казахстана в частности и на рынке СНГ в целом,



определили, что большинство домохозяйств, в принципе, за то, чтобы у них было автоматизированное ЖКХ, 76% людей настроены на использование новых технологий в обслуживании домов».

Однако при этом эксперты из Actility подвергли сомнению столь трогательное единодушие в оценке новшества со стороны казахстанского обывателя и выяснили, что оно было обусловлено формулировкой вопроса, который задавался казахстанцам: «Согласны ли Вы на упрощение системы ЖКХ за счет автоматизации передачи данных счетчиков?». Большая часть потребителей, естественно, сочла это привлекательным для себя. Но вот о том, готовы ли они вкладываться в создание такой системы за счет тарифов, исследователи спросить забыли. Между тем, признал в ходе форума заместитель председателя правления АО «КазЦентр ЖКХ» Министрства по инвестициям и развитию Мейержан Майкенов, задавать последний вопрос было необходимо.

«Надо смотреть в первую очередь на то, принесет ли цифровизация выгоду и пользу для потребителя. То есть надо оценивать и экономический эффект, и масштаб оптимизации бизнес-процессов – что в итоге получит потребитель от этих изменений, –

В Казактелекоме заявили, что конкуренции в сегменте интернета вещей не боятся. Мол, чем больше участников будет на этом рынке, тем лучше, в том числе и с точки зрения тарифообразования на сервис.

Фото: kursiv.kz

сказал Майкенов. – Поэтому при подготовке концепции цифровизации ЖКХ необходимо во главу угла ставить эти показатели эффекта и цену вопроса, потому что цифровизация – это процесс недешевый: это и обеспечение современными средствами связи, и приобретение умных счетчиков для каждой квартиры, оборудования для аккумуляции этих передаваемых больших данных, создания большой аналитики. Соответственно, надо сопоставлять эти затраты с выгодой от оптимизации в дальнейшем».

Одновременно представитель Министерства по инвестициям и развитию не согласился с выводами Саввина о том, что в ЖКХ совсем не ступала нога цифровизации: по его мнению, проблема состоит в том, что те или иные цифровые шаги в этой сфере были разрозненными и не приводили к выстраиванию целостной системы. В результате продолжения такой практики без единого начала дальнейшая цифровизация ЖКХ, по его словам, может превратиться в солонку, где каждый «ингредиент» не будет воспринимать соседа.

«Поэтому необходима единая концепция цифровизации ЖКХ, общая политика трансформации

этого сектора, чтобы в целом были понятны правила игры для всех ее участников», – резюмировал зампред «КазЦентра ЖКХ».

Представитель французской компании, специализирующейся на разработках в сфере интернета вещей, поинтересовался у него, может ли казахстанский бизнес закрыть внутреннюю потребность рынка в датчиках, способных передавать информацию через мобильную связь. Получив утвердительный ответ, он констатировал: в Казахстане есть потребность населения в приходе новых технологий в жилищно-коммунальное хозяйство и готовность бизнеса удовлетворять эту потребность за счет производства соответствующего оборудования. Дело осталось только за способностью сектора телекоммуникаций создать платформу, на базе которой это оборудование сможет стать единым целым. И, по заверениям главного коммерческого директора АО «Казактелеком» Рафаэля Абыханова, основная часть этой платформы с использованием технологии LoRa (от англ. Long Range), обеспечивающей значительно большую дальность связи (зону покрытия), чем другие, конкурирующие с ней способы, может быть развернута в стране уже в следующем году.

«На сегодня мы построили сеть для различных сервисов, для тех же датчиков по технологии LoRa, в Алматы, Астане и Актобе. Установлено порядка 102 базовых станций по этой технологии. Это хорошая сеть с хорошим охватом, которая позволяет покрыть львиную долю домохозяйств в этих городах, – сказал Абыханов. – И в следующем году у нас грандиозные планы: мы доведем количество базовых станций до 400 единиц, то есть практически весь Казахстан будет покрыт инфраструктурной сетью, на базе которой можно будет уже развивать IT-сервисы, в том числе и для ЖКХ. На самом деле, хождение контролеров по домам и пересылка данных счетчиков по ватсапу – это же прошлый век. А когда счетчик сам несет информацию, это обеспечивает прозрачность, и потребитель не будет получать счета на оплату на два месяца вперед путем непонятных манипуляций».

В качестве примера того, как интернет вещей обеспечивает

прозрачность доходов, главным комдиректор «Казактелекома» привел переход столичных автобусных парков на безналичную оплату проезда путем внедрения аналогичной системы передачи данных из каждого автобуса. В результате доходы столичных автопарков выросли в несколько раз. Тот же эффект от введения такой системы эксперт пророчит и коммунальщикам, а государство в результате выстраивания системы больших данных на основе показаний датчиков сможет точнее выстраивать прогноз потребления электроэнергии, тепла и воды. При этом национальный оператор готов соперничать на этом рынке с другими желающими развернуть аналогичные сети.

«Чем больше участников будет на этом рынке, тем лучше, в том числе и с точки зрения тарифообразования на сервис, качества этого сервиса. Чем выше конкуренция, тем выше качество, но понятно, что роль это новый процесс, то его надо стандартизировать в Казахстане, принять регламентирующие документы. А большое количество игроков пойдет только на пользу», – заявил Абыханов.

При этом он заметил, что регулирование данного рынка должно быть в первых порах достаточно жестким.

«Представьте, что у нас один дом обслуживал один подрядчик, который установил в нем один тип оборудования, второй дом – другой подрядчик, у которого были установлены другие датчики. И кто потом все это будет совмещать в единой системе?» – задал представитель «Казактелекома» риторический вопрос. «А потом для обслуживания обоих домов со временем могут пригласить третьего подрядчика, и представьте, насколько ему тяжело будет обслуживать разные системы. Это будет неправильно, потому что при выстраивании единой системы все это придется менять, а менять оборудование дорого. Поэтому для рынка регулирование со стороны государства на первых порах будет даже лучше, должны быть на первых порах некие стандартные вещи, которые впишутся в общую картину, и бизнес будет проще потом обслуживать этот рынок, выстроенный по единым лекалам», – заключил он.

Удержат цену

Не повышать цену на уголь до весны пообещали власти в ВКО

В Восточном Казахстане подписан меморандум о сохранении цен на уголь. Благодаря этому документу в акимате области надеются не только удержать стоимость топлива в регионе до конца отопительного сезона, но и повлиять на перекупщиков угля, которые и загибают цену. Правда, как меморандум сможет повлиять на частных перевозчиков, так и осталось непонятным.

Юлия ЧЕРНЯВСКАЯ

На днях между акиматом ВКО, АО «Каражыра», владельцами угольных тупилов Усть-Каменогорска и Семей был подписан меморандум о сотрудничестве. Стороны договорились, что не будут повышать цены на уголь вплоть до окончания отопительного сезона.

«АО «Каражыра» ежегодно нам отплавляют порядка 1 млн 100 тыс. т угля, – сообщил заместитель акима ВКО Серик Актанов. – На сегодняшний день мы обеспечены углем более чем на 80%. В некоторых областях Казахстана этот показатель не превышает и 60%. Но сегодня меморандум подписали крупные железнодорожные тупики – «ВЭУС» в Усть-Каменогорске и «Жигер» в Семей, теперь получена договоренность, что и они, отгружая уголь, не будут повышать стоимость за свои услуги».

Однако известно, что значительная разница в цене на топливо в городах и районах ВКО возникает не по вине тупилов, а именно из-за перекупщиков, которые только за доставку берут от 32 до 45 тенге за тонно-километр. В акимате ВКО заявили, что будут контролировать работу перекупщиков, пообещав, что отныне надбавка не превысит 25 тенге. Каким образом будет устанавливаться и проводиться контроль над посредниками, в акимате не пояснили, но заверили, что отныне при отпускной цене на разрезе «Каражыра» от 4000 до 4500 тенге за тонну уголь, например, в Семей будет стоить 7400 тенге, а в Усть-Каменогорске – 8800, а вот в районах области стоимость топлива не превысит в среднем 12 000 тенге. Напомним, еще пару месяцев назад в некоторых населенных пунктах области стоимость печного топлива доходила и до 18 000 тенге за тонну.

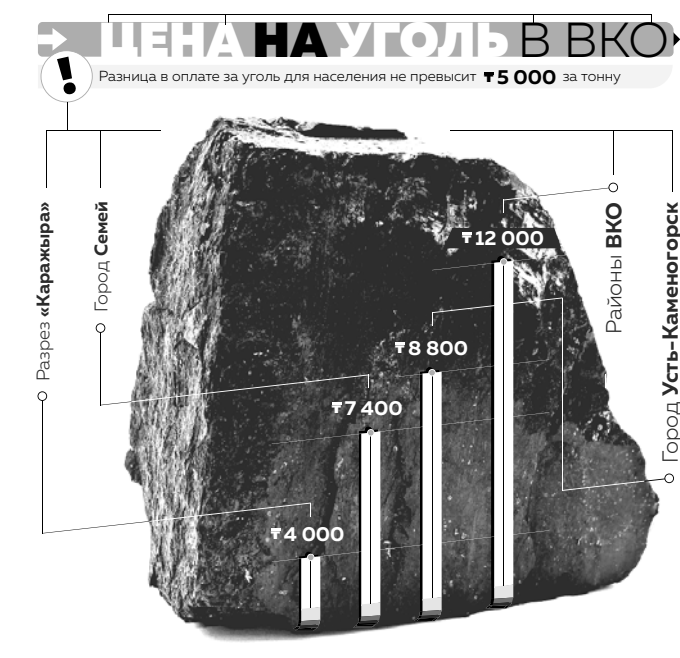
Кстати, было заявлено и о другой проблеме. Как выяснилось, до сих пор не все граждане, имеющие право на получение льготного угля, получили



Фото: www.shutterstock.com / Mark Agnor

его, хотя весь объем социального топлива уже выдан. Только в Усть-Каменогорске, согласно списку акимата города, 800 гражданам не достался положенный им уголь по льготной цене.

«Мы выдали весь объем льготного угля еще 5 ноября, – сообщил директор ТОО «ВЭУС» Иван Тимофеев. – Но до сих пор люди обращаются и говорят, что они ничего не получили. По нашему мнению, в списки льготников попали те, кто не должен был попасть».



Безбумажные больницы

100-процентное внедрение медицинской информационной системы и 98-процентный охват населения электронными паспортами здоровья – таковы на сегодня наиболее значимые достижения цифровизации здравоохранения Туркестанской области. Использование современных технологий становится неотъемлемой чертой медицины региона и обозначено в качестве одного из основных направлений ее развития.

Лаура КОПЖАСАРОВА

Как сообщил на брифинге в региональной службе коммуникаций руководитель областного управления здравоохранения Мукан Егизбаев, к медицинской информационной системе (МИС) подключены все 38, то есть 100%, медицинских организаций региона. В них ведется частичный безбумажный документооборот. Так, из 121 медицинской формы в электронный формат переведены 74 (61,1%), до конца года этот показатель предполагается довести до 100%.

«По Туркестанской области издано 1 791 201 электронный паспорт здоровья, что охватывает 98% населения области, – проинформировал глава управления. – Все 19 220 медицинских работников региона высшего и среднего звена прошли обучение работе в МИС. 290 668 человек пользуются мобильным приложением, причем наблюдается динамика роста его пользователей среди разных категорий, в том числе родителей детей до пяти лет, беременных женщин и других. Ожидание приема у узкого специалиста по 11 направлениям сократилось до 4–5 дней вместо нескольких недель, как это было ранее».

Как отметил Мукан Егизбаев, единая медицинская информационная система значительно облегчает работу медиков: «Если раньше учет пациентов и информация о них отражались в бумажной документации, то с появлением МИС все это делается в электронном формате. Это дает возможность работать по принципу единого окна. Со следующего года все записи, начиная с рождения ребенка, будут храниться в электронном паспорте здоровья».

Чтобы жители региона знали и использовали внедренные в меду-

реждениях инфокоммуникационные технологии, ведется разъяснительная работа среди населения, в социальных сетях, СМИ. Кроме того, в поликлиниках городского и районного уровней открыли 20 постов цифровой грамотности, на которых обучили порядка 23% населения, к 2020 году планируется достичь 50%.

Стопроцентным доступом к интернету, являющемуся инфраструктурной основой цифровизации, пока обеспечены медицинские объекты городов и районных центров. Медобъекты в отдаленных сельских округах будут подключаться поэтапно до 2021 года. До конца этого года планируется полностью компьютеризировать все медицинские учреждения Туркестанской области. На сегодня они оснащены компьютерной техникой на 75%, в 2017 году этот показатель составлял 65,1%.

«Закуп 5728 единиц компьютерной техники на общую сумму 1,4 млрд тенге производится за счет местного бюджета, – пояснил Мукан Егизбаев. – На сегодня конкурс состоялся, все медицинские организации заключили договоры с поставщиками, идет процесс поставки компьютерной техники в медицинские организации. Уже поставлено 1140 единиц. Медицинские учреждения Тoleбийского, Арыского районов, города Ленгера Тoleбийского района и Центральной детской больницы города Туркестана снабдили моноблоками. Каждой больнице выделено по 190 компьютеров. Тем самым медработников больниц, поликлиник, медицинских пунктов и фельдшерско-акушерских пунктов стопроцентно обеспечили техникой».

Помимо внедрения безбумажной документации, оздоровления и профилактики цифровизация здравоохранения Туркестанской области проводится и по другим направлениям. Так, одним из важных является раннее выявление болезней через доврачебные и смотровые кабинеты, цифровые смотровые и цифровые флюорографы.

Это направление также предполагает использование системы автоматических маркеров выявления туберкулеза и онкозаболеваний, виртуальные консилиумы и кабинеты, СМС-оповещения населения и push-уведомления о скринингах, о необходимости прохождения доврачебного и смотрового кабинетов. Эти и другие запланированные формы работы по всем направлениям цифровизации отражены в дорожной карте по цифровизации здравоохранения области.

Электронники за партой

Процесс цифровизации в системе образования в Восточно-Казахстанской области в 2018 году сделал рынок. Все полнокомплектные школы области были оснащены классами робототехники и IT-технологий. Параллельно шел процесс переподготовки педагогов.

Екатерина ГУЛЯЕВА

Цифровизация в системе образования ВКО реализуется в рамках областной дорожной карты, охватывающей практически все отрасли экономики и социальной сферы. И одной из главных задач программы было оснащение школ Восточного Казахстана современной оргтехникой, комплектами для занятий робототехникой и доступом к широкополосному интернету с хорошей скоростью передачи данных.

Проект «Менің мектебім», реализованный в рамках программы «Рухани жаңғыру», позволил собрать 2,5 млрд тенге. Спонсорская помощь обеспечила возможность приобрести во все полнокомплектные школы ВКО современные классы физики, химии, биологии и робототехники. В Семее 50 классов робототехники были дооснащены оборудованием для занятий по IT-технологиям.

«Каждый класс оснащен 11 современными мощными ноутбуками и комплектами Lego Mindstorms Education EV3 и Arduino Uno R3, по 10 комплектов каждого вида. Они рассчитаны на разные уровни подготовки учащихся. Если LME EV, в основном, предназначены для обучения школьников начальным навыкам робототехники, то Arduino R3 – для занятий с одаренными ребятами, которые хотят углубленно заниматься программированием и техническим творчеством», – рассказала руководитель группы информационно-аналитического и технического обеспечения, методист отдела образования Семее Альфия Нигматулина.

За время школьных каникул 140 учителей информатики, биологии, математики, химии и физики прошли курсы по 3D-моделированию и программированию, созданию веб-сайтов, а также конструированию. Курсы проводились тренерами ИПК «Орлеу», менеджерами компании LEGO Education Russia & CIS из Москвы. В ходе курсовой подготовки учителя освоили навыки STEM-науки, используя такие актуальные и перспективные робототехнические комплекты, как Lego Mindstorms Education EV3 и Arduino Uno R3.

Все полученные на курсах навыки учителя активно используют на уроках. В Семейском регионе в IT-классах регулярно занимаются около 13 200 ребят, учащихся 3–11 классов. «Впрочем, нельзя сказать, что робототехникой и моделированием



школьники Семее занялись только в текущем учебном году. Начиная с 2015 года в ВКО успешно реализуется проект «Я – инженер», где ребята соревнуются друг с другом в техническом творчестве. И, надо сказать, достаточно успешно. В прошлом учебном году команда юных программистов из Семее заняла в областном конкурсе первое место. Поэтому у нас достаточно амбициозные цели: представить работы наших школьников на соревнованиях международного уровня», – сообщила Альфия Нигматулина.

Поэтапно идет работа по обеспечению школ Семейского региона широкополосным интернетом с высокой скоростью. На сегодняшний день 30% школ региона оснащены широкополосным интернетом через оптоволоконный кабель, что обеспечивает некоторым из них скорость передачи данных до 100 Мб/с. В этом году решена и проблема подключения отдаленных сельских школ к широкополосному интернету. Все сельские школы подключены к системе спутникового интернета.

Завершается и процесс оснащения школ сетью Wi-Fi. Последние 12 сельских средних учебных заведений уже получили точки Wi-Fi и до конца текущего года их подключат к услуге беспроводного интернета.

Как отметила Альфия Нигматулина, эти меры позволили внедрить элементы цифровизации в учебный процесс уже в 2018–2019 учебном году. Так, если в предыдущем учебном году в проекте электронного журнала kundelik.kz участвовала только 31 школа Семейского региона, то с сентября электронными журналами ежедневно пользуются все 67 школ региона, включая сельские.

«Не скажу, что переход на электронные журналы прошел гладко, было много вопросов со стороны родителей. Но сейчас система работает достаточно активно. Учителя, родители и учащиеся практически ежедневно посещают сайт, где для них всегда есть

Открытие в школах Семее IT-кабинетов сказало на росте количества технических одаренных детей.

Фото автора

интересная и полезная информация: оценки, домашнее задание, объявления и комментарии педагогов и многое другое», – пояснила методист по информационным системам kundelik.kz и BilimLand.kz Татьяна Бессарабова.

По ее словам, уже с января 2019 года для учащихся Семее станет бесплатным доступ к сервисам образовательной системы BilimLand.kz. На платной основе ее ресурсами школы Семее пользуются с уже около двух лет.

«BilimLand – это образовательный портал, который содержит цифровые образовательные ресурсы по всем школьным предметам. Учащиеся имеют возможность самостоятельно пользоваться различными тренажерами, тестами, учебными материалами. Это очень удобно для самостоятельного углубленного изучения материала и закрепления темы урока или целого раздела. Кроме того, использую тесты и иные задания, ребята готовятся к СОРа и СОЧа по обновленной программе или контрольным и самостоятельным работам, если участвую по обычной программе. Важность этих ресурсов трудно переоценить. Прежде чем пополнить свои разделы, разработчики системы BilimLand обязаны получить одобрение Министерства науки и образования», – отметила Татьяна Бессарабова.

Цифровизация системы образования облегчила жизнь и родителям. В течение нескольких месяцев в Семее работает система электронной записи детей в дошкольные учреждения. При наличии электронной цифровой подписи родители самостоятельно вносят данные своего ребенка в общую очередь и отслеживают наличие вакансий в детских садах. Аналогичная система записи детей в первые классы заработала в начале 2019 года. Позже обмен местами в учебных учреждениях региона также будет производиться в электронном формате.

Альтернатива безработице

В Кызылординской области на реализацию государственной программы «Енбек» в 2018 году было выделено 6,6 млрд тенге. Рассчитана она на четыре года – с 2017-го по 2021-й. В целом программой планируется охватить 20 тыс. человек, которые обучатся на краткосрочных курсах востребованным на рынке труда профессиям или пройдут курсы «Бастау-Бизнес» и начнут свой бизнес.

Мира ЖАКИБАЕВА

В рамках программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек» на 2017–2021 годы в 2018 году выделено 6,6 млрд тенге. Кызылординцы обучались востребованным на рынке труда профессиям в рамках первого направления программы, шансом на трудоустройство воспользовались более 1,5 тыс. человек. По второму направлению – развитие массового

предпринимательства – по проекту «Бастау-Бизнес» обучились около 1600 человек. Микрокредитованием планируется охватить 968 человек. Активная работа велась и по третьему направлению – содействие занятости населения и мобильность трудовых ресурсов. По этому направлению охвачено более 16 тыс. человек.

«ТОО «Микрофинансовая организация «Региональный инвестиционный центр «Кызылорда» (РИЦ) с 2017 года участвует в государственной программе «Енбек», – говорит директор центра Самат Ернизов. – В 2017 году в рамках программы был получен кредит в АО «Аграрная кредитная корпорация» в размере 500 млн тенге для финансирования предпринимателей области. Все средства были полностью освоены, микрокредиты получили 98 субъектов предпринимательства, из которых 52% – это стартапы. В этом случае предприниматели прошли обучение основам предпринимательства по проекту «Бастау-Бизнес». Дополнительно создано 110 рабочих мест».

Еще в декабре 2017 года РИЦ получил кредитные средства в

рамках программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства в размере 93,9 млн тенге через АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» для финансирования бизнес-проектов в городе Кызылорда. В 2018 году были получены кредитные средства также через АО «Аграрная кредитная корпорация» двумя траншами на общую сумму 1,3 млн тенге, все средства были освоены и бизнес смогли открыть около 600 предпринимателей.

Одним из преимуществ программы является предоставление гарантий АО «КазАгроГарант» в случае недостаточности залогового обеспечения заемщиков. Это актуально при получении кредитов в сельской местности.

«Цель гранта – закуп инвентаря, необходимого для работы проекта, – говорит начальник отдела нефинансовой поддержки предпринимателей областной Палаты предпринимателей «Атамекен» Фархад Абжаппаров. – Победители гранта получили 10 млн 822 тыс. тенге».

Например, кызылординка Гульдана Танкибаева закупила оборудование для открытия кондитерско-

го цеха. Сая Тасмуратова получила грант для открытия пельменного предпринимательства в размере 93,9 млн тенге через АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» для финансирования бизнес-проектов в городе Кызылорда. В 2018 году были получены кредитные средства также через АО «Аграрная кредитная корпорация» двумя траншами на общую сумму 1,3 млн тенге, все средства были освоены и бизнес смогли открыть около 600 предпринимателей.

«Участвовать в программе могут безработные, самозанятые и те предприниматели, которые хотят расширить бизнес, – говорит директор региональной Палаты предпринимателей «Атамекен» Галымжан Жаксылыков. – Обучение бесплатное. Через месяц получают сертификат и могут участвовать в получении микрокредита, предоставив бизнес-проект и защитив его».

Болат Кушаев разработал бизнес-план на 4 млн тенге для закупа поголовья и расширения откормочной площадки. «Программа дала мне шанс начать зарабатывать на селе, – говорит он. – Есть и юридическая, и психологическая поддержка от организаторов программы. На всех этапах программы я могу рассчитывать на помощь специалистов».

Почти 80% бизнес-проектов выпускники курсов планируют реализовать в сфере животноводства. Дальше идут сфера обслуживания, перевозки, услуги общественного питания.

Страновая айдентика

Около 25 лет назад известные маркетологи Филип Котлер, Дональд Хайдер и Ирвинг Рейн обосновали использование маркетинга в качестве механизма всестороннего продвижения территорий. С тех пор понятие «страновой бренд» прочно вошло в сферу туризма. О том, что это такое и зачем в принципе нужна страновая айдентика, мы поговорили со старшим стратегом московского офиса Landor Игорем Благодарским.

Елена ШТРИТЕР

– Что представляет собой страновой бренд? Зачем он нужен? Какую роль играет страновая айдентика?

– Сначала разберемся с понятием «бренд». Бренд – это не только символ (логотип, знак), сколько ассоциация, возникающая в сознании потребителя. Убеждения в отношении страны формируются под влиянием информационного поля и опыта посещения, поэтому, грубо говоря, бренд страны существует вне зависимости от наличия логотипа. Ключевой вопрос – хотите ли вы управлять этим восприятием? Если да, то брендинг – один из ваших основных инструментов.

Айдентика – это визуальный и вербальный «язык» бренда страны. Этот язык помогает выделяться, транслировать отличия от других стран обещания, рассказывать потенциальным гостям об ожидаемом опыте, формировать необходимые ассоциации. Не стоит забывать и о выполнении обещаний, поэтому брендинг не ограничивается только айдентикой.

– Есть ли какая-то статистика, как меняется поток туристов в зависимости от удачной (или не очень) айдентики страны?

– Судить об увеличении туристического потока страны только лишь в зависимости от визуальной айдентики – не совсем верно. На этот показатель влияет множество факторов: от удаленности страны, уровня безопасности и наличия в ней развитой инфраструктуры до количества проводимых масштабных мероприятий и, несомненно, продвижения ее странового бренда. Если говорить о брендинге в целом, интересно будет рассмотреть пример Исландии, которая с начала 2010-х переживает туристический бум с двузначным процентом ежегодного прироста туристов. Бренд предлагает людям вдохновиться уникальным и загадочным стилем жизни и активно коммуницирует это сообщение в социальных сетях и на YouTube. Коммуникационная инициатива страны и серия роликов Iceland Academy запустила волну других роликов, созданных уже самими исландцами. В итоге страна, которая раньше ассоциировалась со льдами и вулканом с труднопроизносимым названием, стала одним из самых востребованных направлений для путешественников из Европы и Северной Америки, а годовой ВВП на душу населения вырос за девять лет с \$5 тыс. до \$45 тыс.

Самым интересным примером среди стран бывшего СССР является Грузия. Она привлекла внимание туристов из стран Европы и реактивировала поток туристов из России. Согласно открытым данным, вклад туризма в ВВП страны сегодня составляет 18%.

Также брендом может стать город. Мы разработали бренд для города Мельбурн, призванный представить его как креативную и прогрессивную столицу Австралии. Через два года продвижения бренда города его ВВП вырос на 10% и составил \$56,8 млрд, а доходы от внешнего туризма увеличились на 5%, до \$3,4 млрд.

Совсем недавно мы представили идею нового бренда Азербайджана – «Взгляни по-новому». Она призвана подчеркнуть, что Азербайджан – это намного больше, чем может показаться на первый взгляд. Визуальная айдентика бренда состоит

из двух фигур, которые вместе образуют иконку, стилизованную под прописную букву «а», символизирующую Азербайджан. Новый визуальный символ представляет собой объектив, позволяющий увидеть больше, взглянуть на место и его культуру под другим ракурсом. Уверен, что в ближайшее время эта страна станет еще одним хорошим примером увеличения потока туристов – все предпосылки для этого есть.

– На что делается акцент при создании странового бренда?

– Чтобы создать вызывающий доверие бренд страны, нужно узнать ее изнутри, изучить историю, понять менталитет жителей, видение будущего. Это сложно сделать без реального опыта, который получают обычные туристы. Рядовые жители расскажут много интересного и вдохновляющего, чего не увидишь в аналитических отчетах или не услышишь в речах официальных лиц.

Кроме того, этот процесс требует большой работы со стороны государственных органов, отвечающих за развитие туризма. Туризм вовлекает множество организаций: туроператоры, авиакомпании, отели, местные предприниматели и другие. Не все они непосредственно подчиняются государственным органам, но опыт и впечатления туристов напрямую зависят от вовлечения этих организаций. Чтобы построить сильный бренд страны, необходимо постоянное взаимодействие всех участников рынка.

– Что сейчас в тренде на туристическом рынке (экотуризм, этнотуризм, гастрономический туризм и т. п.)? Или для каждой страны выбирается какое-то свое направление?

– Это тема для отдельной статьи. Если попытаться ответить кратко, потребительские предпочтения меняются в силу того, что туристы становятся более искушенными, а также сменяются поколения путешественников: активнее путешествует поколение Y, и поколение Z уже на подходе. Соответственно меняются способы получения туристического продукта, а также занятия, которые люди предпочитают на отдыхе. Если раньше путешественники больше полагались на туроператоров, то сегодня благодаря цифровым продуктам они легко планируют путешествия и покупают необходимые услуги самостоятельно. Это возможность «сойти с туристской тропы», получить аутентичный опыт и поделиться впечатлениями в социальных сетях, чтобы набрать «лайков» и повысить личный «социальный капитал».

Выбор позиционирования зависит от целевой аудитории и возможностей страны – инфраструктуры, человеческих ресурсов, культурных достопримечательностей, возможностей для ведения бизнеса, транспортной доступности и прочего.

– Какой, на ваш взгляд, должна быть айдентика Казахстана? В чем преимущество РК перед другими азиатскими направлениями? В чем недостатки?

– Пятиминутного рецепта для бренда страны не существует. Для того, чтобы понять, каким должен быть бренд страны (и айдентика в том числе), необходимо исчерпывающе ответить на ряд вопросов. Например: каково видение людей, отвечающих за развитие туризма в стране, в отношении будущего в целом и туризма в частности; кто будет туристом страны в будущем; каково восприятие страны на текущий момент; чего хотят эти путешественники; какими возможностями страна обладает; чтобы эти нужды удовлетворить; каковы основные конкурентные направления и как выделиться на их фоне; какие тренды влияют на развитие туризма в стране и как это использовать?

Детально проанализировав все эти факторы, можно сформулировать, что бренд будет обещать туристам и какими средствами коммуникации он должен это доносить.

Большая цифровизация в маленьком городе

На интеллектуальный апгрейд школ бюджет города Балхаш выделил 18,9 млн тенге. В трех учебных заведениях открыли IT-кабинеты. На цифровизацию медицины в городе за три года потратили 62,5 млн тенге.

Ольга СИВОХА

Создание 3D-моделей и собственных компьютерных игр – это уже не виртуальная мечта, а реальность для учеников трех балхашских школ. В учебных заведениях открылись IT-кабинеты. В каждом по 10 современных компьютеров для учеников и по одному для учителя, интерактивные доски с проек-

торами, комплекты робототехники и 3D-принтеры. На компьютерах установлены лицензионные программы Scratch, Python, Си++, Java, Creo Parametric, Sketch Up, Solid Works.

«Дети с помощью этих программ будут учить языки программирования, изучать 3D-моделирование, авиа- и судомоделирование, в дальнейшем сами смогут создавать роботов и разрабатывать программы», – говорит методист отдела образования г. Балхаш Жайнагуль Мухаметжанова.

Каждый кабинет обошелся местному бюджету в 6,3 млн тенге.

«Мы решили объединить IT-кабинет с классом робототехники и интеллектуальных игр. И из этого кабинета сейчас детей просто не выгнать. Каждую пере-

мену все места заняты. Дети уже успели сделать три проекта с помощью новых программ, все по 3D-моделированию – объемную модель школы сделали, модели дома и городской набережной», – рассказала директор СП №17 Шынаргуль Алишева.

Пока доступ к новым технологиям получают ученики средней школы, с пятого класса. Чтобы преподавать детям языки программирования и моделирование, учителя информатики прошли двухнедельные курсы в учебно-методическом центре Караганды.

Медицинский код

У балхашских медиков появились индивидуальные QR-коды. Таблички с шифрами повесили над каждым кабинетом городского

консультативно-диагностического центра. В коде информация о том, какой врач и в какое время ведет прием. Получить данные можно при помощи мобильного приложения, которое сканирует коды. Также код предусматривает возможность записаться на прием без обращения в регистратуру. «Все интегрировано в телефон в рамках программы «Цифровизация Казахстана». Человек наводит аппарат на штрих-код и у него вся информация, все данные в телефоне есть. В Балхаше мы первые применили такую технологию», – говорит психолог консультативно-диагностического центра города Балхаш Виталий Омаров.

По данным Балхашского зонального представительства департамента здравоохранения, с внедре-

нием новых технологий жители города стали чаще обращаться к медикам. Так, за 2018 год по сравнению с 2017-м количество записей на прием к врачу через мобильное приложение увеличилось на 137,7%, вызовов врача на дом – на 406,7%.

Другие альтернативные варианты записи на прием – терминалы, их установили в двух поликлиниках города, а также сайты медицинских учреждений. Цифровые технологии упорядочили очереди в поликлиниках с большой посещаемостью. У самых «популярных» кабинетов установили электронные очереди – в частности, у кабинетов флюорографии, лабораторий, доврачебных и смотровых кабинетов.

Уходят в прошлое для балхашцев и бумажные карты здоровья. Полный переход на электронные

аналоги планируют завершить в городе к концу 2018-го. А к 2019 году пациенты уже должны получить доступ к амбулаторным картам в электронном формате.

Цифровизация коснулась всех медицинских учреждений города. С ноября 2017 года в Балхаше внедряется виртуальный консилиум. Областные медики онлайн, без выезда за пределы города, консультируют врачей центральной больницы Балхаша и диагностируют пациентов в сложных случаях. На сегодня карагандинские специалисты провели 24 онлайн-консультации, которые помогли в лечении балхашцев.

Всего за последние три года на цифровизацию медицины в Балхаше потрачено 62,5 млн тенге. По итогам 2018 года общая сумма затрат составит 86,7 млн тенге.

РЕГИОНЫ

Павлодарская область майнит помаленьку

Промышленную добычу биткоинов здесь начали первыми в стране

Казахстанская компания предоставляет услуги хостинга для майнинг-ферм, анализа и мониторинга оборудования, предоставления бесперебойной электроэнергии и интернет-связи. Профицит электроэнергии, низкая цена на нее и наличие квалифицированных кадров стали решающими факторами при выборе места для создания центра.

Марина ПОПОВА

Согласно концепции «умных» городов, основными направлениями развития в текущем году стали здравоохранение, жилищно-коммунальное хозяйство, транспортная система и безопасность. Многие проекты из приоритетных направлений уже реализованы и интегрированы в жизнь региона.

По информации руководителя управления индустриально-инновационного развития области Нурболата Сейтмагамбетова, в Экибастузе ТОО «BNK Energy» совместно с американскими инвесторами, вложившими в проект уже 3 млрд тенге, создали майнинг-центр. Это не единственный подобный проект, реализуемый в регионе. Так, на площадке центра обработки данных АО «Казхателеком» в Павлодаре реализуется пилотный проект по тестированию оборудования и демонстрации возможностей в области новых вычислительных технологий. АО «Транстелеком» готов реализовать проект по строительству центра обработки данных и «майнинг-отеля» на общую сумму \$20 млн с последующим увеличением инвестиций.

Впрочем, цифровизация коснулась не только хранения информации или транзакций, но и повседневной жизни.

Учиться – пригодится

Павлодарская область была определена пилотной по цифровизации образования. Организации образования были оснащены компьютерной техникой, широкополосным доступом в интернет. По данным Нурболата Сейтмагамбетова, все школы области, – а их 362 – подключены к национальной образовательной базе данных, системе электронного журнала (дневника) Kundelik, ресурса Bilim Land (онлайн-курсы).

«В Аксу реализован проект «Безопасная школа». Автоматизированы учебные и административные процессы учебных заведений. Цифровизация позволила обеспечить прозрачность всех финансовых движений. Начата работа по автоматизации государ-



ственных услуг в колледжах, школах и детских садах области», – отметил начальник управления.

С целью развития цифровой грамотности населения были проведены бесплатные обучающие семинары для всех желающих. Население освоило несколько программ: «электронные государственные услуги», «открытое правительство», «электронная торговля». Всего обучение прошли почти 16 тыс. человек, из них на долю сельского населения пришлось порядка 10 тыс. человек.

Оцифровать здоровье

Цифровизация в здравоохранении началась с модернизации информационной системы диспетчерской службы станции скорой помощи. Все бригады, включая районные, оснащены планшетами. В них заложен протокол оказания скорой помощи, справочник с наименованиями и дозировкой лекарственных средств;

Хакатоны становятся популярными в Павлодаре. В их задачу входит создание полноценного программного обеспечения и развитие технологического предпринимательства за определенный срок.

Фото: www.shutterstock.com / Krysha

планшет обеспечивает онлайн-связь с диспетчерами, контролирующими машины скорой помощи при помощи GPS-навигаторов. Это позволяет отправить к пациенту ту бригаду, которая в данный момент свободна и ближе всего находится к его месту расположения.

В поликлиниках постепенно оцифровывают все медкарты пациентов. По данным управления здравоохранения, бумажные карты при этом никто не уничтожает, они хранятся в архиве медучреждений. На сегодня зарегистрировано более 767 тыс. электронных паспортов здоровья населения, проживающего в области, что составляет 97,7% от общего количества прикрепленного населения. В результате с апреля по ноябрь было сэкономлено 300 млн тенге благодаря отказу от приобретения бумажной печатной продукции.

Дешево и сердито

По словам Нурболата Сейтмагамбетова, цифровая трансформация ЖКХ начинается с многоквартирного дома, что образует в дальнейшем целые «умные» кварталы, и они перерастают в «умные» города. В качестве пилотного проекта определены восемь многоэтажных жилых домов нового микрорайона «Сарыарка». По словам спикера, сегодня пилотный квартал уже готов к интеграции с единой интеллектуальной системой E-shanyraq. Экономический эффект за отопительный сезон для жителей данных домов составит порядка 26,7 млн тенге, или 6,3 тыс. Гкал. Следующий шаг – охват приборами учета тепла всех многоэтажных жилых домов Павлодара.

Модернизация уличного освещения в Экибастузе и Павлодаре позволит снизить затраты на по-

требление электроэнергии на 60%. К примеру, затраты на освещение в областном центре составляют 222 млн тенге ежегодно. После модернизации эта цифра составит 85 млн тенге.

На сегодняшний день автоматизирован процесс оплаты за проезд на внутриобластных маршрутах на автовокзале Павлодара. В сентябре была создана электронная база внутриреспубликанских маршрутов с внедрением GPS-навигации на всех автотранспортных средствах. В апреле следующего года планируется внедрение электронного билетирования на городских маршрутах города. Пилотный проект запустили на одном маршруте в Аксу. «В идеале должна быть одна карточка, которую можно применить и в автобусе, и в трамвае, и на междугородних рейсах», – отметил спикер.

Марафон хакеров и Индустрии 4.0

Хакатоны становятся популярными в Павлодаре. В их задачу входит создание полноценного программного обеспечения и развитие технологического предпринимательства за определенный срок. «Сейчас мы отработаем с промышленными предприятиями конкретные проекты, интересные им. На сегодня молодые айтишники разработали конкретные программные продукты. Например, для алюминиевого завода – виртуальный музей, а для компании «Богатырь Комир» – систему Active Digestory – удаленное управление компьютерами. Идея не нова, но ребята выполнили ее под конкретные параметры», – отметил Нурболат Сейтмагамбетов.

В промышленности ведется работа по внедрению элементов Индустрии 4.0. Детальные поэтапные планы по технологическому обновлению и цифровизации на перспективу с различными сроками завершения до 2025 года. Речь идет о 40 проектах. До конца текущего года промышленными предприятиями области будет внедрено 12 проектов.

Среди задач на 2019 год, стоящих перед офисом цифровизации, – пять в приоритете. Это создание ситуационного центра оперативного управления диспетчерскими и экстренными службами; географическая информационная система; система фото- и видеオフィксации нарушений правил дорожного движения, видеонаблюдения и система электронного билетирования.

Открыть дело на пособие

Новым видом адресной социальной помощи уже воспользовались 942 семьи. Шесть семей смогли с помощью выделенных средств открыть собственное дело. Главная задача, говорят специалисты отдела занятости, – обеспечить нуждающиеся семьи постоянным источником дохода.

Наталья САЛЬКОВА

Адресная социальная помощь нового формата делится на обусловленную и безусловную. Если в семье нет трудоспособных членов, то они претендуют на получение безусловной помощи сроком на три месяца. Документы семьи сдают ежеквартально, пособие назначается в случае, если доход на каждого члена семьи не превышает 50% от прожиточного минимума. На текущий квартал прожиточный минимум определен в размере 28 284 тенге, черта бедности составляет соответственно 14 142 тенге.

«Если в семье нет трудоспособных членов, например, мать-одиночка. По закону она может находиться дома по уходу за ребенком до семи лет. Этой семье мы начисляем безусловную адресную социальную помощь сроком на три месяца. В следующем квартале она опять может обратиться. Бывают такие моменты, когда мать-одиночка одна воспитывает детей до семи лет, разведена с мужем. В этих случаях мы просим предоставить сведения об алимантах и включаем их в доход», – рассказывает директор Городского центра занятости Гульшат Кантарбаева.

Если в семье есть инвалиды или кто-то из членов семьи не работает, так как ухаживает за престарелыми родителями, в этом случае также назначается безусловная денежная помощь. Обусловленная адресная социальная помощь назначается, если в семье есть трудоспособные члены. В этом случае пособие назначается на шесть месяцев.

«Такая денежная помощь назначается, допустим, если мама сидит дома по уходу за ребенком до семи лет, а глава семейства без-

работный. Они обращаются к нам, если их доход не превышает на одного члена семьи 14 142 тенге. Мы должны главу семьи обязательно трудоустроить, вовлечь его в активные меры содействия занятости. Мы его трудоустроиваем, и наряду с этим семья получает пособие на протяжении шести месяцев», – говорит Гульшат Кантарбаева.

Если мужчина отказывается от трудоустройства, тогда пособие назначается лишь супруге и детям. Были случаи, подчеркивают специалисты Городского центра занятости, когда глава семьи отказывался от трудоустройства, но захотел получить специальность. Тогда его отправляют на курсы и плюс к этому он в течение шести месяцев получает пособие. Кроме того, главу семьи направляют на временную работу, к которой относятся общественные работы, социальные рабочие места. Если есть семьи, в которых дети только окончили обучение, их направляют на молодежную практику, рассказывает Гульшат Кантарбаева. То есть всех членов семьи трудоспособного возраста стараются обеспечить рабочими местами.

«К сожалению, есть семьи, в которых мужчины отказываются от нашей помощи. Специалисты берут у них письменный отказ от трудоустройства. Хотя желательно, конечно, чтобы глава семейства был трудоустроен, так как они самозаняты, занимаются частным извозом либо где-то подрабатывают на стройке – в любом случае они получают доход. Но при этом не отчисляются ни пенсионные взносы, ни взносы на медицинское страхование. На сегодняшний день 107 человек отказались от трудоустройства. Некоторых не устраивает зарплата, другие говорят, что по состоянию здоровья не могут работать целый день на тяжелой работе», – говорит Гульшат Кантарбаева.

В настоящее время 942 семьи (это 4665 человек) получили адресную социальную помощь нового формата на сумму 165 млн 730 тыс. тенге. 125 млн 730 тыс. тенге для оказания адресной социальной помощи выделено из республиканского бюджета и 40 млн тенге из местного. Из них обусловленную

помощь получили 615 семей и безусловную 353 семьи. Из 615 семей 47 человек трудоустроили. Из них постоянную работу получили девять человек, на общественные работы направлены 16 человек, на молодежную практику три человека, на социальные рабочие места также три человека, еще 16 человек переобучили.

Если, назначая обусловленную денежную помощь, специалисты городского отдела занятости видят, что выходит сумма в 200–250 тыс. тенге, то получателям помощи рекомендуют получить деньги сразу. И на эти средства открыть свой мини-бизнес. Шести семьям, получившим помощь в текущем году, это удалось. Так, одна семья приобрела морозильную камеру и холодильник, чтобы в летний период продавать напитки и мороженое, в другой семье женщина купила швейную машинку, открыла ИП и теперь занимается пошивом одежды на дому. Две семьи, проживающие в пригороде, решили разводить коз, еще одна хозяйка купила хлебопечь, чтобы выпекать на дому и реализовывать хлебобулочные изделия.

В следующем году ожидают изменения в правилах назначения адресной соцпомощи. Пока они в проекте, говорят в городском центре занятости. На сегодняшний день в совокупном доходе учитываются все поступления в семейный бюджет, в том числе стипендия. Если дети учатся на платной основе, то вычитаются расходы на оплату обучения, если ребенок – инвалид, учитываются пособия по инвалидности. Есть семьи, которым из-за пособия по инвалидности вынуждены отказать в получении адресной социальной помощи. Специалисты надеются, что при внесении изменений не будут учитываться пособия по инвалидности.

«Допустим, мама воспитывает ребенка-инвалида, она получает пособие по инвалидности и пособие по уходу за ребенком, если эту сумму разделить, то она превышает 14 142 тенге на одного человека, при которой назначается пособие. Мы вынуждены им в этом случае отказать», – рассказывает Гульшат Кантарбаева.

Южане стартуют на востоке

Процент трудоустройства первых выпускников проекта «Серпін-2050» в ВКО составляет 63%

За четыре года реализации социального проекта «Серпін-2050: молодежь – в индустрию» в колледжи и вузы Восточного Казахстана поступили более четырех тысяч выпускников школ из ЮКО, Кызылординской, Алматинской, Жамбылской областей. В прошлом году из колледжей выпустились первые «серпыновцы»; в этом году участники проекта, поступившие в 2014 году, получили дипломы об окончании вузов.

Ирина ОСИПОВА

В 2014 году, когда в стране стартовал проект «Серпін-2050», Восточный Казахстан в числе первых активно включился в работу. Из тысячи грантов, предусмотренных для колледжей всех принимающих регионов, 285 бесплатных мест было выделено для средних учебных заведений Восточно-Казахстанской области. Это почти 30% от общего объема финансирования. Одна из главных причин заинтересованности руководства региона в проекте – необходимость обучить людей и закрыть имеющиеся вакансии на предприятиях ВКО.

По информации руководителя управления образования ВКО Сайрангуль Жумадиловой, государственный образовательный заказ в колледжах региона в 2014 году поступил на 285 мест, в 2015 году – на 175, в 2016 – на 250, в 2017 и 2018 годах – по 210 мест. Всего 1130 грантов в сузах.

В данный момент в проект «Серпін-2050» включены девять учебных заведений системы ТипО. Список специальностей длинный. В колледжах обучают ветеринаров и геодезистов, педагогов и медицинских работников, геологов и металлургов.

Кроме того, с 2015 года к проекту «Серпін-2050» подключились и пять ведущих вузов региона. В 2015 году

Восточно-Казахстанскому государственному техническому университету им. Д. Серикбаева было выделено 450 грантов для ребят из южных трудоизбыточных регионов. Больше 1700 человек проходят обучение в вузах и колледжах Семей. Более 700 человек в настоящее время обучаются на 23 специальностях в Восточно-Казахстанском государственном университете им. С. Аманжолова. В июне этого года из ВКГУ выпустились первые «серпыновцы» – 134 человека. По данным пресс-службы вуза, 118 из них определились с местом работы, 15 девушек вышли замуж и находятся в отпуске по уходу за ребенком.

Как в колледжах, так и в вузах для вчерашних школьников, переселившихся в юга страны, созданы все условия для проживания: бесплатное общежитие, стипендия при условии успешной учебы, место постоянной работы, материальная помощь на покупку теплых вещей.

Где работать?

Согласно постановлению правительства, грантисты проекта «Серпін-2050», завершившие обучение по педагогическим, медицинским, техническим, сельскохозяйственным специальностям, должны обязательно отработать три года по направлению. По остальным профессиям у «серпыновцев» есть право свободного выбора будущего места работы. Для этого проводятся ярмарки вакансий, встречи с работодателями.

«Процент трудоустройства участников программы ВКО, уже завершивших обучение, составляет 63%, – комментирует Сайрангуль Жумадилова. Впрочем, это усредненный показатель. В каждом учебном заведении цифры свои, и они чаще всего зависят от разных факторов.

Например, в Риддерском аграрно-техническом колледже 95% ребят, прошедших обучение по специальности «Металлургия цветных металлов», получили постоянную работу по профессии. Директор учебного заведения Сункар Аскаров в интервью корреспонденту

«Къ» рассказал, что практически вся группа «серпыновцев-металлургов», завершивших обучение летом прошлого года, трудоустроены на Риддерский металлургический комплекс ТОО «Казцинк».

«Но выпускники проекта по некоторым другим специальностям не всегда могут устроиться по профессии. Допустим, обучившиеся на «Лесное дело», «Бухгалтерию и аудит», – говорит Сункар Аскаров. – Если бывает проблема с трудоустройством, то ребят направляют на курсовую переподготовку».

Меруерт Тайкожа приехала в Восточный Казахстан из небольшого села Макпалкол Жалагашского района Кызылординской области. Летом этого года завершила обучение в сельскохозяйственном колледже, получила диплом ветеринара. Сейчас работает по специальности в Асубулакском ветеринарном пункте (Уланский район ВКО). В интервью «Къ» Меруерт рассказала, что работу после окончания колледжа ей предложили сразу же, размер заработной платы устраивает. Правда, жить пока приходится в съемной квартире.

Специалисты отмечают, что отсутствие жилья в новом регионе для южан – самая большая проблема. И если в моногородах, таких как Риддер, участвующих помимо проекта «Серпін-2050» в программе переселения кадров из трудоизбыточных регионов, можно включить «серпыновцев» в число переселенцев и выделить им жилье от акимата, то в небольших селах и крупных городах это не так-то просто.

«При отсутствии жилья и из-за недостатка опыта, низких заработных ставок за среднеспециальное образование многие выпускники проекта «Серпін-2050» не смогут остаться в регионе и пополнить кадровый потенциал предприятий области, – считает руководитель управления образования области Сайрангуль Жумадилова. – Положительный результат возможен только в случае, когда молодой человек получит от государства в комплексе профессию, сощпакет в процессе обучения, работу на выпуске и временное жилье».

Без бумаг, очередей и коррупции

На приобретение компьютерной техники для больниц ВКО было выделено около 1 млрд тенге

Избавиться от очередей, сэкономить время врачей и пациентов, снизить коррупционные риски... В управлении здравоохранения ВКО уверены, что решить все эти задачи поможет цифровизация медицины.

Оксана СОСНОВСКАЯ

До конца года в Восточном Казахстане планируют перевести всю медицинскую документацию в электронный формат. Ожидается, что процесс цифровизации повысит эффективность работы системы здравоохранения и расходования бюджетных средств. Конечная цель – рост качества жизни пациентов.

Все 77 государственных медицинских организаций ВКО, начиная с июля этого года, участвуют в проекте «Безбумажная больница». 77 медицинских форм из 121 уже запущены только в электронном формате. До конца 2018 года запланировано достичь стопроцентного результата по этому показателю.

Апгрейд рабочего места врача

«Оснащенность наших медицинских учреждений компьютерной техникой сегодня составляет 100%, – отмечает главный специалист отдела стратегического развития проектного управления облздорава Айдар Джумагаев. – За счет средств областного бюджета в этом году было приобретено 3677 недостающих компьютеров и 1971 принтер (МФУ). Общая сумма финансирования – 986 млн тенге».

В числе основных целевых показателей цифровизации здравоохранения не только стопроцентный перевод всей документации в электронный формат до конца 2018 года, но и свободный доступ медицинских уч-



реждений к сети интернет. Все самостоятельные организации здравоохранения до районного уровня уже обеспечены связью.

Не менее важная задача – завести на каждого жителя области электронный паспорт здоровья, который станет альтернативой бумажным медицинским картам. Виртуальный документ уже получили 94% восточноказахстанцев.

«Каждый месяц к специальному медицинскому мобильному приложению подключаются по 20,8 тыс. городских жителей и по 6,4 тыс. сельчан, – говорит Айдар Джумагаев. – Ожидается, что число пользователей до конца года вырастет до 120 тыс. Будет задействовано 30% городского населения и 15% сельского».

Приложение позволяет пациенту не только записаться на прием к любому

Для того чтобы помочь пациентам разобраться с мобильным приложением и научить читать электронный паспорт здоровья, в медицинских учреждениях области созданы 63 поста цифровой грамотности.

Фото: www.va17.kz

специалисту или вызвать врача на дом, но и получить доступ к данным своей медицинской карты, к информации о проводимых скринингах... Также возможно оставить в системе комментарий о работе медицинского учреждения.

Для того чтобы помочь пациентам разобраться с мобильным приложением и научить читать электронный паспорт здоровья, в медицинских учреждениях области созданы 63 поста цифровой грамотности.

Оцифрованы с рождения

Пионерами процесса цифровизации медицины на востоке страны стали семь медицинских организаций, одной из которых была Городская больница №4 Усть-

Каменогорска, где еще осенью 2017 года стартовал проект «Безбумажная больница».

«Качество и скорость интернета в процессе цифровизации медицины имеют ключевое значение, – уверен главный врач ГБ №4 Сергей Попов. – У нас стационар на 250 коек, 8 отделений. Все находится в одном здании, поэтому вопросов по сети не возникало».

Средний возраст сотрудников медицинского учреждения – 45 лет. По данным главного врача, электронный режим работы буквально за несколько месяцев освоили и молодые, и опытные специалисты пенсионного возраста. С начала 2018 года внутри больницы полностью перешли на безбумажный документооборот.

«Преимущество использования электронных паспортов в том, что все данные о человеке собраны воедино, – поясняет Сергей Попов. – Попадает к нам пациент, и мы сразу видим анамнез, назначения коллег, что помогает подобрать оптимальную схему лечения».

В медицинской организации уже сегодня в электронном виде сохраняют все сделанные на цифровом рентген-аппарате снимки. Идет работа и по оцифровке ЭКГ и записей холтер-мониторингов.

Сбор данных на едином портале и доступ к ним из любой точки мира делают возможными виртуальные консультации и консилиумы. При этом, по словам врачей, электронный паспорт здоровья пациента защищает сертификатом информационной безопасности.

В управлении здравоохранения отмечают, что в скором времени каждый житель области будет оцифрован с момента рождения. Первой записью в карте станет электронный график ведения родов.

Экономить время пациента

Коллективу ГБ №4 переход на безбумажный документооборот позволил высвободить дополнительное время для общения с пациентами. Еще один плюс новой системы работы – снижение коррупционных рисков. Как заверяют доктора, онлайн невозможно выписать больничный или внести какие-то коррективы в историю болезни задним числом.

«В единой электронной медицинской системе четко видны все ее участники, – говорит об еще одном преимуществе цифровизации Сергей Попов. – Главный врач может найти каждого пациента и оценить ход лечебного процесса. В свою очередь в управлении здравоохранения контролируют все мои показатели как менеджера, а в министерстве – деятельность каждого областного ведомства. Все это является дополнительным стимулом для хорошей работы».

В областном управлении здравоохранения подчеркивают, что реализация программы цифровизации медицины поможет создать безопасную, качественную систему здравоохранения, ориентированную на потребности пациента.

На базе ряда медицинских организаций ВКО открыты ситуационные центры, специалисты которых мониторят в режиме реального времени процессы записи к доктору и назначения лечения. Это позволяет оперативно решать все возникающие вопросы.

Ожидается, что со временем будут вдвое сокращены количество визитов к врачу и живые очереди, что поможет разгрузить специалистов на 50% и сэкономить время пациентов. Также в планах рост выявленных болезней при профосмотрах и скринингах на 30%.

Таможня онлайн



С внедрением информационной системы предприниматели избавлены от необходимости лично посещать таможню. Фото: spraviedlo-online.ru

Переход на оказание услуг через информационную систему «АСТАНА-1» помог значительно сократить время на обработку и выпуск таможенных деклараций.

Дулат ТАСЫМОВ

В Казахстане с 1 апреля 2018 года все таможенные процедуры проводятся через информационную систему «АСТАНА-1», разработанную на базе программного обеспечения ASICUDA – автоматизированной системы обработки таможенных данных.

«Теперь все таможенные формальности, начиная с предварительного информирования, пересечения таможенной границы, контроля доставки товаров, заполнения деклараций на товары, выпуска товаров и вплоть до контроля убытия товаров со складов временного хранения будут производиться и органами государственных доходов, таможенными представителями, владельцами СВХ, декларантами и таможенными перевозчиками по принципу одного окна в единой информационной системе «АСТАНА-1», – сообщил в интервью «Къ» руководитель управления таможенного контроля департамента государственных доходов (ДГД) по Атырауской области Арман Абсиметов.

По его словам, в отличие от ранее действующей программы, новый формат позволяет не только автоматически регистрировать, но и также автоматически выпустить декларацию по зеленому коридору. К тому же практически исключен прямой контакт между участниками внешнеэкономической деятельности специалистом таможенного оформления.

«Время на обработку и выпуск деклараций по зеленому коридору составляет чуть более одной минуты. Раньше подобные экспортные

процедуры в зоне деятельности ДГД по Атырауской области занимали от 30 минут до четырех часов, причем участникам внешнеэкономической деятельности необходимо было прийти в таможенный орган лично», – отмечает собеседник.

По его словам, в зеленый коридор направляются декларации на товары, в отношении которых не сработали профили риска либо метод случайного отбора.

Специалист рассказал, что время очистки желтого коридора по таможенному законодательству установлено до десяти дней. На практике срок таможенной очистки не превышает один-два дня, в зависимости от подтверждения и представления запрашиваемых дополнительно сведений.

По таможенному законодательству время очистки красного коридора составляет также до десяти дней с возможностью продления до представления требуемых документов и сведений. На практике срок таможенной очистки не превышает двух-трех дней, а в единичных случаях, когда необходимо произвести таможенный контроль в виде таможенной экспертизы, в частности на нефтепродукты, – до 20 дней.

Для сведения: в желтый коридор направляются декларации на товары для проведения документального контроля, а в красный коридор направляются декларации, по которым требуется проведение физического контроля, например таможенного досмотра, осмотра или экспертизы.

То есть сейчас весь процесс оформления документов – от ввоза товара до его очистки – может быть реализован через «АСТАНА-1». Участники внешнеэкономической деятельности, находясь на единой информационной платформе, могут производить любые операции – от подачи предварительной информации до контроля после выпуска товара, что ускоряет об-

работку данных. Система дает возможность осуществлять контроль всего таможенного процесса.

«Существенную разницу между тем, как было и как стало, подчеркивает и другой важный момент: система предоставляет пользователям совершенно бесплатно. Более того, декларант может производить все таможенные операции, не покидая офиса – ему нужно иметь всего лишь доступ в интернет», – отмечает руководитель управления таможенного контроля.

По его мнению, среди очевидных преимуществ – возможность формирования предварительной информации, которая в последующем преобразовывается в транзитную декларацию. После прибытия товара в пункт назначения она учитывается при формировании электронного документа хранения, который, в свою очередь, автоматически используется при формировании декларации на товары.

По данным ведомства, за девять месяцев 2018 года таможенными постами ДГД по Атырауской области было оформлено более 31 тыс. деклараций на товары, что на 5381 больше по сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года. Из них через систему «АСТАНА-1» оформлено порядка 22,7 тыс. деклараций, в том числе по зеленому коридору – 20 241, или 88,6%, желтому коридору – 1847, красному коридору – 366.

«Надо отметить, что информационная система «АСТАНА-1» введена в эксплуатацию в рамках реализации 38-го шага Плана нации «100 конкретных шагов» в сфере таможенного дела в Республике Казахстан. Речь идет о введении принципа единого окна при прохождении таможенных процедур экспортерами и импортерами, развитии системы электронного декларирования и сокращения количества документов для экспорта и импорта и времени их обработки», – заверил Арман Абсиметов.

Полиция в цифровом режиме

Благодаря высоким технологиям в ВКО повысилась раскрываемость преступлений. По итогам десяти месяцев этот показатель в регионе зафиксирован на уровне 57%, что на 6% выше общереспубликанского уровня. В следующем году цифры должны быть еще выше, говорят полицейские.

Ирина ОСИПОВА

С начала года в Восточно-Казахстанской области зарегистрировано более 20 тыс. уголовных преступлений. Из них почти 40% в областном центре. Судя по статистике департамента полиции ВКО, Усть-Каменогорск остается самым криминогенным городом региона. И поэтому именно в первую очередь идет внедрение новых технологий в сферу охраны порядка.

Увеличивать раскрываемость преступлений, фиксировать административные, дорожные нарушения помогает существующий Центр оперативного управления Усть-Каменогорска. В настоящее время «глазами» центра являются около 200 камер видеонаблюдения, установленных на самых крупных магистралях. Благодаря контролю через существующую систему в год раскрываются сотни уголовных преступлений и фиксируются около 20 тыс. нарушений правил дорожного движения.

Благодаря проекту «Безопасный город» в рамках государственно-частного партнерства в ближай-

шее время в Усть-Каменогорске будет установлена современная система фото- и видеофиксации «Сергей». По информации специалистов АО «Региональный центр ГЧП ВКО», на 85 участках автомобильных дорог, 74 перекрестках, общественных местах будут установлены еще четыре тысячи камер нового поколения. Оборудование позволит распознавать госномера в потоке машин, фиксировать превышение скоростного режима и многое другое. Сумма финансирования по проекту составляет 6,9 млрд тенге.

«С введением дополнительных видеокamer уровень обеспечения безопасности в областном центре значительно возрастет. Видеонаблюдением будут охвачены дворы, общественные места, торговые дома, что даст возможность своевременно выявлять правонарушения, оперативно направлять на место отряды полиции для пресечения», – считает начальник департамента полиции ВКО, генерал-майор Жанарбек Бактыбаев.

Система цифровой аналитики внедряется за счет средств частной компании ТОО «Коркем Телеком», входящей в консорциум Open Technologies Group. В течение пяти лет инвесторы будут эксплуатировать оборудование, за это время государство обязуется вернуть им вложенные инвестиции.

После того как новый проект по дорожной видеоаналитике будет апробирован в Усть-Каменогорске, власти готовы рассмотреть возможность его внедрения и в других городах области. Следующие в списке – Семей, Зырянск, Аягоз, Риддер, Шемонаиха.

Внимательнее на дорогах

Цифровые технологии внедряются и в работу дорожно-патрульной службы департамента полиции ВКО.

«Что касается административного производства, то теперь полицейские с помощью планшетного компьютера могут в течение пяти минут составить протокол об административном правонарушении в электронном формате, распечатать и вручить его нарушителю с корешком квитанции. При этом если раньше нашим сотрудникам приходилось проверять правонарушителя по всем ведомственным базам, то теперь эта процедура проводится автоматически при внесении в электронную форму ИИН водителя или госномера автомашины», – сообщает Жанарбек Бактыбаев.

Высокие технологии применяются и в уголовно-административном производстве. С конца прошлого года в департаменте полиции ВКО начали поэтапный переход на электронный формат ведения уголовных дел. Сотрудник, осуществляющий расследование, вводит все сведения по делу, процессуальные документы, фото, видео в электронную базу данных. Это не только удобно при поиске, но и крайне важно для осуществления контроля со стороны руководителей следственных подразделений, органов прокуратуры. Электронная система ведения уголовных дел обеспечивает прозрачность расследования.

В прокуратуре ВКО первое электронное уголовное дело было направлено в суд еще осенью прошлого года. Громкое дело сотрудницы банка, нанесшей государству ущерб более чем на 500 млн тенге, полностью было проведено в е-формате в оперативном порядке всего за шесть дней.

flyqazaq.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ЧАСТОТЫ РЕЙСОВ

АТЫРАУ ✈ АКТАУ
Ежедневно

АТЫРАУ ✈ УРАЛЬСК
5 раз в неделю

АТЫРАУ ✈ АКТОБЕ
Ежедневно

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.

Сертификат № КЗ-01/038 от 28.06.2017

КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

«Вдовы»: не злите женщин



Фото: kinopoisk.ru

Британский режиссер Стив МакКуин возвращается на большие экраны. Новая работа постановщика основана на телесериале, с которым МакКуин вырос. «Вдовы» он смотрел по телевидению, будучи еще 13-летним подростком.

Елена ШТРИТЕР

Фильм «Вдовы» лично меня привлек прежде всего тем, что это новая картина **Стива МакКуина**, снявшего в свое время отличный фильм «12 лет рабства».

На сей раз речь пойдет о вдовах неких криминальных элементов, которые под влиянием обстоятельств непреодолимой силы решают повернуть последнее запланированное их мужьями дело.

Вероника (**Виола Дэвис**) только что потеряла мужа **Гарри (Лиам Нисон)** должен был увести своих подельников с места преступления, но, едва улизнув от преследования и сменив фурун, они взлетают на воздух. Вместе с Вероникой овдовела **Линда (Мишель Родригес)**, владевшая магазином одежды. Без кормильца осталась высокая красивая блондинка **Элис (Элизабет Дебики)**, чья мать (**Джеки Уивер**) советует ей пойти на панель, чтобы оплатить счета за колледж.

Но женщины не сразу встретятся. Для начала Вероника узнает, что ее супруг **Гарри** проворачивал работу для **Джамала (Брайан Тайри Генри)**, который собирался стать первым темнокожим управленцем в городском совете. **Джамал** является из квартиры Вероники, терроризирует ее психика и дает вдове месяц, чтобы

она вернула ему те \$2 млн, что «задолжал» Гарри.

Сразу хочу сказать, что повторить успех «12 лет рабства» «Вдовам» не удастся. И вот почему: во-первых, у фильма очень долгая завязка. И целая куча персонажей. Практически треть картины ты пытаешься понять, кто все эти люди и что собственно происходит. Еще один негативный момент – и без того неспешное повествование щедро приправлено всевозможными эмоциональными метаниями главных героинь. Порой это бывает очень утомительно. Да, начальная сцена отлично поставлена и сразу же захватывает, но потом...

Кроме того, если отбросить практически фоновые политическую и социальную составляющие (их влияние на основной конфликт столь же ничтожно, как и всех этих пафосных персонажей – кандидаты в олдермены с их бессмысленными разговорами о власти), то останется самый обычный фильм про «ограбление века». С той только разницей, что у героев здесь несколько иная мотивация – на это ограбление они идут не столько ради наживы, сколько вынужденно, фактически ради своего выживания. Хотя, и такое уже было.

В результате с точки зрения стандартов криминального триллера фильм достаточно скучный. Само ограбление и вовсе тривиально до невозможности. Да и концовка вызывает некоторое недоумение. Она получилась не то чтобы скромной, но складывается ощущение, что из фильма выкинули некоторое количество эпизодов. Множество второстепенных линий осталось висеть в воздухе. Повисло и много незавершенных конфликтов, что сильно смазало впечатление.

С другой стороны, несмотря ни на что, стоит «пережить» завязку, сюжет вновь захватывает внимание и не отпускает его уже до самого конца картины. Чему немало способствует блестящий саундтрек **Ханса Циммера**. А также наличие в группе сценаристов **Гиляна Флинн** (за ней числятся «Исчезнувшая» и «Острые предметы»), которая филигранно прописывает женские персонажи. При этом они могут быть нелепыми, но картонными их не назовешь уж точно.

К тому же МакКуин умеет работать с актерами, заставляя их выкладываться по максимуму. Более того, даже **Лиам Нисон** наконец вышел из своего ампула крутого парня, который мочит плохих парней пачками. Его герой на сей раз глубже, интереснее и многограннее, несмотря на то, что ему достались второстепенная роль и минимум экранного времени.

Да и сами вдовы очень даже колоритны. **Виола Дэвис** блестяще маневрирует между уязвимостью и твердостью характера. **Мишель Родригес** – это вообще стопроцентное попадание. **Элизабет Дебики** – главная роза этого букета, которая максимально привлекательна как в необычном для себя ампула, так и своими соблазнительными формами.

В результате фильм оставляет весьма двойственное впечатление. Складывается ощущение чего-то недосказанного. Недоделанного. Как будто планировалось что-то более масштабное, но на это масштабное не хватило ресурсов. Фильм вроде как пытается вскрыть болячки общества, но в результате только обозначает их легким касанием.

струментов, народный артист РК **Нургали Нусипжанов** и другие.

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: бесплатный

Национальная музыкальная премия «Жыл таңдауы-2018»
1 декабря, 18:00

Более шестидесяти артистов казахстанской эстрады выступят на сцене в этот вечер. Среди них будут как новые имена, которые удивили всех своим неординарным подходом и взглядом на привычные вещи и стили, так и мэтры отечественной эстрады, постоянные гости хит-парадов.

Место: ледовый комплекс **Almaty Arena**, мкр. Алтабас-1, 7
Вход: 1000–10000 тенге

Зажжение новогодней елки
2 декабря, 17:00

В начале декабря состоится официальное зажжение одной из самых ярких елок в городе на территории **Esentai Square**. Вас ждет много приятных новогодних сюрпризов и развлечений, световое шоу, возможность сделать фотографии с красивыми хаски, а также волшебная праздничная атмосфера.

Место: **Esentai Square**, пр. аль-Фараби, 77/8
Вход: бесплатный

Мероприятия в Астане

Балеты Серебряного века
30 ноября – 1 декабря, 19:00

Под занавес уходящего 2018 года на сцене Большого зала «Астана Опера» состоится премьера двух гениальных одноактных балетов: «Шопениана» на музыку Ф. Шопена и «Шахерзада» на музыку Н. А. Римского-Корсакова в хореографии М. Фокина из цикла «Балеты Серебряного века».

Место: театр «Астана Опера», ул. Кунаева, 1
Вход: от 500 тенге

Инклюзивный мюзикл «Красавица и Чудовище»
1 декабря, 18:00, 19:30

Это адаптированная 40-минутная версия диснеевской сказки с

«Дух Великой степи» покоряет Турцию

ГМИ им. А. Кастеева представил в Турции выставку «Дух Великой степи», в которую вошли 32 живописные и графические работы казахстанских художников конца XX – начала XXI века. Выставка вызвала огромный интерес у турецкой публики.

Лина СОЛОВЬЕВА

«Казахстан – прародина тюрков, священный «Қарашаңырақ». Отсюда, из наших степей, уходили в разные концы света тюркские племена и народы, внесшие значительный вклад в исторические процессы в других странах и регионах», – отметил **Нурсултан Назарбаев** в своей статье «Семь граней Великой степи».

Этот исторический факт, отмеченный президентом, ярко проявился в выставке «Дух Великой степи» Музея Кастеева, которая с успехом прошла в Анкаре, а буквально на днях была открыта в Бурсе в Музее истории кочевья. Знакомые с представленными на выставке полотнами, вице-мэр Бурсы **Яшар Элмаз** отметил много общего в истории казахского и турецкого народов: конно-спортивные игры, широкое распространение конной езды, кочевье, Шелковый путь с его караванами и торговыми городами, одним из которых был Бурса.

«Для нас эта выставка имеет огромное значение. Она отражает своеобразие культуры кочевников, казахский образ жизни, традиции и быт. А также является ярким примером изобразительного искусства современной тюркоязычной страны с ее большим интересом как к прошлому, к истории, древним цивилизациям, существовавшим на ее территории, так и к современному общечеловеческим проблемам и духовным поискам», – сказала в приветственной речи руководитель пресс-службы ГМИ им. А. Кастеева **Клара Исабаева**.

Выездной проект потребовал от сотрудников музея больших усилий. По словам организаторов, выставка была бы невозможна без помощи и всестороннего содействия со стороны организации тюркской куль-



Фото: пресс-служба ГМИ им. Кастеева

туры **ТЮРКСОЙ** и ее генерального секретаря **Дюйсена Касеинова**, вице-мэра города Бурсы **Яшара Элмаза** и руководителя управления культуры города Бурсы **Азиза Елбаша**, которые договорились с одним из лучших музеев города Бурсы – Музеем истории кочевья. Надо отметить, что **ТЮРКСОЙ** регулярно организует концерты казахских музыкантов в Турции, публикует литературу тюркоязычных стран и организывает выставки ведущих музеев Казахстана.

«Дух Великой степи» наглядно демонстрирует широкое стилистическое разнообразие современного искусства Казахстана, ярко подчеркивая его национальный колорит и самобытность. В экспозиции выставки вошли работы мэтров казахстанского искусства **Евгения Сидоркина, Абдрашита Сыдыханова, Дулата Алиева, Гани Баянова, Бахыта Бапишева**, а также работы современных казахстанских художников **Марата Бекеева, Шамиля Гулиева, Нелли Бубэ, Аскара Есдаулета, Алмагуль Менлибаева, Андрея Ноды, Гульжамал Тагеновой, Алпысбая Казгулова** и **Вячеслава Лой-Ко**.

Как отметила директор музея профессор **Гульмира Шалабаева**: «Новая статья президента, будучи продолжением госпрограммы «Рухани жаңғыру», стала первым посланием к народу, которое целиком посвящено историко-культурным вопросам и задачам. Благодаря этой статье стало совершенно очевидным то, как поменялась мировоззренческая парадигма за годы построения независимого Казахстана – это новое отношение к своей древней,

подлинной истории и культуре, это новое отношение к людям и обществу. Перед научным и культурным сообществом поставлены четкие и конкретные задачи. Нам предстоит весьма ответственная, сложная, большая и очень увлекательная работа! Организуя зарубежные выставки в различных странах, Музей им. А. Кастеева знакомит мир с нашей культурой, историей и изобразительным искусством, продвигая талантливых казахстанских художников и казахское искусство на международном уровне».

Выставка вызвала большой интерес у турецкой общественности и получила высокую оценку. Работы **Нелли Бубе** и **Алпысбая Казгулова** произвели на турецких любителей искусства большое впечатление, они получили приглашения на проведение выставок.

«Очень рада, что важные исторические акценты расставлены на самом высоком уровне. Нам действительно есть чем гордиться. Наше искусство имеет тысячелетнюю историю. На ковре из Пазырыка (Алтай) тот же орнамент «кошкар мюиз», который до сих пор украшает казахские войлочные ковры. Ювелирные украшения из тувинских курганов **Аржан-1** и **Аржан-2** (VIII–X век до н. э.) имеют ту же самую филигрань и те же самые орнаменты, что и на казахских украшениях XIX и XX веков. Ученые западноевропейских научных центров с помощью анализа ДНК доказали, что мы прямые потомки саков. На нашей территории существовали уникальные цивилизации», – прокомментировала **Клара Исабаева**.

Американский бренд Made in Kazakhstan

Дина Кабдолла – наша соотечественница, которая уже много лет живет и работает в США. Впрочем, недавно она открыла в Алматы не только шоурум, но и производство. О том, где будут продаваться вещи Made in Kazakhstan и что общего у казахстанского кинематографа с DC Comics, читайте в нашем интервью.

Анна ЭМИХ

Дина Кабдолла в 15 лет уехала в Англию учиться в колледже арт-дизайна. Затем было продолжение обучения в Калифорнии. А после Дина создала свой бренд и много лет жила и творила в Лос-Анджелесе. Отличительной чертой одежды **AYA** by **DK** стал принт, который Дина создает, а точнее рисует, сама. Он не повторяется ни на одном изделии. Это пришло по вкусу таким звездам, как **Камила Кабельо** и **Пэрис Хилтон**.

– Дина, линейка **ALAYA** by **Dina Kabdolla** создана специально для казахстанцев. Что подтолкнуло к ее созданию?

– Во-первых, здесь немного другой менталитет. А во-вторых, зима в Лос-Анджелесе очень сильно отличается от казахстанской зимы. С учетом всего этого появилась вторая линейка **ALAYA**. Кроме того, она более доступна, потому что ткани для ее производства закупаются не в США, а в Турции. Впрочем, по качеству они не уступают американским и полностью соответствуют моим принципам – минимум синтетики.

– В каком ценовом сегменте линейка **ALAYA**?

– В среднем и ниже среднего. Мы хотим, чтобы каждый, кто хочет модно одеваться, мог себе это позволить.

– То есть казахстанская линейка будет дешевле. С учетом всего вышеперечисленного, насколько пользуется спросом здесь «американская» линейка?

– На казахстанском рынке мы всего шесть месяцев и пока рано делать какие-то выводы. Но могу сказать, что одежда из линейки **AYA** пришлась алматинцам по душе. Во всяком случае, ее покупают. И покупают неплохо. Многим нравится принт. Зачастую одежду с ним покупают всей семье.

– А вообще казахстанский рынок – это имиджевый проект или бизнес?



Фото: Офелия ЖАКАЕВА

– Бизнес. Прежде всего потому, что в Казахстане мы решили разместить производство. И теперь все вещи бренда **AYA** by **Dina Kabdolla** будут Made in Kazakhstan.

– Это относится не только к местной, но и к американской линейке?

– Да. Кстати, в съемках очередного фильма **DC Comics** будут участвовать вещи уже Made in Kazakhstan.

– Кстати, да! В одежде **AYA** появляется... Кто? Кто-то из супергероев **DC**?

– А вот на эту тему я пока ничего не могу сказать. Продажи начнутся только в середине января. И пока это абсолютно закрытая информация. Кроме того, решение о выборе той или иной модели будут принимать костюмеры. Не мы. Мы просто предоставим одежду.

– Но это уже не первый ваш киноопыт? Насколько я знаю, ваша одежда уже появлялась в казахстанском кино. Причем буквально недавно. В «Дочери Чингисхана в XXI веке».

– Татьяна Фостер – продюсер и исполнительница одной из ролей в фильме «Дочь Чингисхана в XXI веке» – амбассадор бренда. Поэтому вопроса, в чем она появится в кадре, не стояло изначально. Она приехала ко мне и мы подобрали ей несколько луков.

– В общем, теперь смело можно говорить, что у казахстанского кино и **DC** есть что-то общее...

– Да (смеется).

– А почему вы решили перенести производство из США в Казахстан? Понятно, когда речь идет о казахстанской линейке. Но американская...

– Начнем с того, что в США у меня нет собственного производства. Соответственно, как и

любое перерасположение, пошив обходится дороже. Плюс есть ограничения по количеству одежды в партии. А это тоже не всегда выгодно. Имея свое производство, все эти проблемы легко решить. И в конечном итоге себестоимость одежды даже с учетом логистики получается ниже.

Кроме того, в **LA** мне приходится всем заниматься самой. Рисовать, делать лекала, размещать заказ, контролировать финансовые вопросы, логистику, продвижение, продажи и так далее. А это очень сложно и утомительно. В Казахстане все организационные вопросы на себя взяла моя мама, что позволяет мне заниматься исключительно дизайном. И это невероятно круто. Бизнес стал более семейным. И это меня тоже радует.

Вообще, если честно, изначально у меня не было планов открывать шоурум или производство в Казахстане. Но после того, как мама увидела, сколько я работаю у себя, ей стало меня очень жалко. И она решила мне помочь. Взять на себя хотя бы часть моей работы. Именно ей пришла в голову идея запустить производство в Алматы. Собственно, после этого мы и открыли шоурум.

– А сколько рабочих мест вы создали?

– Пока у нас задействовано всего 20 человек. Но цех в целом рассчитан на 70–100 рабочих мест. На эти объемы мы планируем выйти ближе к марту.

– Дина, а не планируете выход на другие рынки? На российский, к примеру?

– Пока у нас в планах Казахстан. Сейчас открываем несколько магазинов в Алматы. Весной наши магазины – хотя бы по одному – появятся в других городах. Потом уже можно будет подумать и о расширении границ.

Weekend с «Курсивъ»

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

Мероприятия в Алматы

Фотовыставка World Press Photo-2018
30 ноября, 10:00

Выставка **World Press Photo-2018** – это выставка победителей самого престижного международного конкурса фотожурналистики. Каждый год международное независимое жюри, состоящее из профессиональных фотографов и фоторедакторов СМИ, оценивает работы претендентов в девяти различных категориях, представленные фотожурналистами, агентствами, газетами и журналами со всех уголков света.

Выставка продлится до 13 декабря.

Место: Центральный государственный музей РК, мкр. Самал-1, 44

Вход: 100–500 тенге

Гала-концерт фестиваля «Посвящение Маэстро»

30 ноября, 19:00

Толепберген Абдрашев – тонкий музыкант, сумевший не только слышать, но и в силу профессиональной привычки «видеть» музыку. Он более двадцати лет был художественным руководителем и главным дирижером Государственного академического симфонического оркестра Республики Казахстан (ГАСО РК). На завершающем гала-концерте фестиваля выступают ученики маэстро.

Место: Филармония им. Жамбыла, ул. Калдаякова, 35
Вход: 2000–3000 тенге

Праздничный концерт ко Дню Первого Президента РК

1 декабря, 15:00

В концерте примут участие Государственная хорная капелла им. Б. Байкадамова, Государственный квинтет деревянных духовых ин-