



ИНВЕСТИЦИИ:
В ОБХОД IPO

стр. 4

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:
БРЕНДЫ ТЕРЯЮТ
АМБАССАДОРОВ

стр. 7

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НЕ ГОРЮЮ, НЕ БОЮСЬ,
НЕ ПЛАЧУ

стр. 9

LIFESTYLE:
ГАСТРОНОМИЧЕСКОЕ
ПУТЕШЕСТВИЕ

стр. 12

Жребий брошен

Кому в Казахстане невыгоден центр учета ставок

В Казахстане развернулась полемика по поводу инициативы Министерства культуры и спорта РК о создании в стране центра учета ставок. По задумке инициаторов эта организация будет контролировать взаимоотношения участников пари, совершающих ставки граждан и букмекерских контор.

Аскар ИБРАЕВ

Букмекеры уверяют, что центр является лишним звеном между ними и потребителями их услуг. Они ссылаются на существующие аппаратно-программные комплексы, с помощью которых можно отслеживать доходы сектора. Но, как говорят специалисты, эта система не снимает всех проблемных вопросов, связанных с деятельностью букмекерских контор. Единный центр учета ставок (ЦУС), который предлагается создать в Казахстане, должен стать системой, в которой будут фиксироваться как электронные, так и наличные платежи, связанные с букмекерскими услугами.

В проекте Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам игорного бизнеса» ЦУС характеризуется следующим образом: «Центр учета ставок – совокупность программного обеспечения и технических средств, подключенных посредством сетей связи к аппаратно-программному комплексу организатора игорного бизнеса и обеспечивающих регистрацию, учет ставок на пари, получение, хранение и учет информации об участии пари, коэффициентах на варианты исхода пари, исходе события, выигрыше и выплате по нему».

То есть речь идет о создании системы отслеживания ставок, а не о перенаправлении денежных потоков от букмекеров новой структуре, как считают противники создания ЦУС. Такая система уже действует в России, где работают центры учета переводов интерактивных ставок (ЦУИС) – кредитные организации, заключившие договоры с саморегулируемой организацией букмекеров. Эта организация выполняет роль посредника между игроком и букмекерской компанией, осуществляя учет денежных операций между сторонами.

> стр. 2

Арысь: причины взрыва на арсенале пока не установлены



Фото: официальный сайт Министерства обороны РК

Военные саперы Минобороны РК разминируют Арысь после взрывов на складах боеприпасов. Из-за ЧП были эвакуированы все жители города – более 40 тыс. человек.

Баз на всех не хватит

Автособлюдателям недоступно оформление обязательной автостраховки в режиме онлайн. Сервис, запущенный в начале года, вот уже месяц фактически не функционирует. Удобная услуга позволяла водителям экономить не только время, но и деньги в размере 10% от цены полиса.

Виктор АХРЁМУШКИН

Массовые отказы в работе системы оформления электронных полисов проявились в середине мая. По сообщению Государственного кредитного бюро (ГКБ, оператор Единой страховой базы данных), размещенному на главной странице сайта, причина отказов – снижение пропускной способности существующих каналов связи госорганов. В результате время получения ответа

от государственных баз данных (ГБД) значительно возросло, что привело к возникновению очередей и невозможности обработки запросов. 28 мая ГКБ было вынуждено до устранения проблемы отключить обращения от Единой страховой базы данных (ЕСБД) к базам госорганов. При этом информационная система ЕСБД работает в штатном режиме.

Взаимодействие между ЕСБД и ГБД необходимо для верифика-

ции персональных данных клиентов, оформляющих автостраховку онлайн. Без такой сверки купить полис через интернет если и возможно, то путем мучительной процедуры. Как сообщили «Курсиву» в ГКБ, заключение договоров в электронной форме на сайтах страховых компаний (СК) возможно без проведения сверки с данными ГБД, в том числе в случае их недоступности. Для этого, согласно правилам № 268 Нацбанка, клиент должен

прикрепить к заявлению электронные или сканированные копии всех документов, подлежащих сверке, а сверка должна осуществляться сама СК. «В случае, если СК приостановила продажу полисов на своем интернет-ресурсе по причине недоступности ГБД, полагаем, что это вопрос технической недоработки со стороны самой СК», – отметил зампред ГКБ Алимжан Жансейтов.

> стр. 8

Переход Казахстана от утверждения запасов недр госкомиссией к их учету по международным стандартам должен повлечь за собой и изменение налогообложения, уверены недропользователи. Власти готовы обсудить переход на роялти, если им предоставят расчеты, показывающие выгоды и налогоплательщика, и государства.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

«Мы хотим поставить перед правительством вопрос о введении роялти, – заявил исполни-

Цена добычи

Замена НДС на роялти возможна, если выгоду получают не только недропользователи, но и государство

тельный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий Николай Радостовец на горно-металлургическом конгрессе. – Хотим поговорить о модели развития отрасли, при каких ставках будут строиться заводы, появятся новые рабочие места. Это нужно четко обрисовать – сейчас стратегическое развитие

отрасли инвесторами до конца не просматривается, особенно в части более высоких переделов», – добавил он.

Предложение о замене налога на добычу полезных ископаемых на роялти звучит не впервые. «Курсив» попытался разобраться, чем предлагаемая форма налогообложения привлекательна для ГМК.

Платить с продаж лучше, чем с добычи

Вопрос о роялти снова был поднят на фоне перехода в недропользовании с контрактов на лицензии. Международные стандарты по подсчету запасов, на которые переходит страна, не предполагают использования реестров запасов в фискальных

целях, говорит управляющий директор компании Olymplex Advisers Дияр Ершев. Он объясняет: «Мы австралийских налоговиков спрашивали: используют ли они подсчет запасов в целях налогообложения? Они никогда не смотрят на наличие подсчета запасов».

> стр. 3

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»
подписка на электронную версию
Wall Street Journal. – со скидкой 25%

Подробности по телефону
+7 (727) 346 84 41

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Нюансы налоговой реформы Узбекистана

Начало налоговой реформы в Узбекистане сопровождается жаркими дискуссиями среди местных экспертов об отдельных ее положениях.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП

О преобразовании налоговой системы в Узбекистане заговорили в начале прошлого года – тогда в феврале президент страны Шавкат Мирзиёев заявил о необходимости принять новый Налоговый кодекс. Уже в апреле 2018 появился проект концепции по реформированию налоговой системы страны, который предполагал изменение номенклатуры, методики начисления и налоговой отчетности. Хотя активная фаза совершенствования налоговой системы республики началась в 2019 году, часть положений реформы до сих пор находится в стадии активного обсуждения.

Было 30, стало 25

Из проекта концепции следовало, что предприятия среднего и малого бизнеса, доход которых превышает 1 млрд узбекских сумов в год (44,4 млн тенге), будут причислены к категории большого бизнеса и станут платить налоги по более высоким ставкам. Предполагалось, что в целом это не ударит по интересам бизнесменов, поскольку уже на стадии концепции проекта налоговой реформы было предусмотрено введение единой 25-процентной ставки налога на доходы физических лиц. Это нововведение вступило в силу с 1 января 2019 года, а до того все граждане Узбекистана выплачивали налоги по достаточно сложной системе. К вычисляемому по прогрессивной шкале от 7,5 до 22,5% подоходному налогу добавлялись 8% отчислений в пенсионный фонд и от 15 до 25% единого социального платежа в зависимости от величины предприятия. «Это позволит предприятиям и организациям



увеличить заработную плату своим работникам и в целом снизить налоговую нагрузку на малые предприятия вдвое, а на крупные предприятия и еще больше», – подчеркивал в эфире республиканского телеканала O'zbekiston-24 экономист из Ташкента Борис Фроянченко. Заодно он сослался на рекомендации МВФ, где уверены: именно плоская шкала налогообложения позволит Узбекистану стать более привлекательным для инвестиций из-за рубежа.

В рамках налоговой реформы, активная фаза которой фактически началась с января текущего года, в Узбекистане изменились ставки еще ряда налогов. К примеру, в рамках совершенствования налоговой политики власти Республики Узбекистан снизили с 14 до 12% налог на прибыль для юридических лиц и с 22 до 20% – для банков второго уровня. До 20% был увеличен налог для продавцов мобильной связи, но его привязали к уровню рентабельности предприятия с одновременной отменой порядка исчисления налога на сверхприбыль. До 5% была сни-

жена и ставка налога на прибыль, взимаемая у источников выплат в виде дивидендов и процентов.

Экспертное сообщество Узбекистана начавшуюся налоговую реформу восприняло не очень позитивно. Одна из причин – далеко не все специалисты согласны с точкой зрения Всемирного банка, рекомендовавшего Министерству финансов Узбекистана не отказываться от действующей ставки налога на добавленную стоимость в размере 20%. Хотя в проекте налоговой реформы предполагалось снижение НДС до 12%, который должны были выплачивать все предприятия без исключения. Сейчас в стране по-прежнему существует много льготников по уплате НДС, в их числе есть и крупные предприятия.

ЕНП против НДС

Владелец двух торговых точек в Ташкенте Ахрор Салимов считает: решение властей страны не вводить НДС повсеместно, оставив Единый налоговый платеж (ЕНП), является абсолютно правильным – это позволяет выжить таким небольшим пред-

приятиям, как у него. «Несмотря на то, что у меня две точки, их совокупный доход не превышает 1 млрд сумов в год. Работают всего семь человек. Это позволяет мне выплачивать ЕНП по ставке 4% и, соответственно, держать приемлемые цены для населения. Если бы нас всех заставили платить НДС, то мы были бы вынуждены автоматически поднять цены минимум на 15%. Это сразу же отразилось бы на наших оборотах. У населения все же не так много денег, как этого хотелось бы», – поделился с «Курсивом» своим мнением бизнесмен из Ташкента, выразив надежду, что и на завершающей стадии налоговой реформы в 2020 году в Узбекистане останутся послабления для малого бизнеса. «Среди моих знакомых есть немало таких, кто уже всерьез задумался о закрытии своего бизнеса. Ведь сейчас идет тенденция к тому, что от предпринимателей требуется расширение своей деятельности, чтобы они могли безболезненно отказаться от ЕНП в пользу НДС. Но денег для так называемой оптимизации хватает далеко не всем. Потому я ничуть не уди-

вился, когда на самом высоком уровне сообщили о том, что с начала этого года закрылось на 3% больше предприятий в сравнении с прошлым годом», – рассказал Ахрор Салимов.

Иной точки зрения придерживается известный в Узбекистане экономист Юлий Юсупов. В беседе с «Курсивом», оценивая проводимую в его стране налоговую реформу, он положительно отозвался о существенном снижении налогов на доходы физических лиц и о переводе значительной части предприятий с упрощенного на общий режим налогообложения, но при этом указал на ее серьезные недостатки. «Налоговая реформа организационно была подготовлена из рук вон плохо, что является причиной многих проблем. Например, не был устранен разрыв в налоговой нагрузке между предприятиями общего и упрощенного режима. Главным образом из-за того, что не был снижен НДС», – непривычно жестко для эксперта из Узбекистана заметил Юлий Юсупов.

В своих публикациях в различных специализированных изда-

ниях Юлий Юсупов не скрывает, что считает отказ от снижения НДС с 20 до 12% ошибкой, которая может стать роковой. По его мнению, изначально планируемый проектом налоговой реформы НДС позволял безболезненно перейти на общий режим налогообложения большинству малых предприятий Узбекистана. Тогда как при НДС в 20% большая часть предприятий оказывается в проигрыше. Отсюда и неприятие налоговой реформы со стороны бизнесменов, у которых наблюдается желание не выйти из тени, а, напротив, укрыться от налогов.

На официальном сообщении о том, что эффективная ставка НДС в Узбекистане составляет 11,5%, Юсупов отреагировал с изрядной долей сарказма. «Что это означает? То, что кто-то платит 20%, а кто-то благодаря льготам ничего не платит. И в среднем получается 11,5%. Это также означает, что если бы правительство выполнило прошлогодний указ президента о налоговой реформе и ликвидировало налоговые льготы по НДС, то НДС можно было бы снизить до 12% без каких-либо потерь для бюджета», – подчеркнул в своей публикации Юлий Юсупов. При этом известный экономист заметил, что в условиях разукрупнения бизнеса, роста теневого сектора и недоплат налогов в бюджет, об эффективности и привлекательности экономики Узбекистана говорить еще слишком рано.

Рядовые граждане Узбекистана наблюдают за решениями по налоговой реформе без особого интереса, хотя об идущих среди экспертов жарких дискуссиях знают. По наблюдениям узбекистанского журналиста Юрия Черногаева, связано это с тем, что значительная часть граждан изменений в своей жизни от введенных с января новых правил уплаты налогов пока не заметила – как минимум половина узбекской экономики находится в тени, и на зарплату в конверте налоговые нововведения никак не повлияли.

Жребий брошен

Кому в Казахстане невыгоден центр учета ставок

> стр. 1

Россияне пошли на этот шаг не только с фискальными целями – ведь ЦУИС позволяет в режиме онлайн получать всю информацию об объеме проведенных сделок и выплаченных объемах выигрышей. Есть и другая причина: не регулируемый со стороны прием ставок в интернете означал для игроков, что в спорных ситуациях с букмекерскими конторами они оставались один на один с ними. Клиенты букмекерской конторы были ничем не защищены, и решение всех вопросов целиком и полностью зависело от доброй воли администрации, вступившей с ними в спор конторы.

В итоге функции ЦУИС сводятся к приему денежных средств у клиентов, переводу их на счета букмекерских контор, а также на вывод их со счетов букмекеров игрокам. При выводе средств автоматически вычитается 13% подоходного налога (кроме случаев, когда сам букмекер берет на себя эти расходы, как, например, делает Bingo Boom). Ну и одновременно ЦУИС служит гарантией принятия справедливого решения при наличии

претензий у клиента букмекеру и наоборот, поскольку аккумулирует всю информацию по каждой ставке.

Также данный центр отсекает попытки сделать ставку лицам, не достигшим разрешенного для участия в азартных играх возраста, и позволяет создать базу данных лиц, страдающих игроманией, накладывая на их участие автоматический запрет – ставки от них просто не будут приниматься системой. Аппаратно-программный комплекс, о существовании которого в стране говорят противники появления ЦУС, обладает только одной функцией – фискальной, то есть уже проигрывает данной системе.

К тому же АПК оперирует данными о приеме ставок, управляемыми букмекерскими конторами, то есть опирается на данные, предоставляемые заинтересованной стороной, вернее, проводимой ею через кассовые аппараты. В результате остается нерешенным вопрос с полной уплатой налогов. Так, в соответствии с данными Комитета по статистике, общий оборот всех игорных заведений (включая букмекерские конторы, казино и

залы игровых автоматов) за 2017 год составил около 18 млрд тенге.

В то же время эксперты оценивают емкость казахстанского рынка букмекерских контор и тотализаторов в районе 600 млрд тенге, и существует ли эта разница и каковы ее объемы на самом деле, без установления контроля на входе ставок, выяснить невозможно. По идее, букмекеры, работающие в белую, сами должны быть заинтересованы в появлении такого инструмента, позволяющего отсеять попытки сокрытия доходов, потому что он приведет к уничтожению фактов недобросовестной конкуренции в отрасли.

К тому же, как уже говорилось выше, аппаратно-программные комплексы не предоставляют возможности по защите прав потребителей услуг букмекерских контор, в результате чего игроки не застрахованы от неполучения законного выигрыша либо от получения его несвоевременно и в неполном объеме. ЦУС же может предоставить полную историю взаимоотношений участников пари и тем самым снять все их вопросы и претензии друг к другу.

По здравом размышлении становится ясно, что появление



центра учета ставок является благом и для самих казахстанских букмекерских контор, поскольку предоставляет им конкурентное преимущество перед иностранными букмекерскими конторами ввиду большей защищенности казахстанских игроков за счет механизма ре-

гистрации ставок. Равно как и уничтожение тени в секторе – точный учет всех денежных сумм, поступающих от игроков в букмекерские конторы и тотализаторы, а равно все выплаты в виде выигрышей, осуществляемые данными организациями в пользу физических лиц, которые

может организовать центр, действующая система фискального контроля обеспечить не может. Хотя бы в силу того, что она не является ситом, через которое в систему заходят деньги, а видит только проводимые букмекерами через кассовые аппараты операции.

При этом противники введения ЦУС считают неприемлемым введение этой структуры за счет государственного бюджета, но, во-первых, если центр учета ставок позволит выявить теневые обороты в отрасли, такие затраты уже будут оправданы, а во-вторых, деятельность центра может финансироваться и иными способами, например, за счет комиссий с лиц, осуществляющих ставки. Все мнения по этому поводу могут быть учтены при обсуждении проекта Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам игорного бизнеса», при внесении которого в казахстанский парламент норма о создании ЦУС была предусмотрена изначально, еще в декабре 2018 года, но активизацию противников этой идеи вызвала почему-то только сейчас.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: TOO «Altesco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВВ3, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Содержание лицензировано

THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
vakhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие
редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz

Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОП
Елена ШТРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Георгий КОВАЛЕВ

Корректурщик:
Светлана ПЫЛЬПЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Мадия НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Виктория КИМ

Иллюстратор:
Анна РАХИЛЬКИНА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

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

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
r.gimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80,
2 этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного
редактора в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель
представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

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

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПСК «Дауір».

РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 500 экз.

Цена добычи

Замена НДС на роялти возможна, если выгоду получают не только недропользователи, но и государство

> стр. 1

Они облагают налогами только уже конечный результат: добытое и проданное, что, наверное, правильно, но у нас, к сожалению, не применяется».

В Казахстане облагается налогом все, что поднято на поверхность, вне зависимости, проданы извлеченные запасы или складируются. При этом один и тот же объем налога по одному и тому же виду извлеченного сырья будет платить и тот, кто реализует его в сырьевом виде, и тот, кто его переработал, хотя во втором случае себестоимость продукции возрастает.

«Мне кажется, это неправильный подход, когда не принимается во внимание, как и в каком виде ты потом добытое реализуешь, – утверждает Ерешев.

– Недропользование тоже бизнес, который должен на выходе иметь экономическую целесообразность, и это актуальная проблема в связи с переходом на новые рельсы лицензионной системы и новых стандартов запасов». С таким мнением согласен директор по правовым вопросам и недропользованию ТОО «Полиметалл Евразия» Абай Худайбергенов – он считает, что архаичность НДС в новых условиях вскоре станет очевидна не только представителям горной металлургии, но и государству.

Почему НДС не жилец при кодексе KAZRC

По словам представителя «Полиметалла», действующая система налогообложения пока работает, но начнет сбивать уже в ближайшее время. Сейчас объектом обложения НДС служит объем запасов полезных ископаемых, налоговики при этом сверяют данные по декларациям НДС с данными отчетов по системе оценки государственной комиссии по запасам (ГКЗ). Но для месторождений, перешедших с контрактов на лицензии, оценка ГКЗ не нужна. А после полного перехода недропользователей на новый стандарт (с 1 января 2024 года) госэкспертиза будет отсутствовать как класс, и на что тогда будут опираться налоговые органы, неясно.

«Отчет KAZRC, в отличие от отчета по ГКЗ, в котором есть только запасы, содержит деление на ресурсы и запасы, которые делаются на категории по изученности и рентабельности, – говорит Худайбергенов. – При переходе на стандарты KAZRC возникает вопрос: что будет объектом налогообложения – минеральные ресурсы или минеральные запасы? Исползовать запасы в качестве объекта налогообложения затруднительно, они очень часто в конце года снижаются не в результате добычи, а в результате

перевода из одной категории в другую. Цены упали, и мы их перевели в минеральные ресурсы, сократили объем добычи, заплатили меньше налогов. Почему не получится рассматривать в качестве налогооблагаемой базы ресурсы? По стандартам KAZRC они могут быть только дополнением к минеральным запасам, и получится парадокс: экономически нерентабельные полезные ископаемые будут облагаться налогом, а экономически рентабельные не будут».



Фото: Shutterstock/kaband

Собеседник добавляет, что уже сейчас очевидно: первый же недропользователь, не имеющий протокола ГКЗ, но оценивший запасы по стандарту KAZRC, просто не сможет заплатить НДС – или заплатит его в том объеме, в каком сочтет нужным. Причем возможности уклонения от уплаты появляются у недропользователей уже сейчас, когда оценки ГКЗ еще имеют силу.

«Допустим, у недропользователя может в процессе добычи появиться некондиционная руда, не стоящая на запасе, – что с ней делать? На баланс он ее может поставить только в следующем году, и варианта два: либо складировать, дожидаться следующего года, поставить на баланс, и тогда продавать с уплатой НДС, либо продать сейчас без уплаты. И в обоих случаях требуемый объем НДС не поступит в бюджет в отчетном периоде», – комментирует Худайбергенов. По его мнению, выход в этой ситуации связан с переходом к налогообложению полезных ископаемых, содержащихся в первом товарном продукте. Это наиболее простой с точки зрения администрирования путь, к тому же здесь оценку стоимости добытого производит уже не только недропользователь, но и покупатель. По факту речь идет

о роялти, но с этим налогом все не так просто, убежден руководитель департамента налогового и юридического консультирования КРМГ в Казахстане и в Центральной Азии Рустем Садыков.

Тот же авансовый платеж, только гибче

Классический роялти, по словам Садыкова, нечувствителен к рентабельности предприятия, поскольку является фиксированным. Это выгодно недропользователям тогда, когда ценовая

нию его в товарный продукт легитимны для того, чтобы включать их в налоговую базу. То есть цена реализации и прибыль от реализации – это вопрос дискуссионный, а вот затраты должны вычитаться, – убежден Садыков. – При этом надо понимать, что ставка в формуле роялти остается в руках государства, и со ставкой играть можно в большей степени, чем с базой».

Оцифруйте ваши предложения

Директор департамента налоговой и таможенной политики Министерства нацэкономики Азамат Амрин подчеркивает: идея о переходе к роялти не нова, она озвучивается с 2017 года, и принципиальное согласие со стороны финансово-экономического блока правительства есть. Но дальше принципиального согласия дело не пошло потому, что инициаторы должны предложить модель будущей системы налогообложения, причем с плюсами не только для себя, но и для государства.

«В 2017 году было принято политическое решение, что мы переходим на международные стандарты. Тогда мы сказали: «Да, давайте мы пойдем на роялти», но нужно решить, какая база ляжет в основу решения, какой будет ставка, – рассказывает Амрин. – АГМП было поручено расписать варианты перехода на роялти. При первом варианте ставки получились запредельными, и те ставки, которые понравились одним предприятиям, не понравились другим. Но если нет консенсуса среди самих недропользователей, нет и сбалансированного и консолидированного предложения. Однако я еще раз подтверждаю, что Министерство финансов, Министерство по инвестициям и инфраструктурному развитию и Министерство национальной экономики еще в 2017 году решили, что к роялти будем идти».

Сейчас, по словам чиновника, более сбалансированной альтернативы с точки зрения учета интересов всех сторон, чем действующая, не видно. И пока недропользователи «оцифрованы», по выражению Амрина, не докажут государству, что оно от введения роялти как минимум не проиграет в финансовом плане, изменений ждать не стоит.

«Если недропользователи принесут вариант введения роялти и скажут: «Вот так нас всех устраивает» и покажут плюсы и для себя, и для государства, мы готовы рассматривать предложения», – заверил представитель Миннацэк, добавив, что те предложения по роялти, которые есть сейчас, с точки зрения министерства выглядят только как инструмент снижения налоговой нагрузки.

Налог из прошлого

Почему корректировка законов задним числом грозит компаниям проверками

Максим БАРЫШЕВ,
CEO Uchet.kz

Власти Казахстана решили сократить налоговую нагрузку для работающих низкооплачиваемых граждан, заработная плата которых не более 25 минимальных расчетных показателей (63 125 тенге) в 10 раз. Снижение налоговой нагрузки планировалось провести путем сокращения индивидуального подоходного налога (ИПН), ставка которого должна была снизиться с 10% до 1%.

Такое решение было принято после обращения первого президента страны Нурсултана Назарбаева с Посланием народу Казахстана в начале марта прошлого года. В рамках этого

взносов. Данные изменения приняты ретроспективно и начинают действовать с 8 января 2019 года.

Как следствие возникла ситуация, когда компании, применяющие данные нормы до 8 мая и оплачивая налоги и отчисления в бюджет, согласно действующему на тот момент законодательству, теперь вынуждены доплачивать обязательные пенсионные и профессиональные пенсионные взносы и социальные отчисления за низкооплачиваемых работников. При этом компании делают эти отчисления уже с пеней, с предоставлением дополнительных деклараций в Комитет государственных доходов РК. Это приводит к тому, что у компаний увеличиваются критерии степени риска по рас-

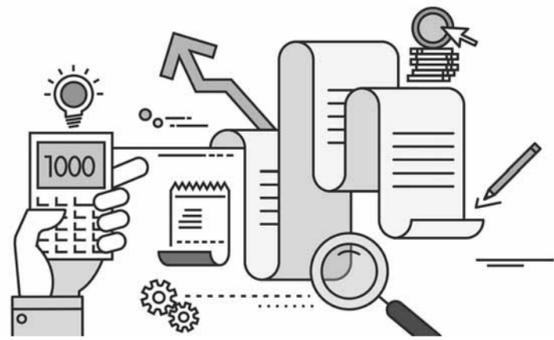


Фото: Shutterstock/pixome

обращения прозвучало пять социальных инициатив, одна из которых звучала как «снижение налоговой нагрузки для повышения заработной плат низкооплачиваемых работников».

Благодаря инициатива вылилась в непонимание на уровне исполнения и принесла больше вопросов, чем ответов.

2 июля 2018 года были внесены соответствующие поправки в Налоговый кодекс, позволяющие уменьшить доход, подлежащий налогообложению ИПН, тем работникам, у которых оплата труда составляет менее 25 МРП (63 125 тенге) на 90%.

Внесение данного подпункта повлекло перерасчет всех взносов и отчислений с заработной платы низкооплачиваемых работников.

8 мая 2019 года были внесены изменения и дополнения в законодательные акты, связанные с оплатой труда и исчислением обязательных пенсионных взносов, социальных отчислений. В частности, в законодательных актах по исчислению пенсионных взносов и социальных отчислений была исключена норма, позволяющая уменьшать доход работников при расчете пенсионных взносов и социальных отчислений, а также обязательных профессиональных пенсионных

зачету налоговых отчислений по не зависящим от них причинам, что в свою очередь может привести к увеличению количества компаний, подлежащих налоговым проверкам. То есть нормы, принятые ретроспективно, влияют не только на работу и бюджет компаний, но и на работу самих налоговых органов.

Напомню, аналогичная ситуация была в 2018 году, когда также ретроспективно было принято изменение по обложению налогами компенсации за неиспользуемый отпуск, и компаниям пришлось доначислять налоги, платить пени и сдавать дополнительные декларации.

В бизнес-сообществе есть устойчивое мнение, что изменения в налоговом законодательстве нельзя принимать ретроспективно. В вопросах налогообложения необходимо взвешенно подходить к изменениям в законодательные акты, которые затрагивают доходы физических лиц.

Тем более что Налоговый кодекс дает нам четкое руководство, что законодательные акты Республики Казахстан, вносящие изменения и дополнения в настоящий кодекс, могут быть приняты не позднее 1 декабря текущего года и введены в действие не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия.

Когда управляющие холдинги начнут системную цифровую трансформацию?

Евгений ЩЕРБИНИН,
CEO Prime Source

Победа Касым-Жомарта Токаева на выборах президента Казахстана и утверждение Аскара Мамина премьер-министром уже привели к организационным изменениям в структуре правительства и появлению новых министерств. Следующим шагом может стать дальнейшее изменение моделей управления в сельском хозяйстве, энергетике, инвестициях. Как следствие, это приведет к дальнейшему преобразованию национальных управляющих холдингов «КазАгро», «Байтерек», «Самрук-Казына», «КазМунайГаз», КТЖ, «Самрук-Энерго», «Зерде», «Казатомпром».

Для достижения максимального эффекта таких преобразований важно учитывать серьезные возможности современных информационных технологий, релевантного международного опыта.

При этом необходимо извлекать уроки из допущенных ошибок. Особенность трансформации управляющих холдингов заключается в том, что они проводятся на фоне реализации государственной программы «Цифровой Казахстан» и построения «Индустрии 4.0». Сохранить жизнеспособность этих компаний сегодня можно, построив организации, в которых технологии являются не просто инструментом оптимизации процессов, а фундаментом и ядром функционирования. Как это сделать?

Для начала вспомним, как отрасли выходили из советской плановой экономики в дикий мир капитализма. Первый ландшафт автоматизации предприятий управляющих холдингов был сформирован из программ, доставшихся в наследство от централизованной советской системы. Предприятия налаживали процессы их функционирования



Евгений ЩЕРБИНИН,
CEO Prime Source

и развития в новых рыночных условиях. При этом автоматизация охватывала основные технологические процессы, такие как, допустим, управление поездами или энергосистемой.

На втором этапе предприятия холдингов самостоятельно и разрозненно автоматизировали как основные технологические процессы, так и функции корпоративного управления: бюджетирование, учет, управление персоналом и другие. Головные компании были в роли наблюдателей, как каждое предприятие

изобретает велосипед, создавая очередную копию уже внедренной в сестринской организации системы.

На третьем этапе в рамках проектов трансформации холдингов был приобретен консалтинг, лицензии на типовые коробочные продукты и разработаны централизованные референсные модели управления. Их применение на практике в некоторых случаях осложнено неприменимостью типовых моделей. В некоторых случаях – нецелесообразностью замены имеющихся систем на унифицированные или высокой стоимостью приобретения, иногда – попросту устареванием описанных процессов или технологий.

Дать новый импульс забуксовавшим процессам автоматизации в национальных управляющих холдингах поможет применение нескольких принципов системной IT-трансформации.

Первое. Головная компания должна наладить у себя полностью автоматизированный процесс консолидации финансовой отчетности, бюджетирования, казначейства, управления рисками – это не право, а обязанность менеджмента холдинга. Холдинг должен ежедневно иметь полную детальную информацию о деятельности дочерних предприятий, исключающую необходимость ручного труда по подготовке ответов на запросы и отчетов. Это экономит ресурсы на всех уровнях иерархии и обеспечивает эффективность управления.

Второе. Головная компания должна создать технологическую платформу, обеспечивающую синергетический эффект от деятельности отдельных организаций холдинга. Это сбор, накопление и анализ общедоступной информации; построение оптимизационных моделей на базе детальных данных предприятий;

макроанализ и макро моделирование; построение моделей факторного анализа и прогнозов. Кроме того, это централизованное использование единых технологий в гибридных облаках по сервисной модели.

Третье. Головная компания должна занять лидирующую роль в выработке планов цифровизации, направленных на реализацию бизнес-функций предприятиями холдинга, не замещая ее непосредственное исполнение. При этом необходимо не догонять уже убежавшие вперед зарубежные предприятия, а опережать уровень их технологического развития. Этому должно способствовать непрерывное изучение и исследование новых технологий, применение принципов пилотирования технологий, гибкое планирование и использование бюджета в соответствии с текущими потребностями и приоритетами.

ИНВЕСТИЦИИ

В обход IPO

THE WALL STREET JOURNAL

THE WALL STREET JOURNAL

Как компании вроде Slack и Spotify выходят на биржу не через традиционные IPO, а через прямой листинг

Компании ищут пути обретения публичного статуса без традиционного IPO



При прямом листинге сумма сборов значительно меньше...

Банковские сборы за услуги по IPO компаний, сопоставимых со Spotify

Kinder Morgan	\$99 млн
JD.com	82
Altice	71
Lyft	70
Pinduoduo	52
Tencent Group	43
Spotify	36

Источник: Dealogic

Maureen FARRELL,
Ana RIVAS,
THE WALL STREET JOURNAL

В прошлый четверг компания Slack Technologies обрела публичный статус, используя необычный способ выхода на биржу – так называемый прямой листинг. В прошлом аналогичным путем пошла лишь одна крупная компания – Spotify Technology SA. В схеме показан весь этот процесс.

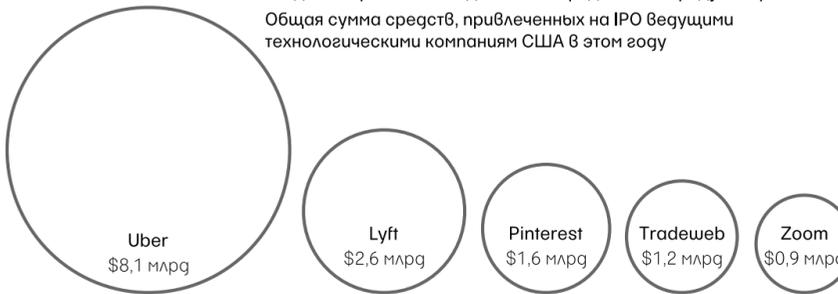
Комиссионные трех компаний – консультантов Spotify в сумме составили почти \$36 млн, и это лишь малая часть тех денег, которые андеррайтеры обычно получают во время крупных IPO. Ключевые консультанты Slack – Goldman Sachs Group, Morgan

Stanley and Allen & Co. – намерены получить львиную долю от комиссионных в размере \$22 млн.

Как правило, компании идут на публичное размещение с целью привлечь дополнительное финансирование. При прямом листинге действующие акционеры могут продать свои акции, но сама компания ничего не зарабатывает. Именно поэтому мало кто идет на прямой листинг вместо традиционного IPO. Однако в компаниях, которые не испытывают острой потребности в деньгах, акционеры предпочитают не размыкать свои доли через процесс IPO.

При традиционном IPO компания должна убедить потенциальных инвесторов в эффективности

...однако привлечение денежных средств не предусмотрено. Общая сумма средств, привлеченных на IPO ведущими технологическими компаниями США в этом году



своей бизнес-стратегии и продать им акции по оговоренной цене еще до того момента, как компания выйдет на публичные рынки. При прямом листинге этого не происходит, поэтому очень сложно сказать, насколько высоким будет интерес к акциям компании и какой будет их цена.

Компании, которые выходят на биржу без поддержки институциональных инвесторов, могут столкнуться с серьезными колебаниями цен и даже с нерегулярной остановкой в первый же день торгов. Впрочем, когда цена акции скачет вверх, такая волатильность – это, несомненно, хорошо.

При прямом листинге, чтобы оценить возможный интерес

со стороны продавцов и покупателей, рынок использует несколько источников, включая данные торгов на рынке частных инвестиций, а также так называемую справочную цену, публикуемую биржей. Так, на рынке частных инвесторов акции Spotify за год выросли в цене вдвое.

Slack в своих регистрационных документах также сообщила, что цена акций на рынке частных инвестиций за последний год удвоилась. В 2018 году в рамках очередного раунда финансирования компания была оценена чуть более чем в \$7 млрд.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

В частных коллекциях произведения искусства смотрятся лучше

Сделка по продаже Sotheby's означает уход с фондового рынка одной из немногих компаний из мира искусства, прошедших листинг. Впрочем, с точки зрения инвестиционной привлекательности такие акции уже давно не оправдывали возлагаемых на них надежд.

Carol RYAN,
THE WALL STREET JOURNAL

После глобального финансового кризиса рынок предметов искусства переживал бурное развитие. Однако это не очень заметно по динамике стоимости акций Sotheby's, аукционного дома с 275-летней историей. На прошлой неделе он вместе с долгами был продан французскому телемагнату Патрику Драи за \$3,7 млрд. Возможно, в частной коллекции миллиардера Sotheby's найдет лучшее пристанище, чем в портфелях инвесторов. По крайней мере, именно этот аргумент всегда применяется в отношении компаний из мира искусства, чьи акции торгуются публично.

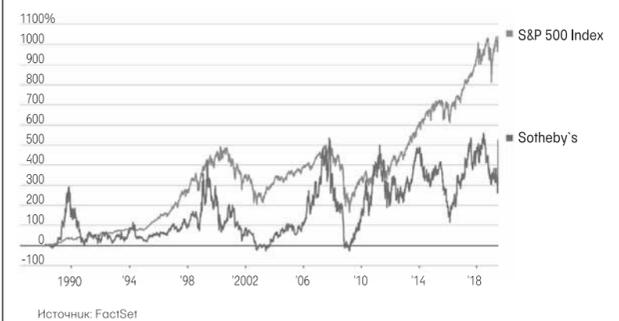
В целом результаты 30-летнего присутствия аукционного дома на бирже весьма неоднозначные. По данным FactSet, с учетом 60% премии за поглощение, которую Драи выплатит акционерам, начиная с 1980-х годов, когда акции Sotheby's прошли листинг на бирже, они принесли своим владельцам годовой доход в размере 8%, что на 11% ниже прироста индекса S&P 500.

Исправить положение не помог даже беспрецедентный бум на

обойти конкурента в лице аукциона Christie's и переманить предмет искусства к себе. Условия таких гарантий никогда не становились достоянием общественности, поэтому рынок мог попасть в ловушку, когда дела шли не по плану и прибыль была меньше. В августе прошлого года стоимость акций Sotheby's упала на 6% после того, как инвесторы узнали о том, что компания ничего не заработала на продаже картины Модильяни «Лежащая обнаженная» и работы Пикассо Femme écrivain – двух самых громких лотов того года. Так случилось из-за того, что полотна были проданы по цене ниже ожидаемой и гарантии съели всю маржу. Вообще, отсутствие прозрачности на рынке искусства мешает инвесторам ориентироваться, в какую сторону будет двигаться показатель прибыльности, и это усиливает волатильность акций подобных Sotheby's компаний.

Нелегко сгладить колебания и самого арт-рынка. Сегодня у продавцов все меньше стимулов отказываться от продажи произведений искусства в период экономического спада, что приводит к циклам взлетов и спадов в работе аукционных домов и других компаний, зависящих от оборота. Такие риелторские компании, как Savills, работающие в сегменте люкс, во время спадов на рынке недвижимости аналогичную проблему решают за счет более стабильного дохода от услуг по управлению объектами. Sotheby's также расширил сферу своей деятельности, консультируя клиентов по вопросам частных продаж и финансирования сделок с работами художников, однако и эта деятельность подвержена экономическим колебаниям.

Реальная картина
Общий доход акционеров



Источник: FactSet

мировом рынке предметов искусства – он случился после мирового финансового кризиса благодаря бешеному спросу со стороны богатых коллекционеров, и число последних постоянно растет. По данным Art Basel and UBS Global Art Market Report (совместное исследование выставки Art Basel и банка UBS), в 2018 году в мире было продано предметов искусства на сумму в \$67,4 млрд, а рост с 2009 года составил 70%. Это вполне сопоставимо с темпами роста мирового рынка товаров класса люкс за аналогичный период. Еще до того, как в понедельник стало известно о неожиданной сделке с акциями аукционного дома, годовой доход публичных компаний, владеющих такими luxury-брендами, как Hermès или LVMH Молт Hennessy Louis Vuitton, был вдвое больше, чем доходы Sotheby's с 2009 года.

Есть несколько причин, почему бум в мире предметов искусства не слишком сильно помог росту акций Sotheby's. Одна из них заключается в том, что новости о многомиллионных выплатах за картины Пикассо и Ротко не соответствуют действительности, поскольку такие сделки для аукционных домов наименее маргинальные. Поэтому, хотя бум в верхнем сегменте рынка предметов искусства становился причиной появления Sotheby's в заголовках газет и был полезен для маркетинга, серьезного дохода он не приносил.

В отличие от люксовых брендов, которые сами производят продаваемую ими продукцию и благодаря этому контролируют цены, аукционные дома вынуждены конкурировать за лучшие лоты.

Зачастую Sotheby's намеренно уменьшал размер своих комиссионных и даже гарантировал фиксированную цену с целью

Возможно, арт-бизнес просто плохо подходит для публичных рынков. Основные конкуренты Sotheby's – аукционы Christie's, Phillips и Bonhams – долгое время были частными. Одной из немногих оставшихся публичных компаний в сфере продаж предметов искусства является MCH Group – главный организатор ярмарки Art Basel. В течение последнего десятилетия средняя годовая доходность компании составила неутешительные 4%, что отчасти может быть связано со специфическими проблемами выставки часов класса люкс Baselworld.

«Гораздо проще купить картину и наслаждаться ею у себя дома, вкладывая оставшиеся деньги в торгуемый инвестиционный фонд с низкой комиссией», – говорит профессор Люксембургской школы финансов Роман Кройссль, изучивший доходность упомянутых выше арт-компаний. Разумеется, активы индустрии искусств могут быть очень хорошими – когда, как Sotheby's, продаются в виде трофеев с огромными премиями. В частности, подконтрольная правительствам кантонов Цюрих и Базель компания MCH может принять решение о продаже своей международной ярмарки искусств, учитывая проблемы в часовом подразделении. В этом случае хорошая цена способствовала бы росту стоимости акций компании.

И если недостатком перехода шедевров искусства в частные коллекции является лишь то, что они исчезают из поля зрения общественности, то для инвесторов причин горевать об исчезновении с биржи акций компаний вроде Sotheby's еще меньше.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Инвестидея от Freedom Finance

Fabrinet – альтернативный поставщик

Таиландская компания Fabrinet, акции которой торгуются на фондовом рынке США (тикер: FN), привлекла внимание аналитиков ИК «Фридом Финанс». По их мнению, бумаги Fabrinet могут подорожать почти на треть – целевая цена акций \$62,03 при текущей в районе \$48.

История эмитента

Основанная в 1999 году таиландская компания Fabrinet предоставляет передовые услуги для прецизионной оптики, электромеханического производства, выпуска электроники; сотрудничает с производителями оптоволоконного оборудования, промышленных лазеров, медицинских приборов и датчиков. Компания предлагает широкий спектр услуг по проектированию, управлению цепочками поставок, производству, комплексной сборке печатных плат, современной упаковке, сборке и тестированию оборудования. В клиентскую базу компании входят представители автопрома, медицины, биотехнологические, метрологические компании, а также производители полупроводников. Для некоторых своих партнеров Fabrinet – единственный поставщик компонен-

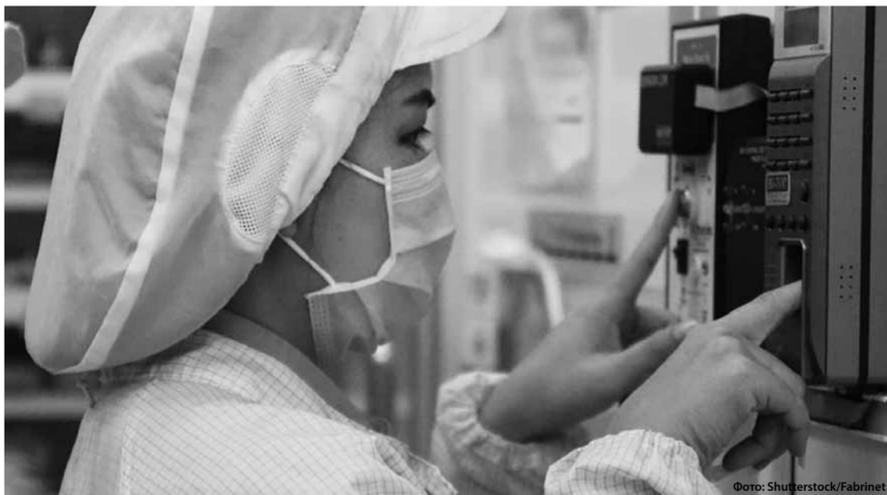


Фото: Shutterstock/Fabrinet

тов для высокоточных приборов. Fabrinet сотрудничает с такими американскими компаниями, как Lumentum Holdings Inc., NeoPhotonics Corporation, Infinera Corporation, Intel Corporation, Acacia Communications, Inc., Finisar Corporation, также в списке партнеров французская Valeo SA.

Причины для покупки

В связи с торговой войной за первые три месяца текущего года экспорт из Таиланда

увеличился на 5%, а поставки из Китая сократились на 14%. Американские компании ищут альтернативы китайским партнерам на азиатских рынках с сопоставимым уровнем оплаты труда и цен. В связи с расширением партнерства Fabrinet не придется серьезно менять свою логистическую цепочку. Пошлины на ввоз продукции таиландской компании не установлены, но косвенно она зависит от запрета на продукцию Huawei, поскольку один из ее поставщиков – клиент Fabrinet.

На последнем на сегодня конференц-звонке стало известно о пересмотре части контрактов, в результате чего крупнейшим покупателем продукции и услуг Fabrinet стала Infinera Corporation с долей более 10%. Перенос производства Infinera из Берлина в Таиланд может принести Fabrinet дополнительные \$80 млн выручки по итогам текущего финансового года. К 2020 году доля заказов Infinera в годовой выручке Fabrinet может увеличиться до 10% и составить \$180 млн.

THE WALL STREET JOURNAL



Лондонская биржа приняла «сухой закон»

Фото: Facundoarribalaga/Epa/Shutterstock

Лондонская биржа металлов запретила своим сотрудникам употреблять спиртное в рабочее время. «На дворе XXI век, а вы что хотели?»

David HODARI, Joe WALLACE, Brittany BERNSTEIN, THE WALL STREET JOURNAL

142 года трейдеры Лондонской биржи металлов (LME) объявляли о ставках на медь и алюминий, имея возможность совершать возлияния прямо в рабочее время. По крайней мере, так было до недавнего времени.



Для большинства людей употребление алкоголя на работе – это что-то невообразимое, что можно увидеть лишь в телесериале 1960-х годов «Безумцы». Однако для LME эта эпоха закончилась лишь на прошлой неделе, после того как биржа запретила употреблять алкоголь перед началом торгов.

«Среда, в которой торговая деятельность никак не будет связана с воздействием алкоголя, вероятно, станет средой, где максимальное число людей будет чувствовать себя комфортно», – заявил Мэтт Чемберлен, исполнительный директор LME.

Запрет LME на алкоголь – прямое следствие попыток биржи и части ее членов, в числе которых банки и торговые дома, улучшить имидж металлургической промышленности. Сейчас отрасль активно критикует за преобладающее число сотрудников мужского пола, а также за то, что она просто «накачана» алкоголем.

Несколько членов британского парламента осудили один из старейших торговых домов Лондона Gerald Metals за мероприятие для нетворкинга в заведении под названием Playboy Club – оно было организовано во время ежегодного отраслевого мероприятия LME Week в октябре прошлого года, когда в Лондон съехались трейдеры со всего мира. Представители Gerald Metals на просьбу прокомментировать ситуацию не ответили.

Тогда же, на официальном ужине с участием руководства LME, бывший директор по сырьевым товарам JP Morgan Chase & Co. Блайт Мастерс во время своего выступления призвала провести реформу металлургической отрасли.

«Даже беглый осмотр этого зала говорит о том, что гендерное разнообразие в наших отраслях отсутствует. Полагаю, что у некоторых из вас подрастают дочери, которые начали работать или сделают это уже в скором времени. Надеюсь, что вы осознаете важность создания для них лучших перспектив», – заявила г-жа Мастерс. Правда, получить у нее комментарий по поводу запрета на употребление спиртного не удалось.

Любопытно, что инструкции для трейдеров LME давно запрещают «небрежность, чрезмерную ретивость и пьянство». За подобные нарушения трейдерам грозит штраф в размере до \$5 тыс.

Однако нет ни одного правила или инструкции, особо оговаривающих запрет на употребление алкоголя непосредственно внутри окруженного красными креслами торгового «ринга» – места, где трейдеры устанавливают мировые цены на металлы, выкрикивая лоты.

Даже те, кто каждую пятницу выпивает в барах рядом с LME, удивляются, что потребовалось дожидаться 2019 года, чтобы запретить спиртное на работе.

«Вряд ли вы захотели, чтобы цены на металлы установились вдребезги пьяные люди», – говорит 36-летний Алекс Уильямсон, сидя с бокалом в руке на площади Финсбери в одном из стихийных баров прямо через дорогу от здания биржи.



Глава LME Мэтт Чемберлен меняет правила работы на бирже.

«Здесь все динамично, цифры постоянно меняются, и наверняка вы бы предпочли, чтобы трейдеры были начеку», – отмечает Уильямсон, который работает в Национальной баскетбольной ассоциации Великобритании.

Некоторых трейдеров нововведение расстроило, но они восприняли его с пониманием. «На дворе XXI век, а вы что хотели?» – сказал один из трейдеров, выходя в пятницу из здания LME.

LME – это последняя торговая площадка в Европе, где биржевые торги по-прежнему проходят с помощью выкриков и жестов. Во всем остальном мире торговля большинством финансовых активов электронная. Почти все трейдеры LME – мужчины, которые перемещаются вдоль внешнего круга кожаных кресел и совершают сделки, используя сигналы руками, непонятные для непосвященного наблюдателя.

Традиции просто пронизывают биржу. К примеру, во время торгов рубашки трейдеров обязательно должны быть полностью застегнуты, а нога хотя бы частично должна соприкасаться с красными креслами вокруг «ринга». Довершают картину жеманная резинка и чтение газет в зоне, где совершаются сделки. Другие элементы господствующей на бирже корпоративной культуры менее экстравагантны.

Во время LME Week в прошлом году два лондонских стрип-клуба разместили в Twitter предложения для трейдеров LME. Один из клубов опубликовал фотографию женщины в нижнем белье и слоган: «Скажите на входе, что вы с LME Week, и мы обеспечим вам бесплатный вход и напиток!»

В целом новые правила употребления алкоголя являются частью общих усилий по созданию «уважительной среды, в которой все будут ощущать себя на своем месте, никто не почувствует себя неловко или в чем-то обделенным», – говорит руководитель LME Мэтт Чемберлен.

«В прошлом я позволял себе бокал вина за обедом, однако на LME есть некоторые вещи, за которыми наблюдают все наши сотрудники», – отмечает он, имея в виду употребление алкоголя возле торгового «ринга». «Это чрезвычайно важный элемент всего того, что мы делаем, такая публичная демонстрация того, что мы делаем, поэтому мы просим людей подождать и не пить, пока они не выйдут с работы».

Такой шаг позволил вернуться к 300-летней истории приближаться к собственным же стандартам поведения, принятым два года назад, где также предусматривался запрет на употребление спиртного в рабочее время.

Финансовый сектор Лондона долгое время ассоциировался с тяжелым пьянством и возлияниями в обеденный перерыв. В опубликованном в 2017 году отчете Института исследований проблем алкоголя (Institute for Alcohol Studies) об употреблении алкоголя на рабочем месте финансовый сектор был отмечен как отрасль с самой высокой долей чрезмерно пьющих молодых работников.

По мнению представителей антиалкогольных движений, принятых LME мер недостаточно. «Тот факт, что Лондонская биржа

ской организации, выступающей против алкоголя. По его словам, работодатели должны разработать всеобъемлющие правила, касающиеся спиртных напитков.

Часть лондонского Сити охватила волна борьбы за трезвость на рабочем месте, и этим переменам рады далеко не все. «Пуританские правила не сделают LME более прибыльной», – говорит Найджел Фараж, глава Партии брексита и главный сторонник выхода Великобритании из Европейского союза. Его часто фотографируют с бокалом в руке, а свои «бойцовские» навыки он отточил во время работы трейдером на LME еще в 1980-х годах.

Как только в Лондоне часы пробьют 5 и в пятницу торги закрываются, мужчины в деловых костюмах заполняют пабы в самом сердце Сити на крытом рынке Лиденхолл-маркет, который существует с XIV века. Некоторые ветераны биржи пьют, чтобы забыть о новых правилах. «Это правило придумало меньшинство, а исполнять их большинству», – говорит один из трейдеров. Он отказался назвать свое имя, сообщив лишь, что отдал торговле на «ринге» 30 лет жизни. Многие другие трейдеры поделились, что работодатель запретил им говорить с представителями прессы о запрете алкоголя на рабочем месте. «Я разочарован до глубины души», – с сарказмом бросает на ходу молодой трейдер, пробираясь через едущие автомобили, лишь бы уклониться от разговора.

Впрочем, запрет на употребление алкоголя внутри торгового «ринга» не единственный признак перемен на LME. Последние два года биржа презентует продукты, направленные на удовлетворение растущего интереса к таким популярным новым технологиям, как электронная торговля, которая должна дополнить традиционные методы классической биржевой торговли.



Во время торгов трейдеры Лондонской биржи металлов должны быть в постоянном контакте с теми, кто находится на красных диванах.

Ранее о новом правиле сообщало агентство Bloomberg.

Запрет на спиртное и развязное поведение начали вводить и другие финансовые институты Лондона. Страховой синдикат Lloyd's of London в апреле запретил размещением внутри здания пабу One Under Lime продавать алкоголь в рабочие часы. Теперь в это время паб работает как

металлов и другие организации предпринимают шаги по обеспечению того, чтобы алкоголь не играл центральной роли на рабочем месте, – очень хороший знак. Однако одного дневного запрета недостаточно, чтобы изменить культуру употребления спиртного на работе», – говорит доктор Ричард Пайпер, руководитель Alcohol Change U.K., некоммерче-

Спросив из одного трейдера: «Знаете коллег, которые в течение рабочего дня серьезно напивались и делали ставки на медь или алюминий, не используя полностью свои знания и навыки?», мы получили ответ: «Нет, они все уже умерли».

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Как трансформируется HR – 5 новых трендов

Константин КУНИЦА, CEO HireBee Kazakhstan

Говорят, самый лучший способ предвидеть будущее – начать его создавать. Мы заглядываем в будущее, пытаемся понять и предугадать, что ждет HR в будущем. Наша команда собрала все предположения и сопоставила их с ключевыми трендами в HR-индустрии. Ниже кратко о том, что у нас получилось:

1. Борьба за таланты начнется в старших классах школы. По данным Hire Bee, многие компании Казахстана, особенно в сфере информационных технологий (Kolesa Group, Svoio, Beeline, EPAM), уже имеют свои программы стажировок, ориентированные на студентов 1-го, 2-го курсов. Конкуренция за таланты растет, поэтому многие школы уже ориентируют свои программы на бизнес, а компании готовы создавать

условия для профессиональной деятельности школьников. Все мы радуемся новостям, как наши школьники побеждают на международных конкурсах по робототехнике, например. Это значит, что они уже определились с выбором профессии и целенаправленно к ней идут. Не работать с такой готовой к обучению аудиторией – непростительное преступление. В будущем она сможет превратиться в лояльных сотрудников.

2. При выборе кандидата диплом будет уступать soft-вышкам кандидата. По данным исследования от LinkedIn, приоритет №1 в обучении и развитии – развитие soft-скиллов, которые нельзя или трудно автоматизировать.

Классическая система образования стремительно теряет актуальность, данные становятся все доступнее, а такие игроки, как Udemu, Coursera, eDX, напротив,



Константин КУНИЦА, CEO HireBee Kazakhstan

становятся все более востребованными. Имея базу, любым техническим навыкам можно научиться за полгода. А вот ладить с коллективом, находить общий язык, не тянуть одеяло на себя при видимой легкости – на самом деле очень важные навыки, которые присутствуют далеко не у всех.

3. Физическое рабочее место больше не будет обязательным.

51% опрошенных сотрудников поменяли бы текущее место работы на альтернативу

со свободным графиком, однако только 44% работодателей в мире предлагают такую возможность. В Казахстане эта цифра пока незначительна, но есть тенденция появления таких возможностей у сотрудников. Когда компании разрешают сотрудникам не находиться в офисе, они показывают, что доверяют им и не сомневаются в их компетенции, что является очень сильной мотивацией выполнять все поставленные задачи. А работать вне душного офиса всегда приятно.

4. Появятся новые профессии, о которых мы даже не слышали.

Согласно World Economic Forum к 2025 году 75 миллионов рабочих мест исчезнет и будет заменено 133 миллионами новых рабочих мест по мере распространения автоматизации. Уже сейчас на нашем рынке можно встретить такие вакансии, как

Scrum-мастер, менеджер по счастью, agile-коуч, а однажды мы были на встрече у футуролога, и это официальная должность в компании. Многие боятся, что машины украдут работу у людей и мы все останемся с носом, но реальность такова, что человечество будет развиваться дальше. Главное – постоянно учиться, нарабатывать новые навыки и не бояться перемен.

5. Искусственный интеллект станет незаменимой частью HR.

В продолжение темы: рекрутеры уже не опасаются, что автоматизация лишит их работы. Наоборот, более половины (55%) считают, что никто из их компаний не будет сокращен из-за искусственного интеллекта (ИИ) и автоматизации.

Самым большим преимуществом ИИ считают: экономию времени (76%), минимизацию предвзятого отношения (43%),

выявление наиболее подходящих кандидатов (31%) и экономии денег (30%), по данным LinkedIn. Я верю, что очень важно с умом подходить к использованию машин. Давайте позволять им забирать на себя рутину! Мы можем творить, можем коммуницировать друг с другом, можем создавать. Машины – наши верные помощники, благодаря которым мы добьемся лучших результатов.

Чтобы не быть голословными, мы спросили нашу аудиторию (HR-менеджеры, активные соискатели, тренеры, коучи), насколько мировые тренды совпадают с нашей казахстанской реальностью. Мы были удивлены, но 80% респондентов согласились со всеми нашими гипотезами. Так мы поняли, что находимся в самом эпицентре развития рынка, который требует качественного анализа и нового подхода.

ТЕНДЕНЦИИ

Уж на учебу за границу невтерпез

Каким странам и специальностям отдают предпочтение казахстанские студенты

Ежегодно школьные аттестаты в Казахстане получают более 100 тыс. выпускников. Из них 20%, по данным МОН РК, становятся студентами иностранных вузов. «Курсив» выяснил, куда уезжают учиться казахстанские выпускники.

Венера КАСУМОВА

Айгерим Ахметжанова, выпускница Назарбаев Интеллектуальных школ (НИИШ) Караганды, получила полный грант на обучение в шесть топовых университетов мира: Brown University (США), University of Pennsylvania (США), Yale-NUS College (Сингапур), Franklin & Marshall College (США), University of Toronto (Канада) и Koc University (Турция). Девушка выбрала изучение химии в Брауновском университете. Еще одна выпускница НИИШ, теперь уже из Шымкента, Сымбат Кушерова, получила приглашение в 20 университетов Канады, Франции, США, Кореи и Швейцарии. Она набрала 1580 баллов из 1600 во время теста SAT Reasoning. Результат IELTS у нее 7,5 из 9. Пресс-секретарь НИИШ ФМН Шымкент Айгерим Ержанова сообщила, что Сымбат – не единственная выпускница, которой предоставили гранты на обучение за рубежом. Приглашение от зарубежных университетов получили 31 из 85 выпускников шымкентского НИИШ.

Дальние учебные края

Учиться за рубеж уезжают не только выпускники НИИШ. По данным МОН РК, на сегодняшний день заявки на бесплатное обучение в российских вузах подали около трех тысяч казахстанских абитуриентов. Правительство России выделило для казахстанских абитуриентов 455 образовательных грантов на 2019 год. Кроме того, привлекательными для наших студентов (согласно данным МОН РК) являются учебные заведения в Китае (Ханчжоу, Урумчи, Хайнань, Пекин и Шанхай), Южной Кореи, США, Канаде, Германии, Чехии, Польше. Конечно, не во все зарубежные вузы казахстанцы получают гранты, многие уезжают учиться на платной основе.

По оценке директора образовательного центра LOGOS Алтынбека Бегалиева, можно выделить четыре группы стран, куда едут учиться студенты из РК. Первая – это страны, где находятся рейтинговые университеты (США, Англия, Швейцария). «Чаще всего студенты предпочитают учиться на английском языке. Обучение в этих странах платное, средний чек – в пределах \$20–35 тыс. за



Большинство болашаковцев, получивших стипендию в 2015–2018 годах, уехали учиться в Великобританию



Источник: МОН РК

один год, а расходы на проживание и питание в среднем составляют около \$10 тыс. Чаще всего абитуриенты выбирают следующие университеты: University of South Florida (США), направление подготовки – бизнес и University of Aberdeen (Англия), направление подготовки – Petroleum Engineers», – проинформировал директор образовательного центра Алтынбек Бегалиев.

Вторая группа стран отличается более доступным с финансовой точки зрения образованием и относительно невысокими расходами на проживание и питание. К странам этой группы относятся Польша, Венгрия, Чехия, Кипр, Турция. Обучение здесь стоит от 2–6 тыс. евро в год, а расходы на проживание и питание составляют примерно 4–5 тыс. евро в год. Студенты, вы-

бирающие эту группу, чаще всего поступают в Польско-Японскую IT-академию по специальности Computer Science.

Третья группа – это страны, в которые можно иммигрировать через обучение: Канада, Австралия, Новая Зеландия. В них обучение только платное, средняя стоимость составляет \$10–20 тыс. в год, расходы на проживание и питание – \$8–10 тыс. Здесь, конечно же, большинство будущих студентов выбирают канадский Simon Fraser University, а направление подготовки – «Бизнес».

К четвертой группе стран относятся те, где студенты из Казахстана могут получить образование на бесплатной основе. «Как правило, бесплатно можно обучаться на родном языке этой страны. Большой популярностью

сегодня пользуются университеты Чехии, Германии, Австрии, Китая, Южной Кореи, но самый популярный среди них Sol Bridge International School of Business (Южная Корея), здесь самая востребованная среди казахстанцев специальность тоже «Бизнес», – пояснил Алтынбек Бегалиев.

Он добавил, что бесплатного обучения на английском языке не существует, но есть исключения, когда за те или иные достижения абитуриент получает индивидуальный грант или scholarships (это, как правило, не «живые деньги», а скидка на обучение или иные услуги, предоставляемые учебным заведением).

Будь готов

Основными критериями получения грантов являются высокая академическая успеваемость, хорошее знание английского языка, высокие результаты SAT-экзаменов, призерство в международных и проектных олимпиадах, спортивные достижения и т. д. «Готовиться к поступлению в ведущие зарубежные вузы на бесплатной основе желательно с 9-го класса. Если школьник начинает подготовку с 11-го класса, к сожалению, у него остается слишком мало времени для того, чтобы успеть подготовиться к поступлению в ведущие зарубежные университеты на грантовой основе. Если ребенок не усваивает программу или усваивает медленно, то у него есть возможность поступить в зарубежные университеты,

относящие к четвертой группе стран, о которых мы говорили выше», – прокомментировал директор образовательного центра LOGOS Алтынбек Бегалиев.

Любопытно, что за последние несколько лет приоритеты казахстанских студентов при выборе географии обучения немного поменялись. Если из стран первой группы лет 10 назад самым большим спросом пользовалось обучение в Англии, то сейчас внимание платежеспособных клиентов сместилось в сторону университетов в США и Канаде.

Среди государств с бесплатным обучением на первом месте по интересу со стороны казахстанских абитуриентов находятся Чехия и Германия. Чехию выбирают из-за относительной легкости изучения чешского языка, ну а Германия славится своими академическими рейтинговыми университетами, поступить в которые не так просто.

Среди стран с невысокой стоимостью обучения большим спросом пользуются вузы, находящиеся в Китае и Польше. Еще семь-восемь лет назад было популярно обучение в Малайзии, но сейчас наблюдается снижение числа казахстанских студентов, поступающих в вузы этой страны.

ТОП-7 университетов/колледжей, которые выбирают казахстанские студенты – клиенты образовательного центра LOGOS:

- 1) University College London (Англия);
- 2) The University of Manchester (Англия);

- 3) Douglas College (Канада);
- 4) Simon Fraser University (Канада);
- 5) University of South Florida (США);
- 6) Diablo Valley College (США);
- 7) Seattle Central Community College (США).

Вы к нам, мы к вам

Количество иностранных студентов в казахстанских высших учебных заведениях, по данным МОН РК, ежегодно растет – в 2018–2019 учебном году таковых было около 23 тыс., и это почти в два раза больше, чем годом ранее. Президент Центра международных программ при МОН РК Жанболат Мелдешов сообщил, что количество иностранных студентов в казахстанских вузах в 2017–2018 учебном году превышало 14 тыс. человек. По его словам, Центр международных программ намерен создать площадки для сотрудничества между казахстанскими и зарубежными университетами. Если раньше центр занимался программой «Болашақ», то сейчас, помимо этого, отправляет студентов учиться за рубеж по межправительственным соглашениям, по которым Казахстан и ряд других стран обмениваются студентами. «В Венгрии учится 250 студентов из Казахстана, в Китае – 125 студентов, в Российской Федерации – 437 студентов. Помимо этого, центр напрямую ведет работу с вузами-партнерами, и они дают гранты для наших студентов. В целом число грантов по этим направлениям достигло 20 тыс. – и это количество будет расти», – такие данные дал г-н Мелдешов.

Президент Центра международных программ также рассказал об образовательных возможностях ряда зарубежных стран, в университетах которых можно получить качественное бесплатное образование. «Казахстанцы, к сожалению, недостаточно пользуются этим. Например, во Франции обучаются 43 тыс. граждан Марокко, причем бесплатно, а из Казахстана во Франции обучается примерно 500 студентов. У нас огромное количество студентов, обучающихся в России – около 70 тыс., в Китае – около 16 тыс. Теперь необходимо развивать и европейскую часть: 85 университетов были приглашены из континентальной Европы на образовательную выставку в Казахстан, порядка 50 тыс. человек ее посетили. Мы надеемся, что в этом году нам удастся больше человек отправить на учебу в европейские страны», – прокомментировал Жанболат Мелдешов.

РЕЙТИНГОВЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ



ДОСТУПНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ИММИГРАЦИЯ



БЕСПЛАТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ



Бренды теряют амбассадоров

От дорогостоящих звезд рекламный рынок поворачивается в сторону армии блогеров

С рекламных билбордов исчезли узнаваемые лица – бренд-амбассадорство как маркетинговая модель теряет значение. «Курсив» изучил, что влияет на тренд – кризис покупательского спроса, который повлек урезание рекламных бюджетов, или новые технологии в продажах.

Георгий КОВАЛЕВ

Почему билборды стали сухими, монокромными, словно листы работы по инженерной графике? По мнению части экспертов, это – отражение глобальной тенденции минимализма в рекламе. Управляющий партнер агентства Tainiy Sovetnik Айнура Умарова предполагает, что уличная реклама сдает позиции, и видит в происходящем признак перераспределения бюджетов в пользу рекламы на ТВ и в соцсетях. Нуркен Халыкберген, управляющий партнер Khalykbergen Strategy Communications, обращает внимание на принципиальный дефицит настоящих звезд в Казахстане и предполагает, что именно в этом кроется причина близости уличной рекламы и понятного стремления ее избегать.

ДНК бизнеса и «скелеты из прошлого»

Нуркен Халыкберген вспоминает, что первыми бренд-амбассадорами в стране стали Роза Рымбаева и артисты шоу «Тамаша». Впрочем, по его мнению, это было не полноценным амбассадорством, а скорее использованием локальных известных личностей в рекламе.

Примеров яркого и успешного сотрудничества до сих пор очень мало. Айнура Умарова говорит о ребрендинге Каспи банка, к которому привлекли телеведущую Динару Егубаеву. Нуркен Халыкберген отмечает Алишера Еликбаева с брендом Samsonite, Максута Жумаева с производителями снаряжения для экстремального спорта, ряд профессиональных фотографов, представляющих Nikon и Canon.

Особенность нашего рынка в том, что разные компании используют ограниченный круг привычных лиц. Что приводит

к обратному эффекту – «баннерной слепоте» аудитории. В чем же проблема? Айнура Умарова считает, что в Казахстане дефицит характерных людей. О тех, кого можно считать селебритиз, мало известно как о личностях. «У каждого бренда есть ДНК, соответствие которому надо найти в числе селебритиз. Важна его история, с кем работал, что говорил, с кем общался. Компании хотят исключить вероятность скандала, связанного со скелетами из прошлого», – говорит эксперт.

Нуркен Халыкберген напоминает про подобный случай в казахстанской практике – разрыв контракта тяжелоатлета Ильи Ильина и корейской компании LG после того, как двукратный олимпийский чемпион был уличен в применении допинга.

Почему казахстанские селебритиз плохо знают себе цену

Сколько в Казахстане платят бренд-амбассадору? Как объясняет Айнура Умарова, цену определяет масштаб рекламной кампании, самооценку звезды и самооценка бизнеса.

Один из экспертов рынка, пожелавший остаться неназванным, обрисовал примерную модель расчета гонорара Геннадия Головкина при заключении контракта с

рамках стран Центральной Азии. Примерно такую схему расчета гонорара применяют, заключая контракты со звездами местного масштаба. Так, размер годового контракта с популярной певицей можно представить, если умножить ее среднее вознаграждение за сольный концерт на 12.

По опыту Айнуры Умаровой, звезды уровня Геннадия Головкина очень точно понимают свои рекламные возможности, поэтому на обсуждение деталей тратится мало времени – рекламные агенты таких людей сразу задают рамки, за которыми сотрудничество в принципе невозможно. Но подобный подход к вопросу в Казахстане пока редкость – среди тех, кто его использует, эксперт отметила Баян Алагузову, группу «Кешью», певицу Лидо, блогера Адель Оразалинову.

Почему мало кто из казахстанских звезд знает себе цену? Нуркен Халыкберген видит причину в том, что они не работают со специалистами, которые занимались бы их раскруткой, поэтому о звездах мы вспоминаем только в периоды их великих триумфов. Отсюда сложности с рыночной самооценкой. Что же касается спортсменов, то они демомотивированы к участию в рекламных кампаниях системой административного управления спортом. Все деньги от контрактов поступают на счета профильных федераций, которые выплачивают премию спор-

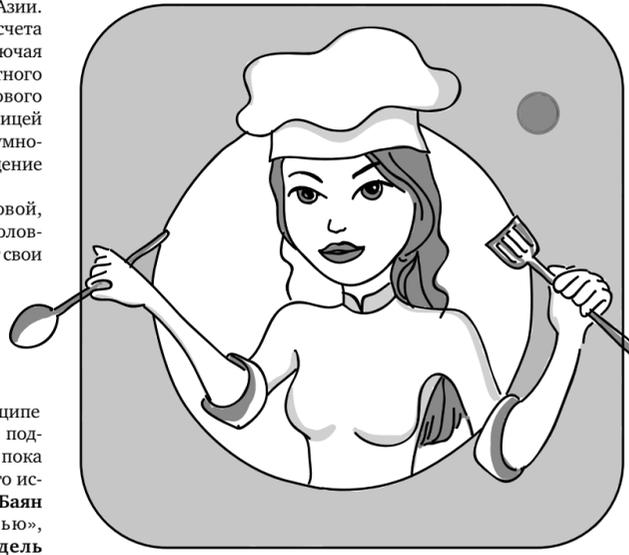


Иллюстрация: Виктория Ким

От амбассадоров – к микроинфлюэнсерам

Можно ли объективно заметить эффективность бренд-амбассадора? Айнура Умарова уверена, что это главный вопрос такой маркетинговой модели, как бренд-амбассадорство. «Глупо думать, что привлечение бренд-амбассадора повысит продажи. Можно привлечь людей, повысить узнаваемость, но продажи – задачи другого ряда», – говорит она. – Рекламщики нервничают, когда компания хочет бренд-амбассадора. Потому что 80% представителей бизнеса не понимают точно, зачем это им».

Нуркен Халыкберген перечисляет объективные причины слабой популярности бренд-амбассадоров как инструмента. Это небольшой казахстанский рынок – поэтому представители бизнеса не видят смысла вкладываться в процесс возвращивания своих звезд. Плюс качество и количество претендентов оставляет желать лучшего, и в итоге часто складывается ситуация, когда один человек представляет несколько марок. «Известных людей много, но узнаваемость не делает их личностями, – добавляет Айнура Умарова. – Мало кто из селебритиз работает над имиджем как над активом. Отсюда искусственность образа и размытая позиция, что не привлекает бренды».

Через инфлюэнсеров – к искусственному интеллекту

Глобальный рекламный рынок, пресытившись скан-

дальними историями звезд и их «скелетами из прошлого», совершил поворот в сторону менее травматичной группы – микроинфлюэнсеров. Это персоналии из социальных сетей, которых у нас окрестили «лидерами мнений». Нуркен Халыкберген относит к преимуществам этой стратегии более низкие риски, невысокую цену сотрудничества и при этом более высокий уровень влияния на целевую аудиторию. Плюс, в случае чего, «открититься» от блогера с аудиторией в сотню тысяч человек гораздо проще, чем от кумира с многомиллионной армией поклонников. «Теперь не обязательно привлекать мегазвезд с их райдерами и внутренними ценностями», – говорит эксперт.

У инфлюэнсеров уровень влияния и доверия больше, чем у звезд, подтверждает Айнура Умарова. Их аудитории несопоставимы, но уровень взаимодействия у инфлюэнсера достигает 7% аудитории, у мегазвезд – 0,1–0,5%. «При этом звезде платят миллионы, а инфлюэнсеру – \$5 тыс. в месяц. То есть с точки зрения правильного медиапланирования инфлюэнсеры гораздо интереснее», – говорит она. «Этих людей подбирают, исходя из философии компании, информационной обстановки, из философии автора-блогера», – отмечает Нурлан Халыкберген, добавляя, что, в отличие от долговременных контрактов со звездами, взаимодействие компании с инфлюэнсерами требует постоянных корректировок.



Иллюстрация: Виктория Ким

Samsung. За основу был взят гонорар боксера за последний поединок, а затем сумму подкорректировали с учетом того, что контракт предусматривал работу амбассадора только в

тсмену по своему усмотрению. Стоимость контракта может колебаться в приличном диапазоне: от \$10 тыс. до \$500 тыс. «С Илей Ильиным я начал сотрудничать еще когда он был перспективным спортсменом. Он тогда прямо говорил: мне не интересны эти контракты, я с них ничего не имею», – вспоминает Нуркен Халыкберген.

Аморальный звездопад

Как рекламные контракты с суперзвездами вредили репутации компании Nike

Спорт высших достижений – самая плодородная почва для возвращения селебритиз. Здесь есть все, что любит публика: блистательные победы и сокрушительные поражения, борьба характеров и физических кондиций.

Георгий КОВАЛЕВ

Бренды, особенно спортивные, неммыслимы без атлетов-«звезд», так же, как и большой спорт уже неммыслим без рекламных контрактов – это один из главных источников поступления денег в спорт и драйвер карьеры спортсмена.

Но чем выше спортивный пьедестал, тем больше с него падать. А падать приходится вместе. «Курсив» напоминает, какие удары по репутации переживала компания Nike.

Лэнс Армстронг: бог, низвергнутый с Олимпа

История восхождения, борьбы, побед и низвержения Лэнса Армстронга – наиболее драматичная и неоднозначная. Хотя спортсмен сам неоднократно признавался в принятии допинга в течение спортивной карьеры, не все согласны с тем, что именно фармацевтика обусловила победы атлета.

В этой истории интересно и то, как жестко Армстронг контрактировал в ответ на любые публичные обвинения в применении запрещенных препаратов. К примеру, когда после первых успехов за пределами Америки возникли легкие подозрения, он резко ушел в тень и после паузы опубликовал книгу о своей борьбе с раковой опухолью. Разочарованию публики не было предела, когда много позже автор сам признался в симулировании болезни.

После книги Армстронг вышел на старт победителем болезни, и его не рискнули осуждать. Несколько лет подряд он демонстрировал запрядно выдающиеся

результаты. Пробы однозначно показали: допинг есть. Армстронга лишили наград, с ним разорвали рекламные контракты, самый крупный из которых был заключен с Nike – \$100 млн.

Мельдониевая пауза Шараповой

Теннисистка Мария Шарапова являлась лицом Nike (а также Porsche и Tag Heuer), когда в марте 2016 года была вынуждена признаться в применении препарата мельдоний. Он не считался допингом, но с 1 января 2016 года Всемирное антидопинговое агентство (WADA) постановило оценивать его именно так. На момент скандала Шарапова была самой высокооплачиваемой спортсменкой мира. Один только контракт с Nike принес ей \$70 млн.

Теннисистка смогла добиться смягчения наказания и сокращения срока отлучения от большого спорта. Когда Шарапова на короткое время вернулась в большой спорт, с ней вернулась и компания Nike.

Пожизненное бремя Криштиану Роналду

В 2016 году компания Nike подписала пожизненный контракт стоимостью \$1 млрд с футбольной звездой Криштиану Роналду. А в октябре 2018-го полиция Лас-Вегаса возобновила расследование дела об изнасиловании им американки Кэтрин Майорги. Дело было открыто в 2009 году, через год женщина получила \$375 тыс. в обмен на соглашение о неразглашении. Защищая инвестиции, Nike пришлось выступить в защиту спортсмена, акцентируя внимание на его самоотверженности и профессионализме.

Ринг вне политики

В 2016 году боксер с неповторимым стилем Мэнни Пакьяо в телеинтервью сравнил гомосексуалистов с животными. В мире поднялась волна протеста, которую Nike, рекламный партнер Пакьяо, проигнорировать не смогла. На следующий день после скандального интервью контракт был разорван.

Судимость Оскара Писториуса

Легкоатлет, шестикратный чемпион Паралимпийских игр Оскар Писториус был национальным героем ЮАР. В 2014 году его признали виновным в убийстве подруги. Четыре года ушло на апелляционные процедуры, в апреле 2018 года Писториус был приговорен к 13 годам лишения свободы за убийство по неосторожности. Компания Nike решение о разрыве рекламного контракта приняла через шесть дней после признания Писториуса виновным.

Рэй Райс: тайное становится явным

Осенью 2014 года звезда американского футбола Рэй Райс избил свою невесту в лифте. Свидетелей не было – но были система безопасности и камера видеонаблюдения. Когда уже на следующий день видео попало в сеть, Райс потерял все. С ним разорвала контракт корпорация Nike и клуб, за который он играл.

Конец эры непогрешимости

Звездам все труднее удерживать публичный образ в рамках приличия – развитие информационных технологий не оставляет им такой возможности.

Георгий КОВАЛЕВ

Глобальные движения Me Too или Time's Up разрушили репутацию целого ряда знаменитостей. Скандалы с участием звезд напрямую отражаются на интересах брендов. Возможно ли сделать выбор амбассадора, заранее просчитывая риски? Ответ на этот вопрос пытается дать недавно опубликованный первый рейтинг надежности знаменитостей TopSpot, который должен стать ежегодным. Авторы изучили 20 тысяч знаменитостей через призму целого ряда параметров, на основе чего выбрали 50 безупречных лиц прошлого года.



Первая позиция – Зои Салдана, ее бренд – Camper. Степень надежности сотрудничества – 98%. Публике импонирует образ здоровой авантюристки – модной, обаятельной и утонченной. Благодаря этому бренд Camper уверенно доносит до аудитории свои фирменные ценности: любовь к приключениям, харизматичность и уверенность.



Второе место – Риз Уизерспун, бренды – Crate & Barrel, Elizabeth Arden. Степень надежности сотрудничества – 95%. Уизерспун воспринимают как очаровательную, сочувствующую, уверенную в себе и влиятельную интеллигентку. Это полностью соответствует задачам бренда Crate & Barrel, призывающего любить свою жизнь в каждый ее момент. Elizabeth Arden использует Уизерспун, чтобы подчеркнуть интеллектуальную составляющую своего бренда, тонко сочетающуюся с пониманием природной красоты человека.



Третье место рейтинга заняла Габриэль Юнион, сотрудничающая с брендом McDonald's.

Если изучить далее этот рейтинг через призму широкой популярности, увидим следующее. Дуэйн Скала Джонсон (Apple, Under Armor) – четвертое место, Джордж Клуни (Nespresso) – шестое место, Дженифер Лопес (L'Oréal) – седьмое место, Лионель Месси (Pepsi) – девятое место, Джастин Тимберлейк (Bai) – 20 место, Кира Найтли (Chanel) – 25 место. Замыкает рейтинг Тайгер Вудз (Bridgestone).

Ряд знаменитостей, безусловно успешных, в рейтинг не попали по причине крайне высоких рисков: к примеру, Ким Кардашьян или рэпера Карди Би. С другой стороны, Тайгер Вудз после ряда скандалов вернулся в обойму самых-самых благодаря личному позитивному настрою на успех, что весьма импонирует публике. Так что ничто никогда не потеряно – ни для брендов, ни для звезд.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

Баз на всех не хватит

> стр. 1

Реакция рынка

Глава Ассоциации страховщиков Казахстана **Виталий Веревкин** (полностью его мнение опубликовано в отдельной колонке) назвал предлагаемую конструкцию «недоонлайн» с ручной проверкой данных. «Вносить на сайте большой объем информации руками с приложением сканов документов, которые еще потом нужно проверить страховщику, чтобы убедиться, что вся информация правильная, – не интересно ни клиенту, ни страховой компании», – считает он.

Судя по поведению клиентов, они считают так же. По информации исполнительного директора СК «Евразия» **Шакира Иминова**, после отказов в системе «продажа полисов упала значительно». «Примерно с середины мая оформить автогражданку через сайт стало практически невозможно, – рассказал он «Курсиву». – Если раньше к нам поступали единичные жалобы на проблемы с покупкой полисов и, как правило, они были вызваны скорее ошибками в заполнении данных со стороны страхователя или слишком сложной формой заполнения, то с середины мая проблема одна – нестабильная работа сервисов ЕСБД по сверке данных с ГБД».

По словам г-на Иминова, до начала сбоев процедура онлайн-страхования занимала минимум времени. Клиент в удобное для него время выходил в интернет со своего компьютера, выбирал компанию, заполнял необходимые поля, оплачивал сделку банковской картой – и получал полис на свой email. Помимо времени клиент сэкономил деньги. «Покупка полиса онлайн дает скидку в 10%, тогда как при приобретении через агентов эта скидка не предоставляется», – отметил собеседник. Третий очевидный плюс – практичность: электронный полис невозможно потерять.

Вопрос автоматизации процессов и переноса услуг в сферу онлайн актуален для разных видов бизнеса, и страховая индустрия не исключение. «Начиная со второго полугодия 2018 года



Фото: Shutterstock/Dmitry Kalinovsky

IT-специалисты нашей компании проделали огромную работу по разработке интеграционных сервисов, обеспечивающих бесперебойное взаимодействие с информационной системой ЕСБД, а также с платежными системами, позволяющими осуществить онлайн-оплату банковской картой. В начале года после запуска онлайн-страхования наши клиенты покупали полисы в считанные минуты не только в Казахстане, но и за рубежом, как показали примеры из Таиланда и Германии. Но, к сожалению, иногда не все зависит от нас», – констатировал г-н Иминов.

Кто виноват

Итак, госбазы перестали отвечать на запросы ЕСБД по причине снижения пропуск-

ной способности каналов связи госорганов. А почему, в свою очередь, снизилась пропускная способность? Из-за сокращения бюджета. «Согласно разъяснению Министерства цифрового развития, оборонной и аэрокосмической промышленности, снижение с середины мая пропускной способности каналов связи для ряда госорганов, в том числе для Нацбанка, через интеграционный шлюз которого реализован сервис верификации данных субъектов страхования с ГБД Минюста в рамках онлайн-страхования, связано с сокращением бюджетных средств для организации услуг связи на 2019 год», – сообщили «Курсиву» в ГКБ.

На вопрос, когда планируется устранить проблему, в ГКБ ответили, что «в настоящее время

Нацбанком совместно с Министерством цифрового развития ведутся работы по восстановлению пропускной способности каналов связи. Восстановление связи ожидается в ближайшее время, о чем участники страхового рынка будут незамедлительно уведомлены».

В СК «Евразия» ожидают, что проблему удастся решить оперативно. «Мы вместе с нашим департаментом разработки и сопровождения информационных систем, вместе с коллегами из ГБД принимаем необходимые меры для ускорения этого процесса. Работа ведется круглосуточно, и мы очень надеемся, что в ближайшее время все заработает в штатном режиме», – отметил г-н Иминов.

Выделение необходимых допсредств на услуги связи для

госорганов не было поддержано Республиканской бюджетной комиссией, поэтому пропускную способность каналов пришлось снизить, сообщили «Курсиву» в Министерстве цифрового развития (МЦР). Сейчас, пока дополнительный бюджет не выделен, МЦР ведет работу по пересмотру потребностей госорганов в услугах связи, чтобы обеспечить полноценное функционирование каналов. «В настоящее время поступило письмо от Минфина относительно возможности выделения дополнительных средств. В этой связи министерством начата работа по увеличению пропускной способности каналов связи с 1 июля 2019 года», – говорится в ответе МЦР за подписью вице-министра **Дарына Туякова**.

Отпущение долгов

Вчера президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев подписал указ о снижении долговой нагрузки для граждан, оказавшихся в тяжелой жизненной ситуации.

Канат БАПИЕВ

Согласно тексту указа, правительству поручено в разовом порядке принять меры по погашению задолженности перед банками и микрофинансовыми организациями, образовавшейся по беззалоговому потребительским займам у отдельных категорий граждан. К этим категориям относятся: многодетные семьи; семьи, получающие выплаты по случаю потери кормильца; семьи, имеющие детей-инвалидов, инвалидов с детства старше 18 лет, получатели адресной социальной госпомощи; дети-сироты, дети, оставшиеся без попечения родителей, не достигшие 29 лет, потерявшие родителей до совершеннолетия.

В указе предусмотрены ограничения. Кредит подлежит списанию, если общая задолженность по нему по состоянию на 1 июня 2019 года не превышает 3 млн тенге, а размер погашаемой задолженности, состоящей из основного долга и начисленного вознаграждения, не превышает 300 тыс. тенге на одного заемщика.

Кроме того, правительству и Нацбанку поручено принять меры по списанию всем гражданам РК, имеющим беззалоговые займы, начисленных штрафов и пени по состоянию на 1 июля 2019 года. При этом Нацбанку поручено ужесточить регулирование в отношении выдаваемых населению необеспеченных кредитов, а именно «принять комплекс мер по усилению ответственности финансовых организаций». Первая мера – запрет начисления неустойки, комиссий и иных платежей по всем беззалоговым потребкредитам с просрочкой свыше 90 дней. Вторая – запрет на предоставление займов гражданам с доходом ниже прожиточного минимума.

Контроль за исполнением указа возложен на администрацию президента.

Почему буксует цифровизация в страховой отрасли

С момента внедрения электронного полиса ОГПО (обязательное страхование гражданско-правовой ответственности автовладельца) прошло шесть месяцев, и уже можно делать определенные выводы.

Виталий ВЕРЕВКИН

Вывод общий. Объем продаж через сайты страховщиков составляет 0,5% от общего объема продаж ОГПО. Это значит, что надежды страховых компаний развить прямые продажи и оптимизировать агентскую аквизицию категорически не оправдались.

Вывод частный. Ситуация с онлайн-страхованием вряд ли улучшится в ближайшее время, да и не только в ближайшее. Существующие модель страхования, законодательные и технические условия, а также нежелание госорганов допускать страховщиков к базам данных не позволят в полной мере реализовать так называемую программу цифровизации в Казахстане, в частности в страховании.

Почему? Мое сугубо личное мнение: такая ситуация сложилась по целому ряду причин. Конечно, как говорил один из героев «Операции «Ы»», дело для нас новое, неосвоенное. Причина основная – мы не понимали, что имеем в виду под словами «электронный страховой полис»

и «онлайн-страхование», отсюда и непроработанность вопроса, и непонимание того, как это будет работать.

Изначально необходимо было поставить задачу, что клиент должен купить страховой полис на сайте страховщика, через его мобильное приложение или в терминале оплаты не более чем за 3 минуты. Исходя из этой задачи, необходимо было проработать бизнес-процессы по заключению договоров, а также понять, насколько работоспособна инфраструктура страхового рынка, и только после этого писать редакции законов и нормативных актов. Тогда мы увидели бы совсем другой рынок страхования.

Что мы не учли

Неверный подход по разделению каналов продаж. Совсем неправильно разделять каналы продаж и прописывать это в законах прямого действия. Гражданский кодекс РК предусматривает заключение договоров в электронной форме – соответственно, методология заключения договоров страхования должна быть единой. Хотя по сути так и есть, но почему-то мы разделяем полисы, оформленные онлайн, и все остальные.

Тяжелый массив данных для заключения договора. Для того чтобы заключить договор страхования, страховщик должен получить от клиента определенный массив данных. Данные о самом страхователе: ИИН, БИН, ФИО, место жительства, телефон, email, возраст и стаж вождения.

Если клиент хочет вписать других застрахованных лиц, все то же самое он заполняет на каждого застрахованного. Плюс данные о транспортном средстве (ТС): тип, VIN code (состоит из 17 знаков на латинице), госномер, год выпуска, место регистрации с указанием полного адреса (населенный пункт, улица, дом).

Подтверждение данных. Все указанные выше данные должны быть подтверждены документально: либо приложены к заявлению на страхование в бумажном или электронном виде, либо подтверждены соответствующими протоколами из государственных баз данных (ГБД).

Отсутствие надлежащих коммуникаций с ГБД. Сейчас логика процессов коммуникаций выстроена таким образом, что ЕСБД (Единая страховая база данных) направляет в ГБД запрос по каждому клиенту и получает соответствующий ответ. Особо отмечу, что внесенные изменения в правила регистрации ТС и выдачи водительских удостоверений существенно отразились на страховании. Так, данные о месте регистрации ТС и количестве посадочных мест теперь не содержатся в свидетельстве о регистрации, эту информацию можно получить только из базы МВД. А еще верификация сведений о страхователе и застрахованных проходит в двух других базах данных, куда ЕСБД также обращается с соответствующим запросом.

Что же получается, если исходя из того, что в год страхов-



Виталий ВЕРЕВКИН, председатель Ассоциации страховщиков Казахстана

щики заключают порядка 5 млн договоров, из которых 30%, или полтора миллиона, переоформляются? Поскольку в процессе заключения и переоформления одного договора страхования идет несколько десятков запросов, нагрузка на сами базы и на каналы, по которым идет связь, резко возросла. Все это усугубляется техническими работами на стороне ГБД.

Вот и выходит, что существующие технические условия и логика процессов не позволяют в автоматическом режиме получать и подтверждать вышеуказанный массив данных, которые закон требует для заключения договора страхования. А вносить на сайте большой объем информации руками с приложением сканов документов, которые еще потом нужно проверить страховщику, чтобы убедиться, что вся информация правильная, – не интересно ни клиенту, ни страховой компании. Получается некий «недоонлайн» с ручной проверкой данных, как в русской поговорке «Крепко Ванька печку сложил, даже дым не идет».

Почему-то мне кажется, что, даже решив возникший вопрос с каналами и доступами в ГБД, мы

все равно не уйдем от проблем технических сбоев каналов и самих баз данных в будущем, откуда не денутся «грязные» данные, которые никто не хочет вычищать. Таким путем мы не увеличим онлайн-продажи никогда.

Что нужно сделать

1. Четко понять, зачем в Казахстане нужно онлайн-страхование, и сформулировать задачу. Она, повторюсь, может звучать так: покупка полиса с электронных устройств любым пользователем за 3 минуты.

2. Признать, что все договоры у нас заключаются в электронном виде. Разница только в том, где оцифровываются данные и через какой канал продаж приходит клиент.

3. Выстроить процесс таким образом, чтобы он позволял заключать договор страхования за 3 минуты.

4. Оптимизировать данные, которые необходимы для заключения договора страхования, отказаться от данных, которые предоставляются ради самих данных. Например, избавиться от данных, которые не нужны для определения суммы страховой премии, или максимально их сократить. Либо вообще поменять модель страхования.

5. Пересмотреть логику взаимодействия ЕСБД и ГБД. Лучше, если бы в страховую базу подкачивалась информация из государственных баз в нужных объемах, что исключит проблемы технической коммуникации.

6. Отменить требование к страховщику проверять своего клиента. Тут целый ворох проблем, начиная с того, что закон о противодействии отмыванию доходов требует проверки, верификации и идентификации всего и вся, и заканчивая тем, что регулятор наказывает страховщика за ошибки в договоре, который он заключил на основании ошибок в заявлении клиента. Подход здесь должен быть простым: граждане и юридические лица являются правоспособными и дееспособными и вправе вступать в гражданские правоотношения, соответственно, они и несут ответственность за все риски, связанные с тем, какую информацию они предоставляют для заключения договора. Если страховщик выставил оферту клиенту и страхователь ее принял, то есть оплатил страховую премию, – сделка состоялась. Все недоразумения, связанные с неверной информацией, должны решаться в соответствии с процедурами, предусмотренными законом.

7. Предоставить страховщику право регрессного требования, если будет установлено, что клиент при заключении договора страхования сообщил неверные сведения, повлиявшие на сумму страховой премии.

8. Признать, что если информация о лице, заключающем договор, содержится хотя бы в одной базе (например, в базе данных МВД), то эти сведения можно считать достаточными для надлежащей проверки клиента и верификации сведений по нему.

Не горюю, не боюсь, не плачу

Страхование – сопутствующий продукт развития экономики: чем богаче страна, тем больше видов страховых полисов. Конечно, Казахстан не может похвастаться британской палитрой с ее более чем тремя тысячами эксклюзивных предложений от андеррайтеров, но и наши специалисты не сидят без дела. «Курсив» предлагает ознакомиться с самыми оригинальными отечественными страховками. Сразу оговоримся: речь пойдет не о бесценных конечностях поп-звезд.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Сегодня казахстанские страховщики предлагают не больше 20 видов страхования, на основе которых создано несколько сотен продуктов. По данным Нацбанка, на 1 мая доля страховых премий в ВВП страны составляла 0,28%, отношение страховых премий на душу населения – 9 тыс. тенге. Для сравнения: в развитых странах Европы этот показатель равен \$2,5–6,5 тыс., в России – почти \$200.

Страхи людей

Nomad Insurance с 2011 года предлагает казахстанцам программу «Антиклещ» – страхование от риска заболеть от укуса клеща. Риск этот в нашей стране,



Иллюстрация: Анна Рахилькина

безусловно, присутствует. По информации Научно-практического центра санитарно-эпидемиологической экспертизы и мониторинга, за медицинской помощью из-за укуса клеща на конец мая в больницы обратились свыше 6 тыс. казахстанцев. При этом зарегистрировано четыре случая заражения клещевым энцефалитом, два из них – в Алматы. Стоимость такой страховки – 200 тенге на человека, покрытие – неограниченное, то есть клиенту полностью возмещают сумму, потраченную на лечение.

С тех пор как парковка на центральных улицах Алматы стала платной, многие жители южной столицы пересели на экологичные виды транспорта. По данным управления административной полиции города, в прошлом году произошло 114 ДТП с участием велосипедистов и самокатеров, в которых 12 человек получили ранения, двое погибли. «На этом фоне появление продукта по страхованию велосипедистов и

самокатеров является естественным этапом развития», – рассказал product manager компании Amanat Аскар Рахимбеков.

Комплексную страховку можно приобрести на 7 месяцев. Стоимость полиса – 6,5 тыс. тенге. Продукт состоит из двух секций – страхование от несчастных случаев и страхование ответственности перед третьими лицами. «Согласно условиям продукта общий страховой лимит составляет 1 млн тенге, из них 800 тыс. – лимит по несчастным случаям, 200 тыс. – по ответственности застрахованного перед третьими лицами. Например, если клиент нанесет вред имуществу другого человека или самому человеку, мы покроем размеры фактического ущерба до 200 тыс. тенге», – объяснил г-н Рахимбеков.

Некоторые психологи уровень стресса от потери работы сравнивают с глубиной боли при потере близкого человека. И не зря: поиск нового места работы отнимает много сил и времени. При этом наши повседневные расходы не исчезают, а сбережения тают на глазах. Для таких случаев в СК «Халык» есть программа «Не горю!»: «Если работодатель прекратил с вами трудовые отношения по предусмотренным Трудовым кодексом основаниям, вы получите выплату в размере 200 тыс. тенге. А если вы не сможете найти работу в течение двух месяцев после увольнения, мы выплатим вам еще 200 тыс. Но клиенту будет необходимо после потери работы зарегистрироваться в местном центре занятости населения», – расска-

зал пресс-секретарь страховой компании Тимур Дильмухамбетов. Стоимость полиса – 12 тыс. тенге, срок – один год.

Причуды людей

Nomad Insurance совместно с Kassir.kz страхует от отмены посещения мероприятия. «Если вы по ряду причин не смогли посетить уже оплаченный концерт или поход в театр, вам вернут полную стоимость билета. Страховка действует в случае травмы и болезни, при вызове в компетентные органы, при любых чрезвычайных ситуациях. Сюда в том числе попадают кража или ограбление, совершенные в отношении страхователя», – рассказал PR-менеджер страховой компании Кирилл Жданов.

Цена страховки за любое мероприятие составляет 1% от стоимости билета. При этом



Иллюстрация: Анна Рахилькина

выплата покрывает полную стоимость покупки. Единственное ограничение – страховка на не-

самые дорогие ивенты обойдется в сумму не менее 200 тенге. Другими словами, если вы купили билет за 15 тыс. тенге (1% равен 150 тенге), застраховаться от непосещения мероприятия можно будет только за 200 тенге.

В апреле 2016 года СК «Казахмыс» выступила страховщиком ивент-шоу с участием покорителя небоскребов, рекордсмена Книги рекордов Гиннеса Алена Робера. Тогда Человек-паук взобрался на самое высокое здание Алматы, 168-метровую башню Esentai Tower. Стоимость страховки и возможной выплаты до сих пор держится в тайне.

Самая крупная страховая компания страны, «Евразия», внутри Казахстана предлагает только классические продукты, зато за рубежом охотно участвует в необычных проектах. Так, организация взяла на перестрахование знаменитые тбилиские бани. «Страховая сумма – \$1 млн. Дело в том, что бани в Тбилиси – это исторический памятник. В разное время в них побывали и поделились своими впечатлениями, например, французский писатель Александр Дюма и русский поэт Александр Пушкин», – рассказал исполнительный директор страховой компании Шакир Иминов.

Люди и звери

Отечественные страховщики избегают продавать страховки, защищающие от рисков экзотических животных. Первой негласное табу нарушила СК «Альянс Полис». В 2005 году компания застраховала слонов

Алматинского зоопарка. «Сумма покрытия на одно животное составляла \$40 тыс. Года три мы их страховали, и алматинские слоны не доставляли проблем. Напротив, нас несколько раз приглашали смотреть, как они пьют белое вино. Слонам оно нужно для пищеварения», – вспомина-



Иллюстрация: Анна Рахилькина

ет экс-глава компании Сергей Лаврентьев.

Позже «подвиг» «Альянс Полиса» повторила Amanat, которая оформила страховку новорожденному южноафриканскому жирафу Максиму. «Это был интересный опыт и возможность проявить заботу о маленьком животном. Мы рады, что смогли внести свой вклад в становление зоопарка Алматы. Для нас это было совершенно новое направление, так как Amanat не предоставляет услуги по страхованию экзотических животных», – рассказала начальник отдела маркетинга и PR компании Олеся Гордиенко.

Трагедия в масштабе Adidas:

знаменитые три полосы посчитали недостаточным основанием для регистрации товарного знака

Такое решение суда может затруднить борьбу производителя спортивной одежды с конкурентами, использующими на своих продуктах схожие мотивы.

Sara Germano, THE WALL STREET JOURNAL

Являются ли три полосы торговым знаком?

Adidas считает, что да, однако с этим не согласился второй по величине суд Европы – он вынес в прошлую среду решение о том, что визитная карточка немецкого производителя спортивной одежды не может являться торговым знаком. По мнению суда, Adidas не предоставил достаточных доказательств того, что параллельные полосы являются какой-то отличительной характеристикой и нуждаются в защите.

Однако в истории брендинга компании эти три полосы – наиболее узнаваемое обозначение продукции фирмы, оно фигурирует как на различных спортивных костюмах производителя, так и на оригинальных белых кроссовках в виде полос по бокам.

По данным осведомленного источника, решение Европейского суда общей юрисдикции (его можно оспорить в течение следующих двух месяцев) способно затруднить борьбу Adidas со своими конкурентами, также использующими рисунки с тремя полосами.

Посуд посчитал, что рассматриваемые три полосы, по сути, являются лишь базовым элементом дизайна и не могут считаться товарным знаком. «Учитывая крайнюю простоту рассматриваемого знака, даже небольшое его изменение может привести к значительному изменению характеристик зарегистрированного товарного знака», – говорится в постановлении суда.

В противовес доводам суда еще в самом начале дела компания Adidas предоставила ряд



Фото: Brandencamp/Epa/Shutterstock

Кроссовки Adidas Run-DMC 25th Anniversary с автографом в Художественном музее Атланты.

свидетельств в пользу своей позиции. В частности, они включили изображения, демонстрирующие продукцию фирмы, обозначенную тремя полосами, а также результаты маркетинговых исследований, проведенных в различных странах Европы с целью показать осведомленность потребителей о полосах Adidas. Тем не менее суд решил, что эти доказательства не имеют прямого отношения к обсуждаемому конкретному применению этого товарного знака.

По словам Клаудии Ланге (Claudia Lange), официального представителя Adidas, компания зарегистрировала свой трехполосный знак множество раз. Правда, Ланге отказалась назвать точное количество товарных знаков, которыми владеет фирма. Клаудия Ланге подчеркнула, что решение Европейского суда не помешает бренду по-прежнему использовать три полосы на продукции Adidas, кроме того, компания продолжит защищать свои существующие товарные знаки. На запрос о том, когда Adidas планирует подать апелляцию,

официальный представитель компании пока не ответила.

Решение суда стало ответом на иск Adidas против решения Европейской службы по защите прав интеллектуальной собственности (European Union Intellectual Property Office), которая аннулировала в 2016 году торговый знак с тремя полосами по требованию бельгийской компании Shoe Branding Europe BVBA. В своем постановлении Европейский суд общей юрисдикции это аннулирование поддержал.

Споры об интеллектуальной собственности в индустрии спортивной одежды особенно распространены, и еще в прошлом году Adidas активно боролся со своим американским конкурентом Skechers USA Inc., защищая свой логотип с тремя полосами.

Примечательно, что этому разбирательству в Европейском суде общей юрисдикции предшествовали и другие громкие дела о товарных знаках в мире моды, в том числе победа в суде в 2012 году французского производителя обуви класса люкс Christian Louboutin SA, закрепившего

THE WALL STREET JOURNAL

Как «насмотреть» на миллион

Евгений ПИТОЛИН

За последние 12 месяцев нами было заблокировано более 930 тыс. попыток скачать вредоносное ПО, распространявшееся под видом нелегальных видеоплееров. Более 310 тыс. маскировалось под Minecraft, еще более 100 тыс. на каждую – под GTA 5 и Sims 4. Также вирусологи пытались заинтересовать пользователей еще не выпущенными, но очень ожидаемыми новинками: вредоносные файлы распространялись под видом как минимум десяти официально еще не вышедших релизов, причем большинство этих зловредов (80%) пряталось под масками фейковых FIFA 20, Borderlands 3 и Elder Scrolls 6.

Вирусологи активно эксплуатируют интерес пользователей не только к видеоиграм, но в первую очередь к кинопреьерам и популярным сериалам. Люди становятся менее внимательными, когда речь заходит о развлечениях, и совсем не ждут подвоха от долгожданного сериала или любимой игры.

Общее число пользователей, столкнувшихся с замаскированным под сериалы вредоносным ПО, в 2018 году составило более



Евгений ПИТОЛИН, управляющий директор «Лаборатории Касперского» в Казахстане, Центральной Азии и Монголии

126 тыс. по всему миру. Три наиболее популярных сериала, чаще всего служивших приманкой и поразивших больше всего пользователей, – это «Игра престолов», «Ходячие мертвецы» и «Стрела». На долю «Игры престолов» пришлось 17% зараженного контента и 20 934 атакованных пользователя, несмотря на то что только у этого сериала из списка в 2018-м не выходило новых эпизодов.

Наиболее опасными оказались первый и последний эпизоды всех исследованных сезонов «Игры престолов», с ними было связано

больше всего вредоносных файлов в коллекции «Лаборатории Касперского», и с их помощью было поражено больше всего пользователей. «Зима близко», самый первый эпизод первого сезона сериала, использовался киберпреступниками активнее всего. В общей сложности мы обнаружили 33 типа угроз и 505 различных семейств зловредов, скрывавшихся за названием «Игра престолов», в течение двух лет. В среднем каждый зловред атаковал 2,23 пользователя 7 раз. Что интересно, огромного успеха достигли зловреды, которые скрывались за названием телесериала, не вошедшего в топ-10. Наиболее эффективным для маскировки вредоносного ПО сериалом оказалась «Американская история ужасов» – каждый вредоносный файл, спрятанный под этим названием, поразил в среднем трех пользователей.

Чтобы избежать угроз, которые могут поджидать на сомнительных платформах по распространению контента, мы настоятельно рекомендуем:

- Всегда проверяйте, официальный ли веб-сайт перед вами. Для этого внимательно присмотритесь к URL-адресу и названию ресурса перед загрузкой файла. Фальшивые веб-сайты могут почти ничем не отличаться от настоящих, однако те или иные несоответствия всегда найдутся.
- Обращайте внимание на формат загружаемых файлов. Если вы сохраняете эпизоды сериала, файлы не должны заканчиваться расширением .exe.
- Если уж используете торренты на свой страх и риск, проверяйте комментарии в разделах с нужными вам файлами. Если в отзывах бессмысленный набор слов и посторонние замечания, скорее всего, перед вами вредоносное ПО.
- Не переходите по подозрительным ссылкам, которые обещают эксклюзивный премьерный показ нового эпизода. Сначала проверьте, когда этот эпизод выходит официально.
- Используйте надежные решения для комплексной защиты от широкого спектра угроз, включая и подделку под мультимедийный контент.
- Регулярно делайте резервное копирование всей ценной для вас информации с ваших устройств. Это спасет ваши данные в случае успешной атаки вируса-шифровальщика.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

На севере Казахстана увеличат площадь орошаемых земель

Минсельхоз намерен почти на треть увеличить площадь орошаемых земель в Казахстане благодаря водохранилищам – они будут аккумулировать воду в период паводков. Совершенствование системы управления водными ресурсами – одно из направлений государственной концепции по переходу РК к зеленой экономике.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Энергосбережение и повышение энергоэффективности всех отраслей хозяйства – одна из приоритетных задач казахстанской экономики. С ее решением связывается целый комплекс проблем – энергетических, экологических, экономических и социальных. Значение, которое придется решению проблемы, связано в том числе с ростом цен на энергоносители, которые составляют значительную долю в себестоимости продукции, влияя на ее конкурентоспособность. В сельском хозяйстве в роли такого энергоносителя выступает вода: от ее наличия и стоимости зависит, будут ли разворачиваться новые проекты в растениеводстве и животноводстве и насколько конкурентоспособной окажется производимая продукция.

Поливная вода для юга и севера

Орошаемые земли в 8–10 раз более производительны, чем неорошаемые. В Государственной программе развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы отдельным пунктом рассматривается вопрос восстановления ирригационных систем земель регулярного орошения на площади 610 тыс. гектаров, а также земель лиманного орошения на площади 368 тыс. гек-



Фото: Shutterstock/Paul R. Jones

таров. Эти планы Министерства сельского хозяйства республики подтвердил во время отчетной встречи с населением глава ведомства Сапархан Омаров. «У нас сейчас имеется 1,4 млн гектаров орошаемых земель, которые дают до 42% от общей валовой продукции растениеводства, но в наших планах увеличить до 2021 года площадь орошаемых земель еще на 600 тыс. гектаров и довести ее до 2 млн гектаров», – сказал Омаров.

Министр напомнил, что в настоящее время орошаемые земли сосредоточены в основном на юге Казахстана: около 38% их приходится на Туркестанскую область, 29% – на Алматинскую область, 14% – на Кызылординскую область и 8% – на Жамбылскую область. Связано это с тем, что на юге выращиваются в основном влаголюбивые культуры. Однако сейчас Министерство сельского хозяйства всерьез задумалось о необходимости эффективного обеспечения сельчан поливными объемами и на севере республики. Прежде всего для развития смежных с растениеводством

областей агропромышленного комплекса.

«Сейчас хорошими темпами развивается мясное и молочное животноводство, икратно возрастает спрос на корма, которые гарантированно можно производить на массивах орошения, включая лиманное орошение. Поэтому считаем целесообразным развивать орошаемые земли не только на юге страны, но и на севере – для увеличения кормовой базы», – пояснил глава Минсельхоза.

Отметим, что до 2013 года тарифы на поливную воду на юге Казахстана были достаточно низкими и не превышали 1 тенге за кубометр – в основном потому, что в них были заложены только минимальные текущие затраты на содержание водохозяйственных сооружений, расходы же на капитальный ремонт и реконструкцию этими тарифами не предусматривались. На севере республики полив изначально стоилкратно больше – от 16 тенге за кубометр, поэтому здесь сельхозтоваропроизводители внедряли методики капельного и дождевого орошения.

Ирригационный план

Общей проблемой для юга и севера являлось отсутствие хозяина у систем ирригации: большинство из них оставалось в коммунальной собственности, так как частные компании не хотели работать в условиях тарификации, на которой невозможно не только заработать, но и восстановить ветшающее оборудование. По данным Министерства сельского хозяйства, в результате такой политики к 2013 году в стране сложилась ситуация, когда износ оросительных и дренажных систем в южных областях страны составлял более 50%, а на севере и на западе (в Павлодарской, Западно-Казахстанской и Атырау-ской областях) этот показатель достигал 100%.

Сейчас перед Министерством сельского хозяйства стоит достаточно сложная задача. С одной стороны, для проведения реконструкции дренажных и оросительных систем необходимо привлечение частных инвестиций, что повлечет увеличение тарифов. С другой стороны, МСХ хочет увеличивать площади оро-

шаемых земель, то есть делать поливную воду доступной для сельчан. Издешь решением становится восстановление и расширение системы водохранилищ, которые позволяют накапливать воду в период паводков, решая проблему предупреждения ЧС. А потом, в вегетационный период, помогают предоставлять воду сельхозтоваропроизводителям по доступной для них цене. На этом, по словам Сапархана Омарова, сельскохозяйственное ведомство республики делает особый акцент.

«В области водного хозяйства предусмотрена реконструкция 41 аварийного водохранилища, из которых в 2018 году восстановлено два объекта в Восточно-Казахстанской области, – сказал министр 18 июня на встрече с населением. – Реконструкция шести аварийных водохранилищ будет завершена в 2019 году, по пяти аварийным водохранилищам начаты строительные работы, по остальным, по 21 объекту, разрабатывается проектно-сметная документация. Завершена реконструкция трех

гидротехнических сооружений и капитальный ремонт одного особо аварийного объекта, что позволило гарантированно обеспечить водой для хозяйственно-бытовых нужд 16 сельских населенных пунктов с численностью населения 61 тыс. человек в Западно-Казахстанской области, создать дополнительную водохозяйственную инфраструктуру для подачи воды на обводнение 180 тыс. гектаров пастбищ».

Уже проведенная Министерством сельского хозяйства работа позволила гарантированно обеспечить водой орошаемые земли на площади 48,5 тыс. гектаров в Кызылординской области, 5 тыс. гектаров – в Туркестанской области, 6,8 тыс. гектаров – в Жамбылской области. Попутно с восстановлением действующих водохранилищ система будет пополняться новыми мощностями, подчеркивает Омаров. По его словам, в настоящее время продолжается разработка ТЭО по строительству 22 новых водохранилищ, расположенных в семи областях республики: Алматинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Кызылординской, Актюбинской и Туркестанской.

Для повышения эффективности водопотребления в сельском хозяйстве одновременно внедряются водосберегающие технологии, позволяющие сохранить затраты потребителя на прежнем уровне при росте тарифов на воду, который необходим для прихода в отрасль водообеспечения частного инвестора. Попутно Минсельхоз пытается уже сейчас причислить казахстанских фермеров к экономии, поскольку госпрограмма развития АПК предполагает постепенный уход от сдерживания соответствующих тарифов для сельского хозяйства. И после этого перехода к рыночным расценкам на воду энергоэффективность оросительных систем конкретной сельской организации станет основой ее конкурентоспособности.

Село в казахстанской глубинке обеспечит себя энергией ветра

К 2020 году доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общей генерации в Казахстане должна составить 3%, к 2050-му – уже 50%. Это целевые показатели национальной концепции перехода к зеленой экономике.

Ольга ЗОЛОТЫХ

В селе Акшукур Мангистауской области ввели в коммерческую эксплуатацию ветровую электростанцию. Инвестиции в проект составили около 800 млн тенге.

Сила ветра

На реализацию проекта ветровой электростанции мощностью 5 МВт в Мангистауской области ушло около двух лет. Строительство началось осенью 2017-го, летом прошлого года ветровая электростанция была сдана в эксплуатацию, и еще год продолжались пусконаладочные работы, к ним привлекли специалистов из Литвы и Беларуси. Инвесторы новой ветровой электростанции в Мангистауской области – отечественные и российские компании.

«Этот инвестиционный проект имеет и социальный эффект. Помимо сохранения экологии и создания рабочих мест ожидается также снижение тарифа на электроэнергию для конечных потребителей примерно на 30%. Это произойдет за счет того, что себестоимость такой электроэнергии намного ниже традиционной», – рассказала Гульнара Абитова, директор по развитию компании – учредителя проекта.



Фото: Ольга Золотых

По данным отчета о функционировании рынка электрической энергии и мощности, в 2018 году объем производства электроэнергии, вырабатываемой на ветроэлектростанциях, увеличился на 18,3% по сравнению с 2017 годом и составил 400,5 млн кВт*ч – это 0,4% от общей генерации по республике. Для сравнения: в 2017 году энергия ветра в общем объеме вырабатываемой в стране электроэнергии составляла 0,3%. Рост производства на солнечных электростанциях в 2018 году – 53,6%, в общей генерации солнечная энергия в прошлом году занимала 0,1%. В структуре общей генерации доля ВИЭ-источников увеличилась до 0,5%. Итоговые показатели 2019 года должны быть выше – стабильный рост объемов производства ВИЭ-энергии в целом и ветровой в частности и учет в Казахстане за счет ввода новых мощностей.

Возврат инвестиций ожидается в течение 5–7 лет – срок будет зависеть от силы ветра и количества вырабатываемой электроэнергии. У станции сейчас три ветрогенератора, и они могут полностью обеспечить электроэнергией село Акшукур. Площадкой для строительства ВИЭ-электростанции было выбрано место с повышенной скоростью ветра. Ожидается, что станция будет вырабатывать около 7–8 млн кВт*ч.

«Скорость старта этих машин – от 2,5 м/с, а скорость выхода на номинальную мощность – 12 м/с. Интересно, что один из ветрогенераторов оборудован системой, которая позволяет поворачивать лопасти в про-

цессе работы ветрогенератора», – рассказал Юрий Кравченко, директор компании-подрядчика из Беларуси, которая проводит на объекте пусконаладочные работы. По его словам, ветрогенераторами можно управлять

одной ветровой электростанции – мощностью 42 МВт и стоимостью 19,6 млрд тенге.

«Министерством энергетики в этом году планируется провести работы по отбору инвесторов на строительство ветровых элек-



как из диспетчерского пункта, так и удаленно из любой точки мира. Но в любом случае здесь будет реализована система диспетчеризации, в рамках которой специалисты будут наблюдать за станцией в режиме 24/7.

Планы на стихию

В Мангистауской области с мая 2018 года уже эксплуатируется солнечная электростанция мощностью 2 МВт около села Батыр Мунайлинского района. Стоимость проекта составила 1,2 млрд тенге. До конца июня 2019 года планируется запуск ветровой электростанции мощностью 43,6 МВт и стоимостью 8 млрд тенге в Форт-Шевченко. Там же продолжается строительство еще

тростанций мощностью 12 МВт в селе Шетте и мощностью 15 и 10 МВт в селе Жетыбай. Их строительство планируется начать уже в этом году. Также в планах провести работы по привлечению инвесторов для строительства ветровой электростанции в селе Бейнеу на 20 МВт», – сообщил Жандос Салимов, руководитель управления энергетики и ЖКХ Мангистауской области.

В проекте еще три солнечные электростанции – в селе Жармыш и в двух населенных пунктах Каракыянского района. Всего же к 2021 году население Мангистауской области будет обеспечено дополнительными 160 МВт электроэнергии, полученной за счет ВИЭ.

Как цифровизуется Аксуская электростанция

Цифровизация электроэнергетики – одна из задач госпрограммы «Цифровой Казахстан». Элементы Индустрии 4.0 внедряются на Аксуской электростанции АО «Евразийская энергетическая корпорация».

Алтынгүл САГИТОВА

Автоматические датчики для предотвращения или ограничения коррозии трубопроводов, беспроводная технология, работа над внедрением модулей оптимизаторов горения на энергоблоке – все это реально сегодня Аксуской электростанции. Она вырабатывает 17% электроэнергии в стране и обеспечивает ряд крупных промышленных предприятий Eurasian Resources Group (ERG).

Начальник цеха тепловой автоматизации и измерений (ЦТАИ) Аксуской электростанции **Роман Паустьянов** рассказал «Курсиву» о новом поколении автоматики, внедряемой на производстве.

Контроль и диагностика на автомате

– Правда ли, что на Аксуской электростанции автоматика работала до того, как в государственном масштабе была поставлена задача по технологической модернизации экономики с упором на цифровизацию?

– Действительно, на блоках, прошедших реконструкцию, была поставлена полномасштабная автоматизированная система управления технологическим процессом (АСУ ТП), которая берет на себя не только контроль за технологическим процессом, но и ряд функций операторов. А на этапе внедрения на электростанции элементов Индустрии 4.0 задачи существенно усложнились: автоматика не только выдает большой объем данных, она их обрабатывает, анализирует для максимального эффекта. К примеру, на втором энергоблоке уже установлена автоматическая система контроля и вибродиагностики «Вибробит». В ее алгоритмы заложены результаты обработки так называемых Big Data – данных сотен предприятий по всему миру, эксплуатирующих аналогичное оборудование. Это позволяет указывать технологу на места, в которых возможно возникновение отклонения параметров от допустимых, но еще



Роман ПАУСТЯНОВ, начальник цеха тепловой автоматизации и измерений (ЦТАИ) Аксуской электростанции

до наступления этого опасного момента! Таким образом бережется оборудование, продлевается срок его эксплуатации, повышается надежность в работе. В автоматическом режиме система может диагностировать такие дефекты, как дисбалансы, нарушения центровки роторов и прочие неисправности, свойственные вращающимся механизмам, а они широко используются при выработке электроэнергии.

– Если вибродиагностика – это первый этап нового витка автоматизации промышленности, то что следует за этим?

– Уже введена в эксплуатацию система мониторинга датчиков AMS. Ее предназначение – профилактика, упреждающий шаг. С ее помощью можно избежать ситуаций, когда из-за отказа какого-либо датчика происходит ошибочное срабатывание технологической защиты оборудования, что приводит к его аварийному отключению.

– Каким образом?

– Когда оператор смотрит на мнемосхему, он видит текущие значения технологического параметра, который измерен при помощи установленного датчика. Но если сам датчик по какой-то причине вышел из строя, либо возникли проблемы со средой передачи сигнала, происходит ошибочное срабатывание и, как результат, мы получаем аварийное отключение какого-то оборудования. А автоматическая система мониторинга датчиков позволяет по характеру получаемого сигнала при помощи внутренних диагностических функций датчиков и заложенных алгоритмов предсказать выход из строя заранее, до наступления момента отказа. К примеру, импульсная линия связи к датчику давления может постепенно забиваться, а это способно привести к деградации сигнала, который будет становиться все хуже и хуже. Такую невидимую глазу оператора, постепенно нарастающую пульсацию система анализирует и выдает специалисту по контрольно-измерительным приборам рекомендацию о том, что нужно сделать для недопущения развития неисправности.

Если учесть, что на один энергоблок приходится около двух тысяч различных датчиков расхода, уровня давления, температуры и прочего, то снижение их количества должно дать существенную финансовую выгоду для пред-

приятия. Ведь на сегодня, по статистике, в год происходит несколько ошибочных отключений того или иного оборудования как раз из-за отказов датчиков и приборов.

Кстати, кроме диагностики датчиков немаловажно и то, что благодаря удаленной конфигурации датчиков обслуживающий персонал может выполнить их масштабирование и настройку, не выходя на опасные объекты. Подключить к системе можно абсолютно любое оборудование, имеющее поддержку протокола HART (промышленный стандарт для цифровой коммуникации со smart-приборами) – «Курсив».

Цифровизация затыгивает

– Что еще уникального, кроме диагностики, в потенциале «цифры»?

– Еще мы внедряли в технологический процесс беспроводные датчики – на электростанциях Казахстана подобных внедрений на сегодня пока нет. Их значение тоже нельзя недооценивать. Установленные нами датчики используют технологию Smart Wireless, то есть это не просто радиосеть, это самоорганизующаяся радиосеть, в которой нет необходимости в прямой видимости между приемником и абонентом – один датчик передает сигнал другому, тот – третьему и дальше. Это тоже новая для нас технология. В усло-

виях электростанции – объекта, где сконцентрировано большое количество разнотипного электрооборудования различного уровня напряжений, которое в совокупности с тоннами металлоконструкций дает большую плотность электромагнитных полей, негативно сказывающихся на распространении радиосигнала, данное оборудование зарекомендовало себя с наилучшей стороны. Основная задача подобных беспроводных технологий – снижение затрат на проектирование, закупку и монтаж кабельных сооружений и кабельных линий связи, а также их дальнейшее обслуживание.

Год назад мы установили контроллер исполнительного механизма с цифровым управлением КИМ-1. И теперь отпала необходимость в отдельном расположении в шкафах пускорегулирующей аппаратуры, и самое главное – существенно снижается объем кабельных связей, устанавливаемых для управления исполнительным механизмом, а значит, уменьшаются и затраты на их проектирование, монтаж и обслуживание. И сигналы управления, и сигналы обратной связи передаются всего по двум жилам кабеля посредством цифрового протокола Modbus RTU.

Кроме этого создана система мониторинга технологических показателей работы электростанции, позволяющая руководству компании в онлайн-режиме видеть все ключевые показатели энергоблоков на мониторе своего рабочего компьютера или экране смартфона, находясь в любой точке земного шара.

– Какие у Аксуской электростанции дальнейшие планы по цифровизации?

– В настоящее время мы планируем опытную эксплуатацию нового для нас типа датчиков для определения коррозии трубопроводов. Они выполнены по беспроводной технологии и позволяют вести постоянный мониторинг коррозии стенок трубопроводов в критически важных точках. Их установка позволит предоставлять точную информацию о потере металла на стенках трубопроводов, что даст операторам возможность предпринимать своевременные корректирующие действия для предотвращения или ограничения коррозии в рамках технологического процесса.

Знаете, цифровизация – это такая вещь, которая затыгивает в свою сеть, все больше заманивая нас открывающимися возмож-

ностями для следующего шага, для развития. Сейчас мы рассматриваем вопрос о совместном с коллегами из Польши внедрении модулей оптимизаторов горения на одном из энергоблоков. Это должно существенно повысить КПД работы оборудования электростанции. В общем, планов много, и все они очень интересные и перспективные.

Индустрии 4.0 не избежать

– И все они найдут применение на пятом энергоблоке станции, который сейчас проходит реконструкцию?

– Конечно. Реконструкция повышает уровень автоматизации и надежности работы оборудования. Кроме всех этих новых систем, на пятом энергоблоке будет установлена АСУ ТП Ovation самой последней версии. В ее состав входят принципиально новые, более быстродействующие модули и контроллеры, до этого не применявшиеся на электростанции. Планируется установка системы EDS, которая предполагает использование модулей прогностики, то есть прогнозирования работы оборудования, определения ресурса того или иного оборудования, что должно позволить улучшить работу энергоблока, более качественно проводить его ремонты, повысить коэффициент использования оборудования.

– Получается, что модернизация автоматик бесконечна?

– Вспомните, кто 15 лет назад знал, что такое Wi-Fi и как это работает? Единично. А сегодня у нас, на Аксуской электростанции, установлены и прекрасно работают датчики давления, передающие информацию по промышленной версии Wi-Fi. Разве кто-то мог представить себе, что управление сложным регулирующим механизмом можно осуществлять посредством цифрового протокола всего по двум жилам кабеля? Уверен, через десять лет такие «страшные» вещи, как нейронные сети и системы прогностики, прочно обонсуются в нашей жизни.

Но необходимо говорить не только о модернизации автоматики и средств управления. Уровень сегодняшних технологий позволяет нам решать абсолютно любые задачи. Нужна лишь модернизация сознания, чтобы пользоваться потенциалом «цифры» во всей полноте. Индустрия 4.0, о которой мы говорим – великие времена, это будущее, и его наступление неизбежно.

В Жамбылской области коммунальное хозяйство уводит в онлайн

Видеокамеры во дворах и подъездах, оплата коммунальных счетов через интернет, электронные билеты в общественном транспорте. Еще пару лет назад жителям Жамбылской области все это казалось невероятным, а сегодня становится нормой.

Людмила МЕЛЬНИК

Программа «Цифровой Казахстан» успешно внедряется в регионе, и проведенные в ее рамках мероприятия показывают: все нововведения направлены на улучшение качества жизни населения. По словам руководителя коммунального государственного предприятия «Центр обслуживания инвесторов, проектного управления и цифровизации Жамбылской области» **Дамира Егизбаева**, в рамках программы в регионе идут работы по разделам «Цифровизация ЖКХ» и «Цифровизация транспорта».

Коммунальное хозяйство в «цифре»

«Цифровизация ЖКХ» предусматривает внедрение шести проектов: создание единой информационной системы жилищного фонда и ЖКХ E-Shanyaq, пилотного проекта «Умный квартал», автоматизацию системы городского водоснабжения, установку общедомовых приборов учета тепловой энергии, установку «Умного освещения», а также камер видеонаблюдения в подъездах многоэтажных жилых домов», – говорит Дамир Егизбаев.

На сегодня к системе E-Shanyaq подключено 1206 многоэтажных жилых домов из 1275 имеющихся согласно паспортизации. Остальные дома будут подключены до конца текущего года.

«Если говорить о проекте «Умный квартал», то им охвачено восемь домов в микрорайоне Астана города Тараза. Здесь силами ГКП «Тараз су» ГКП «ТаразТрансЭнерго» проведена установка автоматизированных систем учета воды, а также автоматизированы энергосистемы, подключенные к единой информационной системе», – рассказывает г-н Егизбаев.

Одновременно в области проводится работа по оснащению всех многоэтажных домов приборами учета тепловой энергии. Около 1 тыс. общедомовых приборов учета было установлено в Таразе, городах Жанатасе, Каратау и Шу. Обеспеченность приборами учета тепловой энергии составила 80%.

В рамках проекта «Умное освещение» в областном центре появились четыре уличных фонаря, функционирующих на базе солнечных электрических панелей и ветрогенераторов – именно такие фонари освещают в Таразе перекресток проспекта Толе би и улицы аль-Фараби.

Проектом «Безопасный двор» охвачено 23 многоэтажных жилых дома – во дворах этих домов установлены светодиодные фонари на сумму 29,2 млн тенге. Строительно-монтажные работы выполняло ТОО «Тараз-Жарык». А 1958 видеокамер в 979 подъездах жилых многоэтажек установили сотрудники филиала АО «Казахтелеком». Эти устройства расположены под козырьками подъездов и на первых этажах. Они подключены к сервису облачного видеонаблюдения, за-

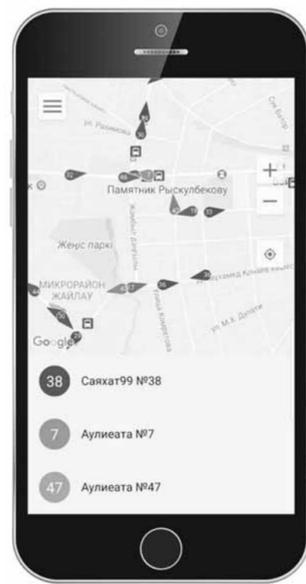
пись включается при реагировании на движение и сохраняется в течение месяца.

Taraz-bus

В рамках раздела «Цифровизация транспорта» предусмотрена реализация четырех проектов: создание центральной диспетчерской службы; установка в автобусах навигационной системы GPS и создание мобильного приложения; внедрение автоинформаторов; организация системы электронного билетаживания.

«На 43 маршрутах городского общественного транспорта установлены система мониторинга «Автоконтроль» и GPS-навигация. Это позволило запустить сайт taraz-bus.kz, на котором в онлайн-режиме публикуются данные о работе городского общественного транспорта. В сентябре прошлого года дополнительно внедрено мобильное приложение для смартфонов taraz-bus.kz», – говорит Дамир Егизбаев.

По его словам, автоинформаторы работают в 670 автобусах на 43 маршрутах. По мнению собеседника, это позволяет ис-



ключить отвлечение водителя на необходимость самостоятельного объявления остановок. А чтобы автоинформатор начал работать, необходимо при выезде из парка активизировать номер маршрута.

Чтобы внедрить в городском общественном транспорте электронное билетаживание, утверждена пошаговая дорожная карта. В конце прошлого года состоялись переговоры с компаниями «Онлай» и «МФ Тариф», а также с представителями Евразийского банка реконструкции и развития. Есть расчеты по расходам на внедрение системы и периодом погашения займов. В январе «Центральная диспетчерская служба» в пилотном порядке на собственных средства установила аппарат электронного билетаживания в городском автобусе по маршруту №40. Тестирование еще продолжается. «Работа по внедрению системы электронного билетаживания проводится в два этапа. На первом этапе до конца 2019 года планируется внедрить валидаторы безналичных платежей. На втором этапе в 2020 году будут установлены стационарные терминалы по приему платежей с платежными картами, с внедрением системы дифференцированных тарифов», – говорит Дамир Егизбаев.

LIFESTYLE

Гастрономическое путешествие

В кулинарное путешествие можно отправиться, не выезжая из Алматы. Испания, Италия, Мексика, Бразилия, Азия – гастрономические традиции всех этих стран можно найти в южной столице.

Анна ЭМИХ

Honey-Honey

Адрес: пр. аль-Фараби, 77/1
Средний чек: 7–10 тыс. тенге

С английского языка Honey-Honey переводится как «милый-милый». Такое название этот комфортный и красивый ресторан в легком стиле необистро получил из-за своей атмосферы. Несмотря на американское имя, основной упор в Honey-Honey делают на пиццу, а главный пиццер состоит в итальянской ассоциации пиццайоло, или мастеров по выпечке пиццы. Поэтому именно здесь вас ждут всевозможные вариации этого блюда: со шпинатом и хрустящими овощами, с тыквой, с морепродуктами и секретным соусом из фрукта, «правильная» неаполитанская пицца и многое-многое другое.

Если вы не поклонник пиццы, то в ресторане есть небольшой суши-бар – результат коллаборации Honey-Honey и шеф-повара японской кухни Ким-сана. А для поклонников правильного питания Buddha bowl – обед или ужин в одной тарелке. Веганский, с тунцом, лососем, креветками, курицей или мясом на выбор. С рисом, лапшой или киноа.



Фото: Instagram/honeyhoney.almaty

La Rioja

Адрес: ул. Гоголя, 15
Средний чек: 8–10 тыс. тенге

La Rioja – это самая знаменитая виноградарская область Испании, где красные вина производят со второй половины XIX века. А еще La Rioja – единственный истинный ресторан испанской кухни в Алматы. Испания – страна-страсть, страна-вдохновение. И если вы там еще не были, или, побывав однажды, мечтаете вернуться, вечер в La Rioja позволит каждому гостю приобщиться к испанской и средиземноморской высокой кухне и ярким испанским винам.



Фото: la-rioja.kz

EAST

Адрес: пр. аль-Фараби, 77/8
Средний чек: 10–15 тыс. тенге

Ресторан EAST славится не только эксклюзивной панзиатской кухней, но и необычным дизайном интерьера. Это не просто красивое оформление, это – целая история. Здесь и река, и океан, и настоящие рыбацкие лодки, когда-то плававшие в водах Индийского океана, а также уникальная картина современного художника Жоржа Пузенкова «Большая волна». В основе гастрономической концепции ресторана – соединение специй, соусов, текстур и кулинарных традиций Малайзии, Таиланда, Вьетнама, Японии, Китая и Сингапура. Креветки гриль с соусом том-ям, жареная лапша по-сингапурски, стейк рибай в азиатском маринаде и модные деликатесы – суши, сашими, лобстеры и устрицы.



Фото: parmigiano-group.com

Little Brazil

Адрес: пр. аль-Фараби, 140 А/4
Средний чек: 7–10 тыс. тенге

Little Brazil – не просто уникальный мясной ресторан. Это еще и маленький кусочек Бразилии. Яркие краски, насыщенные цвета, натуральные материалы, уникальный формат потолка с живыми растениями и маски тики мгновенно перенесут гостей на побережье Рио-де-Жанейро. Особенно по вечерам, когда в ресторане звучит живая музыка или сеты диджеев и, конечно же, проходит зажигательное шоу-карнавал. Добавьте сюда традиционную латиноамериканскую подачу мяса – чурраско. И барную карту, которая удивит традиционной водкой кашаса, классической капириньей и авторскими коктейлями.



Фото: lbrazil.kz

«Атмосфера»

Адрес: пр. аль-Фараби, 36
Средний чек: 7–10 тыс. тенге

«Атмосфера» – это идеальное место с непринужденным элегантным интерьером. Кухню ресторана сложно отнести к какому-либо географическому направлению, тем не менее такие заведения есть практически в каждом европейском городе. В «Атмосфере» можно найти самые разнообразные блюда с авторским акцентом шефа, которые гармонично сочетаются с тщательно подобранной винной картой. Для летнего периода здесь имеется специальное меню, которое прекрасно освежает в жаркую погоду. Основной его принцип – готовить только из ингредиентов, выращенных в экологически чистых районах Заилийского Алатау.



Фото: sxodim.com

«Скандалисть»

Адрес: ул. Богенбай батыра, 128
Средний чек: 6–8 тыс. тенге

«Скандалисть» – это место с тематическим уклоном, которое не ограничивает себя рамками. Индустриальный и брутальный характер пространства сочетается с элегантными велюровыми креслами, акварелями в ретро-стиле – в итоге здесь царит спокойная и камерная атмосфера, которую подчеркивает приглушенный теплый свет. Тем не менее, если вы хотите окунуться в атмосферу подпольной Америки времен сухого закона и бутлеггеров, то вам сюда. Здесь вас не только накормят традиционными американскими блюдами, но и угостят крепким гангстерским напитком или коктейлем. И, конечно же, в «Скандалисте» стоит заглянуть в «мексиканский квартал». Тако или начос здесь просто бесподобны.



Фото: Instagram/skandalist.almaty

Blin to Day

Адрес: пр. Назарбаева, 220/3
Средний чек: 700–1500 тенге

Из названия этой кофейни сразу становится понятно, что ее фирменным блюдом являются блины. Здесь они именно такие, какие были в детстве. Приготовленные по тщательно выверенному идеальному рецепту. Впрочем, помимо блинов здесь можно попробовать и множество других блюд традиционной европейской кухни в самых разных ее обликах.



Фото: Instagram/skandalist.almaty



«Боль и слава»: исповедь режиссера

Каждый фильм испанского режиссера Педро Альмодовара – это событие. И новая картина с его любимыми артистами Антонио Бандерасом и Пенелопией Крус не стала исключением. «Боль и слава» оказался одним из лучших фильмов Каннского кинофестиваля-2019.

Елена ШТРИТЕР

Центральный герой нового фильма режиссера Альмодовара – тоже режиссер, Сальваторе Молло. Он много повидал, много достиг – в кино Молло практически бог. Но время неумолимо. Жить Молло осталось не так уж и много, пришла пора подводить итоги. И эта пронзительная драма рассказывает о нескольких встречах в жизни Сальваторе. Реальные встречи причудливо переплетаются с воспоминаниями, создавая призрачную Альмодовару фантазмагорическую реальность.

Большинство героев прошлого в фильме живут флешбэками и в прошлом же находят вдохновение. Путешествуют к друзьям из позавчера, чтобы объяснить себе настоящее. «Боль и слава» строится на двух сильнейших впечатлениях прошлого – первом сексуальном желании и трагическом романе, поворотном в жизни главного героя, когда он так и не смог победить наркозависимость любимого человека и сохранить самые дорогие в его жизни отношения.

Это исповедь. Местами спокойная, местами эмоциональная, но без надрыда. Исповедь человека, который сделал так

много, но еще больше не успел, преданный своим собственным стареющим телом. Это исповедь человека, который пытается не потеряться между сном и явью, не заблудиться в успешных проектах прошлого и сделать что-то большее в настоящем.

И вот на экранах Молло создает самый потрясающий фильм в своей жизни – картину о самом себе. О важных для него вещах: утрате матери, первом желании, непростом детстве и несчастной любви. И делает это очень трогательно, искренне и эмоционально.

Впрочем, как и в каждом фильме Альмодовара, искренность, граничащая с полным эмоциональным обнажением, здесь балансирует на грани с легкомысленностью и порой циничным юмором. О да, в чем в чем, а в черном юморе Альмодовар знает толк. Именно такие шутки – вскользь, впроброс – не дают его сценариям скатиться в пафос. Посему «Боль и славу» вновь сложно отнести к какому-либо жанру. Выходя из кинозала, ты не совсем понимаешь, драма это была или все же комедия.

По большому счету «Боль и слава» – это автобиография, в которой испанский киноклассик смело позволяет зрителю на пару с ним покопаться в глубинах своей души. Не нужно обладать особенной пронзительностью, чтобы опознать в главном герое – стареющем мадридском режиссере, гее и любителе искусства – 69-летнего Педро Альмодовара, который пока продолжает раз в два-три года стабильно выпускать по фильму. И вполне закономерно, что его сыграл Антонио Бандерас – актер, которого Альмодовар когда-то открыл миру («Лабиринт

страсти», «Матадор», «Закон желаний», «Женщины на грани нервного срыва»). У Бандераса было очень много ролей, но все же все свои самые сильные из них он сыграл именно у Альмодовара. Стоит вспомнить хотя бы последнюю их совместную работу – триллер «Кожа, в которой я живу». Так что нет ничего удивительного, что воплотить на экране стареющего режиссера мэтр доверил именно ему.

Не менее знаковая роль досталась музе, соавтору ролей и близкой подруге Альмодовара Пенелопе Крус. Ей режиссер доверил роль своей матери, которая скончалась несколько лет назад. Роль простой женщины, живущей в нищете, главная мечта которой – чтобы сын вырос грамотным и мог получить хорошую работу. И неважно, какими путями она сможет этого добиться.

В какой-то степени «Боль и слава» – ода любви к матери. Обращение к самому важному человеку в жизни, который, возможно, не всегда тебя понимал, но всегда поддерживал. И которому ты так многого не успел сказать при жизни...

В фильме Альмодовара, как всегда, бесконечно много смыслов, сплетенных в повествование. Но самое главное, что путеводная нить сквозь этот лабиринт у каждого зрителя будет своя. Другими словами, про фильмы Альмодовара можно много говорить, рассуждать о судьбах героев, хитросплетении сюжетных линий, визуальной эстетике (а она всегда на уровне), но ничто не заменит просмотра. И если вы поклонник действительно хорошего кино, то новый фильм Педро Альмодовара – это событие для вас.

ЕЩЕ ОДИН ПОВОД
СКАЗАТЬ СПАСИБО

ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И ИНДИИ 2019

air astana

Сертификат № KZ.01/032 от 11.04.2019