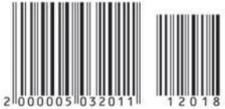


WWW.KURSIV.KZ

«Курсивъ» №12 (736)



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

КУРСИВ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика



РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 12 (736), ЧЕТВЕРГ, 29 МАРТА 2018 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
СНЕСТИ НЕЛЬЗЯ
ДОСТРОИТЬ

02

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС:
КОРРУМПТИРОВАННЫЙ
ПОДХОД

02

ИНВЕСТИЦИИ:
ДОЛЛАР США
ВОССТАНАВЛИВАЕТ
АВТОРИТЕТ

04



КОМПАНИИ И РЫНКИ:
СКОЛЬКО СТОИТ
ВАШ СОТРУДНИК?

07

* Бриф-новости

Точки над IOSA еще не расставлены

В Казахстане еще не принято решение об отмене обязательного прохождения авиакомпаниями производственного аудита IOSA – международной ассоциации воздушного транспорта, куда входит 280 авиакомпаний. Об этом «Къ» сообщил министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек.

>> 2

Трагедия в «Зимней вишне»: будут ли сделаны выводы?

Пожар в кемеровском ТЦ «Зимняя вишня» обнажил проблемы торгово-развлекательных заведений. Власти сразу нескольких стран мира объявили о начале масштабных проверок на безопасность мест массового пребывания людей. Однако есть сомнения, что проблемы эти будут решены. Подробности – в материале «Къ».

>> 3

Ритейл жив

Современный ритейл давно вышел из рамок традиционной розничной торговли, мировые производители постепенно отходят от формата магазинной коммерции. В Казахстане же, несмотря на некоторый качественный рост, базарная торговля продолжает процветать. Kursiv Research подготовил обзор отечественного рынка розничной торговли и определил крупнейших ритейлеров на сегодняшний день.

>> 6

Перемены в семье Chocofamily

Недавно состоявшееся объединение онлайн-сервисов Chocotravel и Aviator уже стало одним из важных событий года для казахстанского рынка e-commerce. Но перемены, произошедшие в структуре одной из самых крупных казахстанских интернет-компаний – холдинга Chocofamily, – не ограничились этой сделкой.

>> 7

«Ипотека для всех» – это только лозунг

Программа по обеспечению доступности ипотечного кредитования, заявленная президентом РК в начале марта, будет окончательно доработана в мае этого года и, по словам заместителя председателя Национального банка Олега Смолякова, заработает уже во второй половине года.

>> 8

Нацбанк и игроки рынка разошлись в ставках

Нацбанк РК предлагает ограничить предельную годовую эффективную ставку вознаграждения (ГЭСВ) по онлайн-кредитам до 100% годовых. Однако сами участники рынка считают, что в случае принятия этих мер такие услуги перейдут в тень.

>> 9

Нефть уходит в плюс

Комитет по открытым рынкам ФРС США, в первый раз с начала года, 21 марта поднял ключевую ставку на 0,25 пп – до 1,5–1,75%. Итоги первого в 2018 году заседания регулятора под руководством экс-замминистра финансов США Джерома Пауэлла не стали сюрпризом, поскольку ФРС и ранее заявляла о необходимости ужесточения денежно-кредитной политики.

>> 10

Долг платежом не страшен?

Аналитики разошлись во мнении относительно вопроса по внешним обязательствам РК

По данным Нацбанка основная сумма внешнего долга Казахстана составляет \$168,9 млрд. В текущем году нам придется погасить \$22,4 млрд, т.е. чуть меньше половины средств, аккумулированных в Национальном фонде РК. С точки зрения экспертов «Къ», любые долги являются ощутимым ударом прежде всего по социально-экономическому развитию страны и ее репутации. В этой связи такой громкий судебный процесс, как дело небезызвестного молдавского бизнесмена Анатола Стати, также негативно бьет по карману государства и имиджу страны.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Согласно данным главного финансового регулятора страны, по графику обслуживания долга, пик выплат приходится на 3 квартал 2018 года – \$6,2 млрд. К слову, наибольший объем обязательств Казахстан держит перед инвесторами Великобритании – \$16,8 млрд; международными финансовыми организациями – \$8,9 млрд; китайские инвесторы владеют порядка 11% всех внешних обязательств госсектора РК, или \$3,9 млрд.

Но для определения уровня финансового здоровья страны-заемщика достаточно сравнить долю долга, в том числе внешнего долга в ВВП страны. Аналитики часто отмечают, что чем выше эта доля, тем меньшую часть обязательств страна способна будет покрыть из своих будущих доходов. Соответственно, чем ниже доля долга



С. Султангалиев: «Данный инцидент (судебный процесс со Стати. – «Къ»), получивший широкое публичное освещение, подрывает престиж государства и негативно отражается на международных рейтингах нашей страны». Коллаж: Александр ИГИЗБАЕВ

в ВВП, тем платежеспособнее и кредитоспособнее страна.

Согласно расчетам МВФ, оптимальным считается показатель доли долга в ВВП в 10-60% от ВВП, а по расчетам Всемирного банка – 80-100%. Вкратце напомним, по данным Нацбанка РК отношение внешнего долга РК к ВВП по со-

стоянию на 1 октября 2017 года снизилось до 108,9% (по сравнению с 119,3% на начало 2017 года). Так что Казахстану в принципе нет нужды беспокоиться за свое финансовое здоровье, особенно если учесть, что по данным МВФ от 4 ноября 2017 года самые крупные экономики мира лидируют по

размеру внешнего долга. Так, если суммарный внешний долг всех стран мира составляет порядка \$63 трлн, то только 58% от этой суммы приходится на долю – США, Японии и Китая. Госдолг США превысил \$20 трлн, что составляет 106,1% ВВП этой страны. Второе место занимает Япония – \$11 трлн. Третье

– Китай – \$5 трлн.

Однако лидером по соотношению внешнего долга к ВВП все же является Япония – 240%. Второе место приходится на Грецию – 181,6%. Третье досталось Ливану – 148,7%.

9 >>

Такой НК «Казмунайгаз» не нужен Shell

Что скрывают топ-менеджеры НК «Казмунайгаз» от иностранных инвесторов?

Отчетность НК КМГ за 2017 год говорит о крайне неэффективном управлении, где государственные и, возможно, личные интересы чиновников противостоят целям бизнеса нефтегазового холдинга. В такой ситуации без кардинальной реструктуризации он вряд ли будет интересен частным инвесторам.

Захар КУЗМЕНКО, экономист

В середине марта агентство «Рейтер» опубликовало информацию со ссылкой на неназванные источники, что Госфонд «Самрук-Казына» предложил Royal Dutch Shell Plc приобрести миноритарную долю в холдинге НК «КазМунайГаз», готовящемуся к IPO в следующем году. Предполагается, что будет продано 10 или 20% акций НК КМГ.

После этого на сайте национально-нефтегазового холдинга появилась консолидированная аудированная отчетность за 2017 год. Результаты его деятельности очень сильно удивили. При возросших ценах на нефть (по сравнению с 2016 годом) его ключевые дочерние и совместные компании продемонстрировали очень неплохие результаты, но сам холдинг вдруг показал убыток от операционной деятельности в 401 млрд тенге.

Ухудшаются результаты НК «Казмунайгаз»

Согласно консолидированной финансовой отчетности за 2017, чистая консолидированная прибыль НК КМГ по сравнению с 2016 выросла с 270 млрд тенге до 519 млрд. Однако этот «позитив» был целиком заработан только за счет прибыли от прекращенной деятельности на сумму 789 млрд тенге.



При возросших ценах на нефть холдинг показал убыток от операционной деятельности в 401 млрд тенге

К прекращенной деятельности относится румынская инвестиция холдинга – KMG International – Rompetrol Rafinare (далее КМГ I). Продажа 51% акций этой компании китайским инвестором уже длится более года, и в конце 2017 года этот процесс был продлен. Согласно отчетности, ожидается, что сделка будет завершена в июне 2018.

Помимо громадной прибыли от прекращенной деятельности, на общий результат НК КМГ положительно повлиял рост прибыли в совместных и ассоци-

ированных предприятиях с 270 млрд в 2016 до 415 млрд в 2017. Например, на фоне роста цен на нефть и роста добычи в 2017 году «Тенгизшевройл» (где НК КМГ имеет долю в 20%) вполне ожидаемо заработал 1,45 трлн тенге прибыли против 740 млрд в 2016. Это особенно сильно контрастирует с невероятным ростом операционных убытков в самом НК КМГ.

Непонятная прибыль в продаваемых румынских активах

В примечании к 5-й финансовой отчетности НК КМГ говорится, что прибыль КМГ I в 793 млрд тенге, которая была включена в консолидированную прибыль, получена после элиминации внутригрупповых операций между казахстанскими компаниями, входящими в НК КМГ, и нидерландской КМГ I, которая контролирует румынские активы холдинга. По другим источникам публичной информации можно найти,

что одна из крупнейших внутригрупповых операций КМГ I – это закуп всей сырой нефти, произведенной в группе НК КМГ (прежде всего добытой в компании «Разведка-Добыча «КазМунайГаз» (далее РД КМГ)).

Интересно, что без элиминаций внутригрупповых операций (с целью консолидации) компания КМГ I показывает очень слабую прибыльность – прибыль 4 млрд тенге в 2017.

К сожалению, из опубличкованной финансовой отчетности невозможно определить – каким образом почти нулевая прибыль в отдельной отчетности КМГ I вдруг превращается в очень большую прибыль в консолидированной отчетности холдинга. Наиболее вероятным объяснением такой большой разницы является то, что иностранная КМГ I является гораздо более глубоко убыточной компанией, и за счет льготных внутригрупповых операций НК КМГ фактически очень сильно субсидирует ее, в ущерб своей операционной деятельности.

Убыточные сделки по авансированию нефти

Если посмотреть отдельные финансовые отчетности ключевых дочерних компаний холдинга НК КМГ, то можно увидеть, что практически все они показали прибыль в 2017 году. Например, АО «Разведка-Добыча «Казмунайгаз» вполне ожидаемо показало рост чистой прибыли в 132 млрд тенге в 2016 до 195 в 2017. АО «Казтрансойл» показало рост прибыли с 46 до 55 млрд тенге. «Казтрансгаз» немного снизил прибыль, но это была прибыль в 75 млрд, а не убыток. Так почему же при консолидации прибыльных дочерних компаний у НК КМГ вдруг появляется громадный операционный убыток? По всей видимости, все дело в очень крупных сделках по авансированию нефти, которые непосредственно были осуществлены в головном офисе НК КМГ.

10 >>

Точки над IOSA еще не расставлены

В Казахстане еще не принято решение об отмене обязательного прохождения авиакомпаниями производственного аудита IOSA (IATA Operational Safety Audit) международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), куда входит 280 авиакомпаний, обслуживающих более 80% всех пассажирских авиаперевозок в мире. Об этом «Къ» сообщил министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек.

Жанболат МАМЫШЕВ

Согласно действующим Правилам проведения конкурса на международные авиамаршруты, утвержденным постановлением правительства, участникам соответствующего конкурса нужно иметь сертификат аудита безопасности авиакомпаний IOSA. Сертификацию IOSA прошли авиакомпании Air Astana, SCAT и Qazaq Air. Сертификат на 2 года выдается после прохождения аудита за \$65 тыс.

«Действительно, есть проект постановления, которое рассматривает эти вопросы... Конечно, эти организации не могут каким-то образом давить на государственный орган, но в то же время мы рассмотрим все стороны. Есть вопросы. Например, три компании прошли эту сертификацию – Qazaq Air, Air Astana, SCAT, но есть компании, которые не прошли, и возникают очень острые вопросы. Например, если сейчас мы отменим эту сертификацию, то три другие компании, которые успешно проходили эту сертификацию, эту работу вели зря. Это были потрачены деньги, и все-таки

по многим параметрам это контроль безопасности», – сказал министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек 6 марта, отметив, что соответствующий вопрос будет рассмотрен в ближайшие дни.

В то же время, напомнил он, данная норма не обязательна во многих странах, поэтому взвесив все за и против, пообещал, что окончательное решение будет принято в ближайшее время. 14 марта г-н Касымбек сообщил «Къ», что решение еще не принято.

В имеющей сертификат IOSA Air Astana «Къ» отметили, что вопрос находится в компетенции комитета гражданской авиации министерства по инвестициям и развитию.

Представитель IATA в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и Кыргызстане **Джордан Карамалаков** напомнил, что ранее планировалось, что сертификат IOSA будет обязательным для всех казахстанских авиакомпаний, занимающихся пассажирскими перевозками, но затем произошли изменения.

«Там было отменено в части внутренних перевозок – по требованию Bek Air. За это время с 2016 года по сегодняшний день и SCAT и Qazaq Air прошли этот аудит. Только Bek Air не хочет проходить», – сообщил он «Къ».

По его мнению, стоимость аудита влияет на цену билета для конкретного пассажира в ничтожной мере, в то время как дорогое авиотопливо отражается гораздо сильнее.

«На цену билета влияет то, что топливо здесь продают на 50% дороже, чем во всех остальных странах. Вот это влияет на стоимость билетов, а прохождение IOSA за \$65 тыс. как может повлиять? Если \$65 тыс. разделить на пассажиров в течение 2 лет, то получается, наверное, по 1 центу расходы на одного пассажира», – считает г-н Карамалаков.



В КГА надеются перейти на британскую модель уже в 2018 году. При этом требования британской модели будут даже жестче, чем IOSA.

Фото: Shutterstock.com

Сертификат IOSA является обязательным в 14 странах мира, включая Турцию, Мексику и Бразилию. Представитель IATA напоминает, что вывод казахстанских авиакомпаний из «черного» списка Евросоюза произошел в том числе потому, что республика пообещала запустить механизм аудита IOSA. Вместе с тем теперь речь идет о том, чтобы исключить обязательность данного аудита, что может сигнализировать внешнему миру о потенциальных рисках в авиационном секторе РК.

«Когда принималось решение о выводе из черного списка, эти законодательные требования рекламировались как то, что государство принимает соответствующие меры.

Один раз отменили на внутренних линиях. Сейчас отменяют на международных линиях», – недоумевает г-н Карамалаков.

К этому он прибавляет происходящие изменения в структуре комитета гражданской авиации министерства по инвестициям и развитию, в том числе кадровые перемены. Представитель IATA полагает, что все это может стать почвой для проверки исполнения взятых на себя Казахстаном обязательств.

«Все это создает основания беспокоиться, что те, которые принимали решение о выводе из черного списка, могут захотеть проверить – почему такие изменения происходят и, соответственно, сделать для себя выводы.

Очень хочу четко подчеркнуть, что решение о выводе из черного списка было принято при определенных условиях. Если эти условия не на месте, то существуют риски. Я не говорю, что это будет, но существует риск, что органы поинтересуются и сделают соответствующие проверки о том, как выполняются обязательства после прохождения проверок 2 года назад», – сказал Джордан Карамалаков. При этом представитель IATA припомнил критику КГА в связи с последним судебным процессом по руководству авиакомпании «Каз-АвиаСпас», а также с деятельностью Академии гражданской авиации, где в августе прошлого года во время тренировочного полета погибли летчик-инструктор и курсант.

В такой ситуации, полагает г-н Карамалаков, Казахстану не стоит отказываться от аудита IOSA. Вместе с тем, продолжает он, после того как республика завершит переход к британской модели в авиационной отрасли, можно будет отказаться от обязательной сертификации IOSA.

«Когда британская модель здесь будет, когда все контрольные функции будут соответствовать стандартам, которые существуют в Великобритании, тогда, пожалуй, пусть и снимают это требование по IOSA. Оно не является вечным», – сказал он.

В КГА надеются перейти на британскую модель уже в 2018 году. При этом требования британской модели будут даже жестче, чем IOSA.

«Принципиально переход должен состояться в этом году. Если британцы подпишут, что контрольные функции комитета гражданской авиации полностью отвечают их требованиям и стандартам, пожалуйста, никто ни слова об IOSA говорить не будет. Только их требования будут жестче, чем IOSA», – резюмировал г-н Карамалаков.

Коррупцированный подход



На казахстанском строительном рынке из зарегистрированных 28,5 тыс. активных лишь 300 компаний, сообщают в НПП «Атамекен». При этом до сих пор за кадром остается вопрос о качественном и профессиональном подходе к возведению зданий. Палата предлагает создать Единый республиканский реестр строительных организаций и отменить лицензии.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Недавно в ходе заседания совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции НПП «Атамекен», проходившем в здании Палаты, заместитель председателя правления НПП **Ельдос Рамазанов** сообщил, что на сегодняшний день по стране выдано 28,5 тыс. лицензий на строительную деятельность, но активны лишь 300 компаний.

По словам спикера, сегодня лицензию на строительную деятельность можно купить, что создает большие риски для рынка. «Согласно общедоступной информации, купить лицензию 1-й категории можно в интернете примерно за 18 млн тенге. Для решения этой проблемы «Атамекен» предлагает создать Единый республиканский реестр строительных компаний».

В свою очередь председатель Комитета строительства, производства строительных материалов и ЖКХ Президиума НПП **Александр Белович** добавил, что из-за подобных «чистых» компаний, купивших лицензию, страдает профессиональное строительство.

«55 тысяч выданных лицензий мы теперь обратно не заберем, это как дипломы у студентов отбирать. Предлагаю отменить лицензии, как это сделали в РФ. Да, это принесло какие-то издержки, и на

сегодня, возможно, не все гладко, но дома не посыпались. Самоуправляемые организации сами регулируют этот процесс. Бизнес, выдавая допуск на рынок, не допустит непрофессионала», – заявил Александр Белович.

Между тем, как отметил Ельдос Рамазанов, в Казахстане действует свыше 2 тыс. подзаконных актов, регулирующих строительную отрасль, из которых 130 нормативно-технических документов, разработанных еще в 2011–2015 годы, изданы в нарушение действующих законов. Это оказало влияние на то, что в рейтинге комфортности ведения бизнеса Doing Business 2018 Всемирного банка по параметру «получение разрешений на строительство» Казахстан за год потерял 30 пунктов – переместился с 22-го на 52-е место.

Кроме того, по словам участников заседания, одной из проблем строительной отрасли является демпинг. «Даже Институт казначейского сопровождения, внедренный Министерством финансов, не стал преградой для демпингующих. Так, по строительству слабых систем на птицефабрике в Акмолинской области демпинг по технадзору ТОО «Стройпотенциал» составил 25%», – сказал Ельдос Рамазанов.

По словам спикера, это приводит к тому, что вход на конкурс госзакупа в строительной сфере для многих компаний, особенно мелких и средних, закрыт навсегда. У них просто нет возможности выплатить гарантию вноса в размере 50–70% от стоимости проекта. А во-вторых, демпинг больше 5% – это некачественные материалы, отступления от проекта, привлечение некавалифицированного персонала, срыв сроков строительства и коррупционные риски.

В ходе заседания совета по защите прав предпринимателей и противодействию коррупции НПП «Атамекен» представители Комитета по делам строительства и жи-

лищно-коммунального хозяйства МИ РК заявили, что они не занимаются инспекцией строительных объектов. Их задача – проверять местные исполнительные органы. «Мы не проверяем бизнес, мы проверяем местные исполнительные органы. У нас нет времени заходить на строительные объекты, у меня всего 8 инспекторов. Они проверяют местные ГАСКИ, местные архитектурные управления, управления строительства, если есть на них жалобы. Есть также плановые проверки именно акиматов, но не бизнеса», – заявил председатель Комитета по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства МИ РК **Мархабат Жайымбетов**.

Представители Комитета сообщили, что ежегодно ведомством рассматривается порядка 2,5 тыс. обращений граждан, субъектов бизнеса в отношении строительных компаний или конкретных строительных объектов. И в рамках рассмотрений данных обращений Комитетом проводятся внеплановые проверки. Всего в 2017 году проведено 110 проверок. Из них выборочных 78, внеплановых 32.

Однако по данным Генеральной прокуратуры РК, ведомству поступило порядка 105 тыс. жалоб на действия МИО в сфере строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Но из них меньше 10% были удовлетворены. А по данным Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции РК, по предостережению госуслуг выявлено более 5 тыс. нарушений.

В Комитете по делам строительства ответили, что данная статистика является актуальной для местных исполнительных органов. То есть данные жалобы поступают именно в адрес МИО. И если ответ не устраивает лицо, подавшее жалобу, оно обращается в Комитет, который проводит внеплановую проверку.

Большой проблемой строительной отрасли является демпинг.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

Снести нельзя достроить

Проблема местного «Оксфорда», так ненавязчиво окрестили экибастузцы долгострой учебного центра, до сих пор остается нерешенной. На его строительство уже было затрачено свыше 4 млн тенге, а воз, как говорится, и ныне там.

Игорь ТИМОШЕНКО

Место под строительство республиканского учебного центра по переподготовке кадров для горной и энергетической отраслей в Экибастузе выбрали не самое удачное. Здесь грунтовые воды находятся слишком близко к поверхности земли. В 2009 году озвучивалась информация, что такие учебные центры (в стране их должно было быть четыре: еще три – в Атырау, Усть-Каменогорске и Шымкенте) будут строить по личному указанию президента. Администрация программы определили министерство образования и науки. Первое время, когда дела на стройплощадках шли в гору, экибастузский центр с чисто провинциальным пафосом окрестили местным «Оксфордом».

Справедливости ради нужно сказать, что далеко не все испытывали эйфорию от этого проекта. Например, ветеран угольной промышленности Казахстана, Герой Социалистического труда **Станислав Куржей** был противником строительства центра и предложил альтернативный вариант: отдать по одному миллиарду двум экибастузским колледжам, к стати, выстроившим не одно поколение отличных технических специалистов. Миллиард тенге по тем временам был суммой очень даже приличной. «Толку будет больше», – отрезал тогда Куржей. Можно было построить общежития, укрепить материально-техническую базу, сделать приличный ремонт и пр. Но к мнению г-на Куржея никто не прислушался.

Первым подрядчиком новостройки было выбрано ТОО «Нико». Информация в Сети об этой компании была весьма скудна. Упомянулась одна темная история со сдачей объекта здравоохранения. Тем не менее, 22 сентября 2009 года с ТОО «Нико» был заключен договор на сумму 4508,3 миллиона тенге. Срок строительства центра – 17 месяцев (!), срок сдачи в эксплуатацию – 1 апреля 2011 года. Однако на дворе уже 2018 год, а учебный центр так и не сдан.

Как выяснилось, у ТОО «Нико» не было даже своей строительной техники. Поэтому эта организация



Экибастузцы давно называют строительную площадку учебного центра не «Оксфордом», а «Припятью» – по аналогии с городом-призраком, пострадавшим от чернобыльской аварии. Фото: В. ФАДЕЕВ

наняла для производства непосредственно строительных работ субподрядную организацию – ТОО «Тулпар НТ». Строители за дело звались бодро, хотя позднее к качеству их работ предъявили определенные претензии. При этом произошло во многом роковое упущение: строительство центра необходимо было начать с обустройства дренажной системы для отвода грунтовых и дождевых вод. Впоследствии вода затопила подвалы центра.

В какой-то момент стройка начала «глохнуть», и в апреле 2011 года ТОО «Нико» инициирует досрочное расторжение договора в связи с прекращением деятельности (банкротство фирмы). Это цитата из ответа премьер-министра РК **Карима Масимова** на запрос депутатов Мажилиса Парламента страны.

Объявляется новый тендер на строительство центра, и ТОО «Тулпар НТ», бывшее субподрядчиком и фактически строившее центр, выходит на тендер. Но выигрывает конкурсу ТОО «S&Eg company». Определяются новые сроки сдачи объекта в эксплуатацию, оживает строительная площадка, привлекаются субподрядчики из Караганды и Экибастуза.

Одному из субподрядчиков – экибастузскому ТОО «Империрия Ариадна» – ТОО «S&Eg company» до сих пор не выплатило 18 млн 761 тысячу тенге.

«Мы ведь там выполняли все отделочные работы, – говорит директор ТОО «Империрия Ариадна» **Е. Ермакова**. – Но нам так и не заплатили. Будем, конечно, пытаться свои деньги вернуть, но надежды мало. К стати, при строительстве были допущены серьезные нарушения. Например, перегородки из «сэндвичей». Такой «сэндвич» можно использовать в теплом климате, но не в нашем. Да и его размер – 2,7 метра, а высота помещений

центра – 3 метра. Так строить было нельзя. Даже когда мы работали, уже многие перегородки попросту завалились».

Кстати, в то же время в Экибастузе примерно на таких же почвах, к стати, по инициативе Станислава Куржея, строилась городская музыкальная школа. Правда, строилась она за счет частных инвестиций. Это учебное здание, в отличие от республиканского центра, было построено менее чем за год. Теперь красивым современным комплексом с хорошим концертным залом, стены которого покрыты специальным материалом – экофоном, и удобными репетиционными классами гордятся все экибастузцы.

Между тем недостроенный и заброшенный республиканский центр подвергся атакам мародеров. Разграбили проводку из цветных металлов, поносили сантехнику, двери, сплит-системы. Экибастузцы давно уже называют строительную площадку учебного центра не «Оксфордом», а «Припятью» – по аналогии с городом-призраком, пострадавшим от чернобыльской аварии.

На состоявшемся недавно отчете перед горожанами аким Экибастуза **Кайрат Нуменов** сказал, что достраивать учебный центр будет подрядная организация, которая выиграет новый тендер. «На этот год из областного бюджета пока выделили 300 млн тенге. В прошлом году на сумму 100 млн тенге произвели водоотведение. В подвалах центра сейчас сухо, воды нет. Поэтому и принято решение приступить к его восстановлению. Также из республиканского бюджета на данный проект мы запросили порядка 800-900 млн тенге. Предварительно наш проект одобрен. Завершение проекта планируется в следующем году», – пояснил аким.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВЪ

Газета издается с июля 2002 г.

Собственник: ТОО «Altseo Partners»

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

Тел./факс: +7 (727) 346-84-41.

E-mail: kursiv@kursiv.kz

Генеральный директор: Марат КАИРБЕКОВ Тел. +7 (727) 346-84-41, m.kairbekov@kursiv.kz

Главный редактор: Динара ШУМАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, d.shumayeva@kursiv.kz

Выпускающий редактор: Магия ТОРЕБАЕВА Тел. +7 (727) 346-84-41, m.torebaeva@kursiv.kz

Руководитель службы по рекламе и PR: Аиша ТЕМЕРЖАНОВА Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz

Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ «Компании и рынки» Вячеслав ШЕКУНСКИЙ «Тенденции» Айгуль ИБРАЕВА «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР

Фотограф: Олег СТИВАК Аскар АХМЕТУЛЛИН

Служба распространения: Рамзан БАЙРАМОВ, b.baigatov@kursiv.kz

Технический редактор: Оксана ТРИТЕНКО

Дизайнер: Александр ИГИЗБАЕВ

Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЬНИЧЕНКО Елена ГРИБАНОВСКАЯ Елена ШУМСКАЯ

Представительство в г. Астана: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В. Б.И. «Держава», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72

Руководитель представительства в г. Астана: Рустем АЛИЕВ Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz

Корреспонденты в г. Астана: Ербол КАЗИСТАЕВ

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

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.

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

Отпечатано в типографии РПНК «Экспресс». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17

Тираж 10 300 экз.

КТО инвестирует в эффективность

Парадоксально, но экспорт углеводородных носителей – это энергозатратный бизнес. Чтобы снизить издержки, национальный оператор по магистральному нефтепроводу АО «КазТрансОйл» делает ставку на новые технологии. Учитывая объемы перекачки и протяженность нефтепроводов, результаты впечатляют.

Арман БУРХАНОВ

Наглядная иллюстрация выстроенной в «КазТрансОйле» системы эффективного управления нефтепотоками – онлайн-система мониторинга управления транспортировкой нефти в Главном диспетчерском управлении (ГДУ) компании в Астане. На экранах диспетчеров в реальном времени отображаются все технологические процессы на всех внутренних, транзитных и экспортных направлениях сразу в 11 областях страны.

Официальный процесс централизации диспетчерского управления транспортировкой нефти завершился в декабре 2017 года, когда диспетчерские функции были переданы от Западного и Восточного филиалов из Атырау и Павлодара в столичное ГДУ. Сегодня грузопотоками нефти компания управляет напрямую из центрального офиса.

По словам главы компании Димаша Досанова, внедрение единого современного пункта диспетчеризации соответствует мировым практикам и дает компании возможность выйти на качественно новый уровень управления потоками нефти. «Автоматизация производственных мощностей и реализация проекта по переводу управления потоками нефти из регионов в ГДУ «Астана» означают, что свою цель – обеспечить стабильную и безопасную работу казахстанской системы магистральных трубопроводов – АО «КазТрансОйл» успешно выполняет», – отметил он.

Упростилась и сама структура диспетчерского управления. Раньше она включала четыре уровня: местные диспетчерские пункты (МДП), районные диспетчерские пункты, центральные диспетчерские пункты и Главное диспетчерское управление в Астане. Теперь в этой структуре представлены только МДП и ГДУ.

Система SCADA

Запуск ГДУ стал завершающим этапом многолетнего проекта диспетчеризации. Он стартовал еще в начале нулевых с внедрением системы диспетчерского контроля и управления грузопотоками SCADA. Суть проекта заключалась в том, чтобы на всех участках нефтепроводов АО «КазТрансОйл» контроль приема и сдачи нефти, налив нефти в порту Актау и на железнодорожных эстакадах осуществлялся



из единого центра. Сейчас таким центром выступает ГДУ «Астана», где контроль и управление всеми операциями происходит в режиме онлайн.

Эта масштабная задача – автоматизировать процесс управления производственными процессами на нефтепроводах – возникла практически сразу после образования компании в 1997 году. В тот период доставшиеся Казахстану в наследство от СССР магистральные нефтепроводы нуждались в капитальном ремонте, вся автоматика была релейной, образца 1960-х годов, связь также была ненадежной и часто все это оборудование выходило из строя. При этом обеспечить бесперебойный экспорт такого стратегически важного товара, каким является нефть, было крайне необходимо.

Учитывая, что технологические объекты магистральных трубопроводов «КазТрансОйла» разбросаны по обширной территории, требовался дистанционный контроль и управление. Поскольку в мире существовала только одна система для управления работой нефтепроводов – система диспетчерского контроля и управления SCADA, в 1999-м специалисты компании начали готовить соответствующее техническое задание. Всего было сформулировано три основных цели для новой системы:

- повышение уровня надежности и безопасности нефтепроводов;
- оптимизация управления транспортными нефтяными потоками;
- дистанционное управление работой технологического оборудования.

С 2003 по 2010 год «КазТрансОйл» поэтапно внедрил SCADA на всех нефтепроводах. По мере появления других маршрутов система масштабировалась на новые нефтепроводы. В частности, на те, которые сегодня образуют систему магистральных нефтепроводов Казахстан –

Китай: Кенкияк – Атырау, Кенкияк – Кумколь и Атасу – Алашанькоу.

Формально внедрение системы SCADA на большинстве объектов в КТО завершилось еще в 2006 году, однако модернизация системы не прекращается до сих пор. В рамках проекта по переносу диспетчерского контроля из филиалов в ГДУ была обновлена часть контроллеров, серверы SCADA на 40 объектах, а также соответствующее программное обеспечение.

С появлением системы диспетчерского контроля формат работы на нефтеперекачивающих станциях и других объектах КТО серьезно изменился. Многие из сложных и трудоемких операций, которые раньше выполняли вручную, теперь делает автоматика. Современные датчики температуры, давления, уровня нефти вместе с системами противоаварийной защиты обеспечили высокую степень безопасности и позволили оборудованию работать в автоматическом режиме.

При этом малолюдный режим работы НПС благодаря безошибочной работе автоматики привел к снижению аварийности, уменьшению травматизма, повышению надежности транспортировки нефти. Управляет процессом обученный оператор. Благодаря автоматике он делает это дистанционно, сидя перед монитором.

Завершив внедрение SCADA, АО «КазТрансОйл» стало первой казахстанской компанией, сделавшей это на всех объектах протяженной системы магистральных нефтепроводов. При этом система диспетчерского контроля и управления «КазТрансОйла» – одна из крупнейших в мире.

Система управления производственными процессами

Еще одним крупным проектом КТО по цифровизации является система

управления производственными процессами (СУПП). По сути СУПП – это автоматизация управления процессами технического обслуживания и ремонта оборудования на предприятии. Предназначена она для обеспечения надежной и безопасной транспортировки нефти в малолюдном режиме и решает сразу три задачи: обеспечение максимального уровня безопасности и надежности оборудования и систем, внедрение процесса ремонта насосного оборудования по фактическому состоянию, а также повышение уровня автоматизации основных бизнес-процессов, связанных с эксплуатацией, ремонтом и закупками.

Энергосбережение в КТО

Постоянное повышение уровня энергоэффективности также одна из приоритетных задач АО «КазТрансОйл», определенная энергетической политикой компании. Этот документ был принят после комплексного энергетического аудита, проведенного в 2014 году согласно требованиям принятого в 2012 году Закона РК «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности». По итогам аудита в КТО был разработан план мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности компании на 2015–2019 годы, основными направлениями которого стали:

- электроснабжение и освещение;
- теплоснабжение и отопление;
- вентиляция, кондиционирование, увлажнение;
- технологическое оборудование;
- приборы и средства учета и контроля;
- энергоменеджмент;
- переподготовка и повышение квалификации персонала.

В частности, серьезные ресурсы были направлены на замену морально устаревшего и неэффективного с точки зрения потребления электроэнергии нефтеперекачивающего оборудования на новое. Речь идет об инновационных частотно-регулируемых приводах, устройствах плавного пуска электродвигателей, компенсации реактивной мощности, цифровых регуляторах возбуждения синхронных электродвигателей магистральных насосных агрегатов, а также об энергоэффективных силовых трансформаторах.

Всегда энергозатратным элементом системы транспортировки нефти был путе-

вой подогрев сырья на магистральных нефтепроводах при помощи газовых печей.

Чтобы снизить удельное потребление энергии на единицу грузооборота нефти, в компании стремятся обеспечить оптимальные режимы работы магистральных нефтепроводов.

В результате планомерно проводимых работ по энергосбережению, повышению энергоэффективности и применению оптимальных режимов работы нефтепрово-

дов в 2017 году удельный расход энергии в сравнении с результатами 2016 года снизился на 4,9% и составил 4,66 тонны условного топлива/млн т*км (в 2016-м – 5,48 тонны условного топлива/млн т*км).

Примечательно, что сокращение потребления основных видов энергоресурсов на 4,9% произошло на фоне увеличения объемов грузооборота нефти на 11%. То есть меры по энергосбережению в КТО действительно работают.

Чтобы этот процесс не останавливался, в компании ежемесячно проводится мониторинг энергоэффективности по каждому структурному подразделению. Производится сравнение потребления энергии текущего периода с потреблением энергии аналогичного периода прошлого года в объемном и денежном выражении, отслеживается выполнение энергетических целей и задач, а также оценивается соблюдение запланированных технологических режимов транспортировки нефти.

По итогам инспекционного аудита интегрированной системы энергоменеджмента, проведенного в сентябре 2017 года, АО «КазТрансОйл» подтвердило соответствие своей деятельности всем требованиям международных стандартов, включая ISO 50001.

Умные системы

Чтобы оптимизировать бизнес-процессы и снизить трудозатраты, в начале 2017 года «КазТрансОйл» разработал собственную информационно-управляющую систему энергоменеджмента «Энергия умнее». Она позволила автоматизировать процесс сбора, подготовки и обработки информации, формирования готовой отчетности по мониторингу энергоэффективности.

Сам контроль и анализ потребления электроэнергии вместе с мониторингом показателей энергоэффективности технологических режимов транспортировки нефти в АО «КазТрансОйл» осуществляется с помощью автоматизированной системы коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ).

Кроме того, компания использует программный комплекс отечественной разработки по мониторингу, моделированию и оптимизации технологических режимов работы участков нефтепровода SmartTran.

Таким образом, в компании «КазТрансОйл» прекрасно понимают, какой масштаб изменений происходит в мировой экономике и как важно использовать потенциал новых цифровых технологий для модернизации. Снижая издержки и повышая эффективность нефтеперекачки, «КазТрансОйл» вносит значимый вклад в развитие Казахстана, тем более что в обозримом будущем спрос на углеводородные энергоносители не утратит актуальности.

Трагедия в «Зимней вишне»: будут ли сделаны выводы?

Пожар в кемеровском ТЦ «Зимняя вишня» обнажил проблемы торгово-развлекательных заведений. Власти сразу нескольких стран мира объявили о начале масштабных проверок на безопасность мест массового пребывания людей. Однако есть сомнения, что проблемы эти будут решены. Подробности – в материале «К».

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПО

Трагедия в кемеровской «Зимней вишне», по официальной информации МЧС России унесшая жизни 64 человек, в том числе 41 ребенка в возрасте от 4 до 15 лет, заставила власти многих стран мира объявить о начале внеплановых проверок объектов торговли и других заведений массового пребывания людей на их соответствие нормам пожарной безопасности. Судя по поступившим сообщениям, подобные решения уже приняты не только в России и у нас в Казахстане, но и в Беларуси, Китае, Кыргызстане, Молдове, Монголии, Польше, на Украине, в Узбекистане и ряде других стран. Повсеместно подчеркивается: главная цель масштабных проверок – необходимость недопущения в будущем трагедий, аналогичных произошедшей в российском Кемерово. Не обошлось и без предложений об ужесточении ответственности владельцев заведений за систематические нарушения противопожарной безопасности.

Главная проблема ТРЦ

Надо заметить, что до начала обещанных властями массовых проверок, прежде всего крытых торгово-развлекательных заведений, которые в большинстве стран пройдут до 1 апреля, их на добровольной основе уже осуществили пользователи социальных сетей. Из их многочисленных публикаций в Instagram и YouTube выясняется, что многие торговые моллы в целом не готовы к нештатным ситуациям, требующим экстренной эвакуации большого количества людей. И связано это отнюдь не с закрытыми или загроможденными



После трагедии в РФ о пересмотре концепции Taubman Centers задумались во многих странах мира

всевозможным хламом пожарными выходами. Их можно сделать легкодоступными в кратчайшие сроки. Главная проблема торгово-развлекательных комплексов, площадь которых в ряде стран превышает 800 тыс. квадратных метров, заключается в распространенной ныне по всему миру концепции их возведения.

Революция от Taubman Centers

Концепция современных торгово-развлекательных центров была разработана в Соединенных Штатах управляющей компанией Taubman Centers в первой половине 80-х годов прошлого столетия. Именно тогда ее маркетингологи с целью максимально продолжить нахождения покупателей в торговых моллах предложили сразу несколько революционных решений. Во-первых, возводить здание торгового центра с большим количеством парковочных мест для автомобилей по принципу казино с минимумом окон, чтобы люди не

могли ориентироваться во времени. Во-вторых, путем уменьшения количества лестниц, эскалаторов и лифтов направлять поток покупателей вдоль различных торговых точек. И в-третьих, обустроить на последних этажах торговых комплексов так называемые фуд-корты, которые обязательно должны соседствовать с многозальными кинотеатрами, игровыми залами и площадками для детей разного возраста. Последнему моменту придавалось особое значение, поскольку отмечалось, что пока родители ведут своих детей до игровой зоны, они наверняка захотят присмотреть для себя что-нибудь нужное в одном из многочисленных торговых отделов.

Начиная с 90-х годов концепция торгово-развлекательных комплексов в буквальном смысле завоевала весь мир. Появились и типовые проекты торговых центров, которые похожи друг на друга как две капли воды. Потому не стоит удивляться, если где-нибудь в российском Челябинске или турецкой Анталии вам вдруг встретится заведение, которое до мельчайших подробностей напоминает один из многочисленных торгово-развлекательных центров Алматы со всеми его недостатками.

Предложения Аскарбекова

Вместе с тем трагические события в кемеровском торговом центре «Зимняя вишня» наглядно продемонстрировали, что концепция Taubman Centers требует скорейшего пересмотра по целому ряду причин. И дело не только в том, что за последние 30 с лишним лет появилось огромное количество легковоспламеняющихся товаров, которые ныне активно продаются в энергоемких, словно завод, торгово-развлекательных комплексах. Изменился сам статус этих заведений. Сегодня каждый ТРЦ, ежедневно принимающий по несколько тысяч посетителей, фактически стал объектом стратегической важности. В этой связи хотелось бы обратить внимание на опубликованные в социальной сети Facebook предложения специалиста по PR-технологиям Ерлана Аскарбекова, который, вопреки утверждениям МЧС России, вполне допускает, что в кемеровской «Зимней вишне» был совершен террористический акт.

По мнению Ерлана Аскарбекова, поскольку трагедия в «Зимней вишне» может повториться и в нашей стране, необходимо:

1. Провести лицензирование всех торгово-развлекательных комплексов страны как мест повышенной опасности по образцу нефтебаз и химических заводов. При этом подключить к сдаче лицензий попечительские советы близлежащих образовательных учреждений.
2. Установить во всех местах массового пребывания людей, вокруг ТРЦ, детских учреждений любой формы собственности видеокamеры круглосуточного наблюдения.
3. Обеспечить пожарные службы Казахстана самой современной техникой пожаротушения.
4. Законодательно запретить проведение школьных экскурсий детей в торгово-развлекательные центры.

Что надо сделать для начала

Впрочем, надо понимать, что далеко не все согласятся с мнением Ерлана Аскарбекова. Хотя бы потому, что власти на местах достаточно позитивно относятся к наличию торгово-развлекательных центров на своих территориях. Ведь каждый ТРЦ – это и вполне приличные налоговые поступления, и рабочие места, и обустройство прилегающих к ним улиц и площадей. К тому же влиятельные владельцы торговых моллов сделают все возможное и невозможное, чтобы доказать безопасность своих заведений. Чем, кстати, они уже начали заниматься, организовывая всевозможные пресс-туры.

Тем не менее начинать с чего-то надо. Например, вопреки устоявшейся концепции Taubman Centers, перенести все фуд-корты, кинотеатры и детские игровые зоны на первые этажи торгово-развлекательных центров, как это сделали в одном из самых популярных в Объединенных Арабских Эмиратах Dubai Outlet Mall. Причем сделать это, даже несмотря на возражения так называемых якорных арендаторов, приносящих владельцам торговых комплексов наибольшие доходы. Жизнь детей куда важнее. Во всяком случае, подобные решения уже рассматриваются в России, на Украине, в Польше и Китае.

Строители портят экологию

Строительным компаниям дешевле оплатить штраф за выбросы отходов в несанкционированных местах, нежели оплачивать услуги полигона для захоронения. Об этом в ходе специального круглого стола сообщили в Управлении охраны окружающей среды и природопользования города Астаны.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Как заявила главный специалист отдела перспективного планирования управления природоохранными проектами Управления охраны окружающей среды и природопользования города Астаны Айнура Солтангулова, с каждым годом строительные компании все меньше вывозят отходов на полигон. Если в 2016 году на полигоне было захоронено 90 тыс. тонн строительных отходов, то в 2017 году – 50 тыс. тонн.

«Количество строительных объектов не уменьшается, но уменьшается количество захоронений строительных отходов на полигоне. И количество несанкционированных свалок пропорционально растет. Обусловлено это тем, что строительные объекты заключают договор с мусоровывозящими организациями, у которых нет именно договорных отношений с полигоном», – рассказывает эксперт.

Айнура Солтангулова отметила, что строительные и мусоровывозящие компании привлекаются к административной ответственности и выплачивают штрафы за несанкционированные свалки. Проблема в том, что эти штрафы низкие. То есть компаниям дешевле выплатить этот штраф, нежели вывозить строительные отходы на полигон.

Заместитель председателя правления Ассоциации экологических организаций Казахстана Елдос Абжанов согласен с тем, что строительные и мусоровывозящие компании зачастую работают без договоров с полигоном. Спикер также сообщил, что иногда строительные компании игнорируют экологическое законодательство. А акиматом столицы ежегодно выделяется 150 млн тенге на ликвидацию несанкционированных свалок.

Экспертиза строительства не приносит больших доходов

На сегодняшний день тема строительства в Казахстане является одной из самых актуальных. Яркое тому подтверждение – большое количество резонансных дел, касающихся проблемных объектов, а работа над ветхим и аварийным жильем ведется каждый год. Председатель правления Палаты экспертных организаций Бирлик Ережепов рассказал редакции «Къ» о современных трендах на строительном рынке, а также о передаче экспертной деятельности в конкурентную среду.

Ербол КАЗИСТАЕВ

– На международных рынках строителям квалификационный допуск на рынок предоставляют профессиональные объединения, так называемые Палаты: Палаты инженеров, архитекторов, экспертные палаты. Бирлик Бекмуразаевич, расскажите, с какими трудностями сталкивается Палата экспертных организаций Казахстана?

– Трудности, конечно, были и есть. Сфера новая, в экспертную среду пришли разные люди. Многие даже не понимали, что такое экспертиза проектов строительства. Думали, что это новая возможность для бизнеса и, если успеть первыми, можно получить хорошую прибыль. До сих пор порой приходится объяснять, как должны работать экспертные организации. Ведь их работа напрямую связана с безопасностью зданий и сооружений, и это больше профессиональная, нежели коммерческая деятельность.

– То есть большой прибыли у экспертных организаций нет?

– Больших доходов в экспертной работе нет. Мы проводим экспертизу строительных проектов, даем оценку их соответствию нормативным требованиям и техническим регламентам по вопросам устойчивости, безопасности зданий, санитарным нормам, по вопросам пожарной безопасности и экологическим требованиям.

– А если после введения в эксплуатацию здания обнаружился дефект? Либо с объектом что-то случилось?

– Эксперт несет за свою работу административную и уголовную ответственность, а экспертное заключение служит столько, сколько будет стоять построенное здание. И если что-то непредвиденное с ним произойдет, то в первую очередь специалисты будут смотреть на экспертное заключение.

– Какие планы работы у Палаты экспертных организаций? Есть ли проблемы в законодательстве, касающиеся экспертной деятельности?

– Следующий этап развития Палаты – это совершенствование экспертной деятельности, повышение качества методической работы и переход к саморегулированию профессиональной деятельности, как во многих передовых странах. В нашем законодательстве есть разночтения, немало коллизий. В этом году мы планируем отработать некоторые вопросы, снять их и создать в отрасли настоящую профессиональную среду.

– Где же взять столько экспертов? Наверное, как и во многих сферах, здесь тоже дефицит?

– По количеству экспертов хватает, дефицит профессионалов своего дела. Тестирование на получение аттестата эксперта проводится формально и механически. Ответил на компьютере на 70 вопросов из 100 – можешь рассчитывать на получение аттестата. А какие именно у специалиста профессиональные проблемы – поскольку это основополагающие моменты для работы – в это никто, увы, сегодня не вникает.

– А разве переаттестация не может обнаружить методические проблемы?

– В нашей стране установлена практика выдачи экспертам бессрочных аттестатов. Это тоже нонсенс. Эксперт должен идти в ногу со временем, с технологиями, которые развиваются быстрыми темпами. Аттестат эксперта должен действовать, скажем, 5 лет, по истечении которых специалист должен подтвердить свою квалификацию. Тогда он будет стремиться обучаться, повышать свой профессиональный уровень.

– Насколько вообще новым экспертным организациям сложно конкурировать с уже опытными коллегами?

– Стабильные компании, которые имеют экспертов с опытом работы более 30 лет и фирмы-однодневки сегодня работают на равных условиях. При этом некоторые специалисты считают себя экспертами, практически не имея опыта в строительной сфере. Окончил строительный институт, создал свою фирму, получил сертификат и участвует в государственных закупках по проведению экспертиз. И выигрывает их со значительным демпингом на рынке.

– Мы хотим создать профессиональную палату экспертов по пере-



довому мировому стандарту и предлагаем ввести практику разделять экспертов по категориям, с учетом их опыта работы в отрасли. Ситуация, когда эксперты, которые имеют 5 лет и 30 лет стажа, работают на равных условиях, неправильная. Уравниловка среди экспертов не должно быть. Параллельно мы начали проводить рейтинговую оценку деятельности экспертных организаций – участников Палаты. Начиная с 2016 года, от имени Палаты мы публикуем рейтинг по итогам каждого полугодия. Это создает определенную соревновательную среду. Таким образом будет повышаться качество работы и конкурентоспособность.

– Как же вы контролируете качество работы экспертных организаций?

– Постоянно проводим мониторинг и анализ качества экспертных заключений. Это вынужденная мера, потому что в сферу экспертизы проектов пришло много малоквалифицированных организаций и экспертов. И сейчас одна из основных задач Палаты – повышение качества экспертных заключений. Если эксперт провел некачественно свою работу, мы его предупредим, если нарушения выявляются повторно – ставится вопрос о рассмотрении на заседании дисциплинарного совета ПЭО. Таким образом мы проводим исправление допущенных ошибок и замечаний в процессе экспертизы проектов. Крайняя мера – исключение из систематические нарушения нормативных требований из членов Палаты, так, в прошлом году, например, были исключены три организации.

– Каковы вообще результаты работы экспертных организаций за 2017 год?

– Как показал комплексный анализ качества экспертных заключений, проведенный аппаратом правления Палаты, в 2017 году в аккредитованные экспертные организации поступил 11 981 проект. Из них по 7682 проектам выданы заключения, 2196 – возвращены без рассмотрения, и по 664 проектам расторгнуты договора. Также одним из направлений деятельности Палаты в 2017 году было введение саморегулирования в сфере проведения экспертиз проектов. С этой целью изучался зарубежный опыт, проводился анализ законодательства РК. Палатой были подготовлены предложения по совершенствованию законодательства.

– Предполагается, что с каждым годом все больше проектов будет передаваться в конкурентную среду. Как вы полагаете, частные эксперты готовы к этому?

– К началу 2018 года в конкурентную среду будет передано 63% от общего объема экспертизы строительных проектов. Остальными занимаются государственные эксперты. Но задача постепенно решается. К 2020 году планируется передать 90% проектов строительства в конкурентную среду. В монополярной среде останутся уникальные, крупные, секретные, потенциально опасные объекты, типовые проекты, а также объекты межгосударственного значения.

– Известно, что Палата принимает участие в разработке закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам совершенствования регулирования предпринимательской деятельности». Как продвигается работа в этом направлении?

– Работа все еще ведется. Дело в том, что была предложена норма, касающаяся исключения понятия «Палата – единая некоммерческая организация», взамен предлагается создание нескольких Палат. Измене-

К началу 2018 года в конкурентную среду передано 63% от общего объема экспертизы строительных проектов.

Фото: Аскар АХМЕТУЛЛИН

В нашей стране установлена практика выдачи экспертам бессрочных аттестатов. Это тоже нонсенс. Эксперт должен идти в ногу со временем, с технологиями, которые развиваются быстрыми темпами. Аттестат эксперта должен действовать, скажем, 5 лет.

Больших доходов в экспертной работе нет. Мы проводим экспертизу строительных проектов, даем оценку их соответствию нормативным требованиям и техническим регламентам по вопросам устойчивости, безопасности зданий.

ние обосновывается созданием конкурентной среды в сфере экспертной деятельности. При этом не ясно, в чем заключается конкуренция между палатами, так как Палата является некоммерческой организацией, представляющей интересы своих членов. Конкуренция осуществляется между предпринимателями – экспертными организациями. К счастью, мажоритарии поддержали нашу инициативу, что Палата должна быть единой.

Добавлю, что в прошлом году также было проведено несколько совещаний с участием НПП «Атамекен», министерства национальной экономики и министерства по инвестициям и развитию, где подавляющее большинство также высказалось за сохранение единой Палаты.

– То есть, если Палата все же единая, то экспертные компании, не вступившие в Палату, имеют ли право работать в данной среде?

– У нас в Законе прописано, что Палата является единой. Но уполномоченный орган (Комитет по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства МИР РК) трактует по своему. Они говорят, что Палата единая, но это не запрещает сторонним экспертным организациям продолжать свою работу.

– А в чем же недостаток создания нескольких палат экспертных организаций?

– Создание нескольких палат повлияет на качество экспертизы проектов, так как все вновь созданные организации будут сосредоточены на увеличении количественного состава. Тогда могут снизиться требования к экспертным организациям, соответственно не будет проводиться должным образом мониторинг и анализ качества экспертных заключений. С повышением требований у отдельных аккредитованных экспертных организаций будут возможности переходить из одной палаты в другую. В конечном итоге это приведет к снижению качества экспертизы проектов строительства и появлению экспертных организаций, не имеющих системы качества, необходимый квалификационный состав экспертов. Все это в свою очередь может привести к рискам недостаточного обеспечения прочности, надежности и устойчивости зданий, сооружений на стадии экспертизы проектов строительства и недобросовестной конкуренции.

– Понятно. Скажите, а какие тренды вы бы отметили на строительном рынке?

– В первую очередь – это активное внедрение ведущими строительными компаниями энергоэффективных, экологических материалов и оборудования, цифровых технологий в проектировании и организации строительного производства. Большое значение они стали придавать подго-

товке профессиональных кадров и их обучению современным технологиям и методам работ, в это вкладываются значительные средства.

В сегменте внедрения новых технологий хотелось бы отметить внедрение BIM-технологий (Building Information Modeling – «информационная модель здания»), которые позволяют создать полную информационную и графическую модель строящегося объекта. Анализ применения данных технологий в развитых странах показывает, что стоимость строительства при использовании BIM-технологий сокращается на 30-40%.

– Считаете ли вы цены на недвижимость приемлемыми? Какие меры стоит предпринять для их снижения? По вашему мнению, будут ли они увеличиваться в будущем?

– На стоимость недвижимости значительно влияют цены на строительные материалы, изделия, инженерное оборудование. Если обеспеченность цемента, бетоном, железобетонными изделиями, известью, гипсом, гипсокартоном, кирпичом, по данным Комитета по статистике МНЭ РК, составляет от 60 до 100%, то основная доля отделочных материалов, строительного стекла, электротехнических изделий, оборудования – импортные. И они оказывают влияние на себестоимость жилья. Принятая программа по увеличению казахстанского содержания в строительстве должна повлиять на цены недвижимости.

– Сильно ли строительные материалы отечественного производства отличаются от иностранных аналогов?

– По качеству казахстанские строительные материалы на одном уровне с зарубежными. Точнее – некоторые отдельные виды материалов. К ним можно отнести гипсокартон, сухие строительные смеси, строительную арматуру, пластмассовые трубы, силовые трансформаторы и ряд других. Также у нас в Казахстане активно используют иностранные технологии.

– А насколько активно ведется сейчас работа по увеличению содержания?

– Вот сейчас, например, строится в Кызылординской области большой завод по производству листового стекла. На данный момент у нас в Казахстане такого производства нет. Листовое стекло завозится из России, Кыргызстана.

– Откуда завозятся в Казахстан строительные материалы? Кто является основным импортером?

– В основном это Европа и Китай. У нас в Казахстане сегодня мало выпускается отделочных материалов. Стекло, керамические изделия, электротехнические изделия. Осветительных приборов у нас практически нет

Бирлик ЕРЕЖЕПОВ,

председатель правления Палаты экспертных организаций РК

Родился 29 июня 1957 года.

Принимал участие в государственной экспертизе проектов по застройке города Астаны, в том числе Генерального плана столицы и его корректировке, оперного театра, киноконцертного зала «Казахстан», Конгресс-холла, многофункционального комплекса Абу-Даби Плаза, торгово-развлекательного комплекса «Хан-Шатыр», крытого стадиона на 30 тысяч мест, конькобежного стадиона, велотрека, строительства ТЭЦ-2, ТЭЦ-3 и других объектов. Участвовал в государственной экспертизе объектов космодрома Байконур, государственных и особо важных и крупных объектов во всех отраслях экономики и регионах Казахстана, генеральных планов областных центров и крупных городов.

Является почетным архитектором Казахстана и почетным строителем Казахстана. Участвовал в проектировании в творческих коллективах и застройке города Астаны: Президентского центра культуры, учебно-административного корпуса Евразийского национального университета, реконструкции набережной реки Есиль и реки Акбулак, реконструкции казахского и русского драмтеатров, комплексной застройке микрорайона аль-Фараби, этно-мемориального парка, объектов инженерной и транспортной инфраструктуры города и нового административного центра на левом берегу реки Есиль, проектировании многоэтажных жилых домов и общественных зданий и комплексов в городах Казахстана.

в производстве. Поэтому все это происходит закупать в других странах.

– Как вы считаете, как нужно работать с проблемным жильем? Есть ли примеры, когда строительство не завершено по вине экспертной организации?

– Проблемных жилых домов, не завершенных по вине аккредитованных экспертных организаций, аккредитованных в Палате, по нашим данным нет. Основные вопросы здесь связаны с недобросовестными заказчиками-застройщиками, проблемами в организации и финансировании строительства жилых домов. Конечно, немалую роль играет и юридическая некомпетентность покупателей жилья, которые детально не знакомятся с договорами застройщиков и попадаются на различные уловки о дешевизне.

– Как вы считаете, что нужно сегодня делать с аварийным жильем? Какова ваша оценка проблемы аварийного жилья в Казахстане?

– В 40–60 годы прошлого столетия для решения жилищных проблем строилось много жилья из недолговечных материалов – шлакоблоков, фибролит, камышита, щитосборных домов, срок эксплуатации которых давно истек. Вместе с тем в них проживает значительное количество населения. Государство взялось за решение данных вопросов, и в городах Астане и Алматы начаты пилотные проекты по сносу аварийного жилья. Только по первому этапу в Астане запланирован снос более 200 аварийных жилых домов. Решаются социальные проблемы, жильцы получают новые квартиры, а освободившиеся территории планируются использовать для строительства скверов, парков, расширения городских дорог.

– Хотелось бы узнать, как обстоят дела с кадрами в строительной сфере? Могут ли застройщики спривляться силами отечественных специалистов или же приходится привлекать зарубежных?

– Крупные компании уже поняли, что основа их бизнеса и доходов – это именно кадровый потенциал. Поэтому они создают у себя различные учебные центры. Те же VI Group и Базис создали уже учебные центры, куда привлекают специалистов из других стран для обучения. А вообще сейчас казахстанские компании мало привлекают иностранных специалистов для работы. Даже иностранные строительные компании насчитывают 70–80% персонала именно отечественного. То есть сейчас все стараются привлекать в рабочий персонал, инженерно-технические должности казахстанцев. Зарубежные специалисты в основном работают при строительстве технологически сложных объектов нефтегазового, энергетического секторов с использованием иностранных технологий.

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

Даусы Периодика 2774168
Агентство Евразия Пресс 3822511
Эврика-Пресс 2337850

ПОДПИСКА • 2018

ТЕНДЕНЦИИ

Ритейл жив

Обзор розничной торговли в Казахстане

Современный ритейл давно вышел из рамок традиционной розничной торговли, мировые производители постепенно отходят от формата магазинной коммерции. В Казахстане же, несмотря на некоторый качественный рост, базарная торговля продолжает процветать. Kursiv Research подготовил обзор отечественного рынка розничной торговли и определил крупнейших ритейлеров на сегодняшний день.

Айгуль ИБРАЕВА

Характеристика розничной торговли в РК

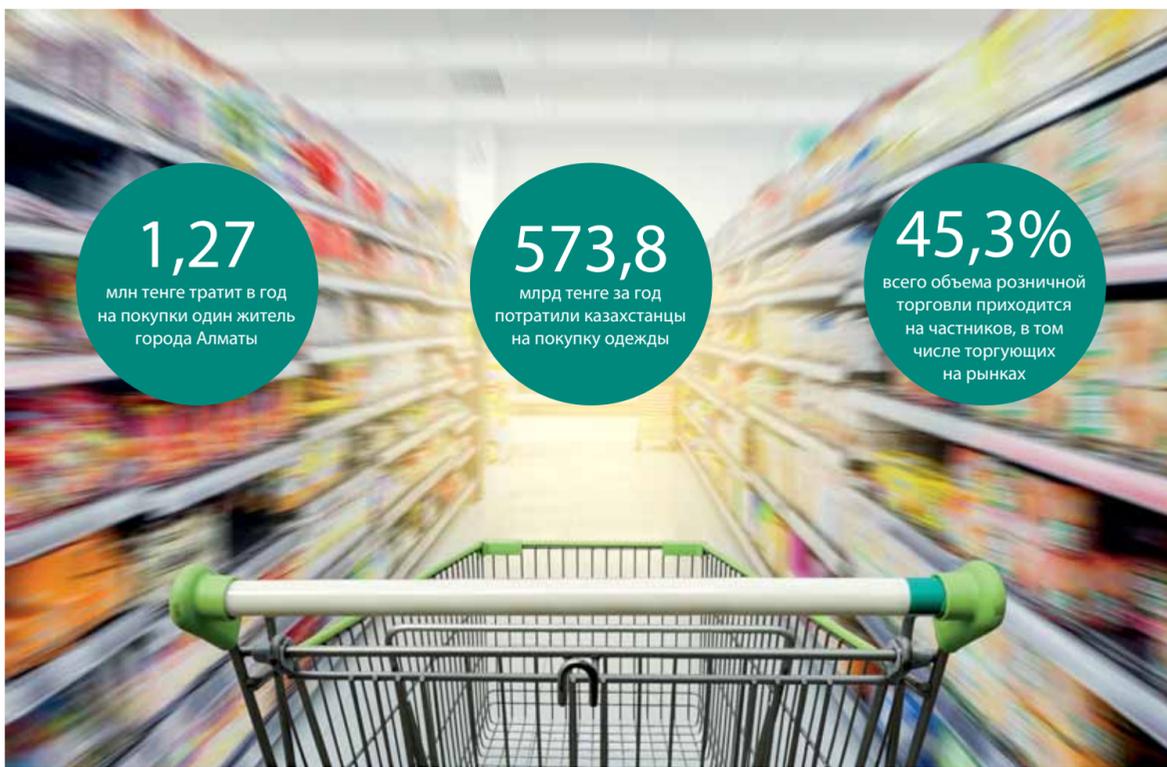
В развитых странах розничная торговля в знакомом нам формате постепенно перестает существовать. Ритейлеры массово закрывают магазины из-за спада продаж и сокращения количества покупателей. Так, по данным американского аналитического новостного портала Business Insider, за 2017 год в США было закрыто более 6 тыс. точек розничной торговли различных сетей.

В Казахстане традиционный ритейл и не думает сдавать позиции. По данным КС МНЭ РК, объем розничной торговли в Казахстане в 2017 году достиг 8 847,13 млрд тенге. По сравнению с 2016 годом показатель вырос на 26,3%, тогда как в предыдущие три года его рост не превышал 13%.

Почти треть всего объема розничной торговли республики в 2017 году пришла на Алматы (27,9%), 11,7% – на Астану и 9,4% – на Восточно-Казахстанскую область. При этом наибольший рост показателя за год наблюдался в Астане – 12,2%, тогда как в Кызылординской области объем продаж увеличился всего на 0,3%.

В среднем, в 2016 году розничная торговля на душу населения в Казахстане составила 448,13 тыс. тенге. Больше всех любят шопинг алматинцы, здесь на одного человека приходится покупок на 1,27 млн тенге в год или на 105,81 тыс. тенге в месяц. Жители столицы тратят в год 989,6 тыс. тенге, высокий уровень объема розницы на душу населения и в Актобинской области – 591,21 тыс. тенге.

Меньше всех тратят в Южно-Казахстанской области, здесь на одного человека приходится всего 143,26 тыс. тенге покупок в год. В тройку самых экономичных попали жители Жам-



Сегодня почти половина всего объема розничной торговли приходится на рынки и базары. Фото: Shutterstock.com

былской и Алматинской области, здесь за год в магазинах и рынках оставляют 218,84 тыс. тенге и 198,54 тыс. тенге на человека соответственно.

Казахстанцы любят покупать одежду, за 2016 год в Казахстане на гардероб было потрачено 573,8 млрд тенге, или 7,2% от всего объема розницы. Далее в списке покупок казахстанцев числятся напитки, в том числе алкогольные, на которые было потрачено 387,2 млрд тенге. В пятерку наиболее покупаемых казахстанцами товаров также вошли мясо и мясные продукты, строительные материалы и легковые авто из салона.

Базарная торговля

Сегодня почти половина всего объема розничной торговли приходится на рынки и базары. В 2017 году объем реализации товаров индивидуальными предпринимателями, в том числе торгующими на рынках, достиг 4 003,88 млрд тенге, что соответствует 45,3% совокупного объема торгов.

При этом, судя по статистике последних пяти лет, доля частных в совокупном объеме торгов и не думает сокращаться. В сельской местности доля ИП в рознице достигает 70%.

31,2% розничной торговли в Казахстане – это малые предприятия, другими словами, магазины у дома, 7,8% – средние торговые компании. И лишь 15,7% коммерции приходится на крупные торговые сети.

Ритейл – такой же бизнес, как и все остальные. Поэтому он подвержен влиянию все тех же макроэкономических показателей, которые оказывают влияние на всю экономику страны, говорит директор управляющей компании ТРЦ «Asia Park» города Астана Арман Маханов.

«К сожалению, на сегодняшний день вынужден констатировать тот факт, что платежеспособный спрос в Казахстане снизился в разы. Теперь ритейлу приходится бороться за внимание и удовлетворять предпочтения обедневшего покупателя рыночными методами, конкурируя и подстраиваясь под изменения в структуре спроса. На первый план выходит вопрос стоимости продукта. Соответственно, потребитель смещается в сторону предложений с наименьшей конечной стоимостью. Сегодня такую могут предложить как раз базары, рынки, в том числе стихийные, а также игроки ритейла, исповедующие веру в формат низкой конечной стоимости продукта, такие как дискаунтеры», – указывает эксперт.

При этом он считает, что, как и в всякой медали, здесь есть две стороны. Одна условно хорошая, другая – плохая. С одной стороны, граждане, которых государство не обеспечило работой, сами себя не обеспечили. Как минимум они не ушли в сторону криминала, что уже есть хорошо, отзываясь эксперт в пользу частных.

С другой стороны, отсутствие контроля и регулирования со стороны государства не позволяет в достаточной степени обеспечить поступления в доходную часть бюджета. Значительная масса денег вращается вне правового поля, что только негативно влияет на экономику. И когда общество и государство сможет избавиться от этого недуга, можно будет говорить о потенциале роста не только ритейла, но и всей отрасли в целом, отмечает Арман Маханов.

В разрезе регионов «базарный» ритейл процветает в ВКО, Кызылординской и Акмолинской областях, где доля розничных продаж индивидуальными предпринимателями, в том числе торгующими на рынках, в совокупном объеме торгов в 2017 году составила 74,4%, 71,2% и 66,1% соответственно. В ЮКО, городе Алматы и в Атырауской области предпочитают крупные и средние торговые предприятия, в данных регионах торговые центры обеспечивают около 30% всей розницы.

Всего в Казахстане к концу 2016 года было зарегистрировано 129,26 тыс. торговых предприятий и индивидуальных предприятий, общая торговая площадь по стране составила 13 млн квадратных метров.

Стоит отметить, что объем торговых площадей частных, в том числе рынков, превышает площади торгующих предприятий в три раза (по данным 2016 года). 91,4% всех торговых площадей в Акмолинской области – это частные магазины, рынки и базары. Аналогичная ситуация в Костанайской и Жамбылской областях, здесь частники занимают 88,2% и 87,9% торговых площадей соответственно. Высокая доля магазинов современных стандартов зафиксирована лишь в Алматы и Астане, где 59,2% и 54,2% торговых площадей числится за компаниями.

В Казахстане сравнительно низкая плотность торговых площадей – 0,73 квадратного метра на человека, из которых 0,55 квадратного метра – это малые магазины и рынки. К примеру, в США на человека приходится чуть

больше двух квадратных метров торговых площадей современного формата.

Крупнейшие ритейлеры

Основные проблемы ритейла Казахстана связаны с тем, что у нас очень мало профессиональных игроков, считает коммерческий директор ГК «ARCADA» Эльза Розенталь: «С одной стороны, к нам пришли далеко не все сети, которые хотя бы работают на уровне России (в том числе локальные российские сети, западные, арабские и т. д.). Далеко не все мировые бренды представлены у нас на рынке. С другой стороны, среди местных компаний, как сетевых, так и имеющих один или два магазина, очень мало профессионалов с точки зрения ритейла. Это основная проблема, и это влияет на развитие торговой недвижимости».

По словам эксперта, рынок ритейла испытывает дефицит в профессиональных арендаторах, при этом существующие площадки в последние два года находились в застойном состоянии и начали развиваться только разрабатывать планы развития только в последние несколько месяцев.

Торговые компании в Казахстане не предоставляют данные о выручке и прибыли, так как не являются публичными, поэтому единственным критерием оценки масштабов торговых предприятий остается объем налоговых выплат. Kursiv Research составил рейтинг ритейлеров Казахстана, в который вошли крупнейшие сети гипермаркетов с широким ассортиментом товаров.

Magnum Cash & Carry – гигант казахстанского ритейла, за 2017 год выплатил государству 4,93 млрд тенге, что почти в два раза превышает показатель последующего в рейтинге предприятия.

Компания была основана более десяти лет назад в городе Алматы, сегодня функционирует уже 33 торговых комплекса компании в семи городах Казахстана в форматах Magnum Cash & Carry и «Magnum АТАК». Количество рабочих торговой компании на сегодня составляет около 8 тыс. человек, общее количество покупателей сети превышает 100 тыс. человек в день. Крупнейшим владельцем и руководителем розничной сети является известный бизнесмен Александр Гарбер.

Второй по объему налоговых выплат ритейлер – оптово-розничная сеть «Анвар». За 2017 год компания пополнила кассу на 2,65 млрд тенге, относительно предыдущего года показатель вырос на 12,7%. История предприятия берет свое начало в 1993 году в Западном Казахстане. Сегодня компания имеет 33,5 тыс. квадратных метров торговых площадей в семи регионах Казахстана. Согласно данным электронного правительства, основателем и одним из владельцев компании является Талгат Салфинов, по совместительству депутат от Улскового избирательного округа №27 в Актобинском областном маслихате.

«Скиф Трейд» с торговыми марками Small и Skif discount на сегодня самая распространенная розничная сеть в Казахстане. Совокупные налоговые отчисления ТОО «Скиф Трейд» и ТОО «Скиф Сауда» за прошлый год составили 2,11 млрд тенге. Розничная сеть, основанная в 1994 году, на данный момент насчитывает 55 супермаркетов в 15 городах страны. В основу сети заложены несколько форматов: «магазин у дома» и «супермаркет», «дискаунтер» и «оптомаркет». Штатная численность компании насчитывает свыше 3 500 сотрудников, включая работников производства. Руководителем компании является Андрей Доровских, который также числится в учредителях товарищества.

На четвертом месте с объемом налоговых выплат 1,72 млрд тенге за 2017 год идет ТОО «МЕТРО Кэш энд Керри». Компания представляет собой подразделение концерна «МЕТРО Групп»

– международной оптово-розничной торговой компании из 690 магазинов в 29 странах, основанной в 1964 году в ФРГ немцем и швейцарским предпринимателем Отто Байсхаймом. Первый магазин METRO в Казахстане был открыт в конце 2009 года в Астане. Сегодня торговые центры сети расположены в семи городах по всему Казахстану. Согласно данным компании, доля казахстанских товаров (как собственного производства, так и импортных казахскими компаниями) в совокупном ассортименте магазинов составляет не менее 90% от всего объема закупок.

882,27 млн тенге выплатило государству в виде налогов и иных платежей ТОО «Лучшее решение» за прошедший год. Предприятие представляет торговую сеть «Дина», основанную в 1999 году в Актобе. Сегодня 17 магазинов сети различного формата расположены в трех городах Западного Казахстана. Единственный участник товарищества – предприниматель Кабиев Асхат, который также является депутатом от избирательного округа №9 города Актобе.

Налоговые выплаты сети супермаркетов «Арзан» в 2017 году достигли 518,61 млн тенге, что на 17,3% превышает результат предыдущего года. «Арзан» позиционирует себя как оптово-розничную сеть лоукост-сегмента. Представляет ритейлера ТОО «Оптовый клуб». В 2007 году был открыт первый оптомаркет в городе Усть-Каменогорск, сегодня магазины сети можно найти еще в Алматы и Таразе. Согласно официальным данным, конечный владелец сети «Арзан» – Гульнар Нурпеисова.

Некогда крупнейший ритейлер Казахстана – сеть супермаркетов «Рамстор», основанная еще 1999 году, оказалась на шестом месте по объему налоговых выплат, в 2017 году ТОО «Рамстор Казахстан» пополнило кассу на 509,23 млн тенге, что на 55,3% меньше, чем годом ранее. Торговая компания принадлежит совместному турецко-английскому предприятию Migros Tiscaret A. S. Магазины и торговые центры сети расположены в Турции и Македонии. В Казахстане компания представлена 12 супермаркетами, тремя супермаркетами формата «экспресс», одним супермаркетом премиум-класса, двумя интернет-магазинами и МФК «Ramstor All in» в городах Алматы и Астана.

ТОО «АлмаСтар» было основано в 2011 году, компания представляет ТРК «АДК» с собственным гипермаркетом A-Store в городе Алматы и с 2013 года в Усть-Каменогорске. За 2017 год налоговые и иные выплаты товарищества составили 469,14 млрд тенге. Штат компании сегодня насчитывает 150 человек. Владелец бизнеса по официальному данным является Николай Чукреев.

Наибольший рост налоговых выплат среди предприятий рейтинга демонстрирует ТОО «Гермес-трейд», которое представляет сеть супермаркетов «Реалист». За прошлый год объем налоговых выплат ритейлера составил 333,74 млрд тенге против 157,28 млрд тенге в предыдущем году (рост 112,2%). Компания была основана в 2009 году, на сегодняшний день функционирует девять розничных магазинов в городе Алматы и Алматинской области.

Общая численность персонала насчитывает более 600 человек. Владелец компании – Андрей Юст, который также имеет долю в ТОО «Magnum Cash & Carry». Руководителем предприятия числится Юлия Юст.

Десятку крупнейших ритейлеров Казахстана замыкает совместное казахстанско-германское предприятие ТОО СКП «Interfood» с объемом налоговых выплат за 2017 год в 287,62 млн тенге. Торгово-производственная компания существует на казахстанском рынке с 1997 года. Она включает в себя сеть супермаркетов Interfood в Алматы и Астане, кулинарно-кондитерское производство Thomi's Pastry и магазин товаров для дома Ideal Home. Количество сотрудников компании около 1 тыс. человек.

В основном уровень налоговых отчислений крупнейших игроков рынка ритейла не показал значительного роста относительно предыдущих периода либо сократился к прошлому году. В целом, двадцатка ритейлеров по уровню налогов заплатила в госбюджет в 2017 году 15,85 млрд тенге, что на 0,9% меньше, чем в предыдущем периоде.

Несмотря на существующие проблемы, эксперты «Курсив» считают, что рынку есть куда развиваться. Арман Маханов указывает на положительную статистику в РК. Так, согласно последним данным переписи населения, в РК насчитывается 4,39 млн домохозяйств. За 2000–2016 годы расходы домохозяйств Казахстана в текущих ценах выросли на \$62 млрд, или в 6,5 раз, до \$73,3 млрд благодаря приросту численности населения на 2,9 млн человек, и в значительной мере за счет роста расходов домохозяйств на душу населения, который за период 2000–2016 годов вырос в 5,4 раз. Среднегодовой прирост расходов домохозяйств Казахстана равен 12,4%, что указывает на потенциал роста для развития отечественного рынка ритейла.

«В данном случае все будет зависеть от тактики и стратегии поведения самих игроков рынка и, безусловно, динамики развития потребительского спроса, которые, как я отмечал ранее, во многом зависят от развития экономики страны в целом», – резюмировал эксперт.

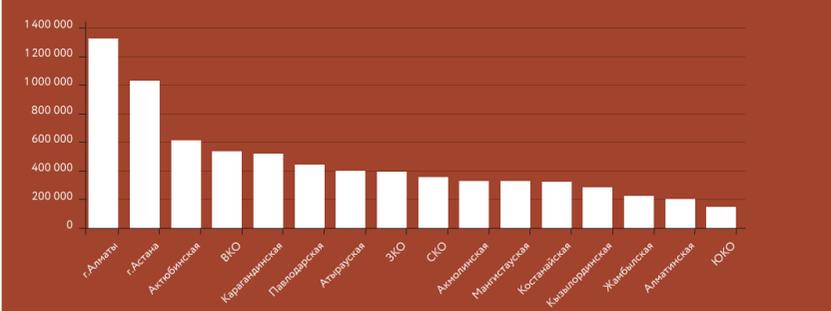
РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В КАЗАХСТАНЕ

КРУПНЕЙШИЕ РИТЕЙЛЕРЫ КАЗАХСТАНА

компания	торговая марка	НАЛОГОВЫЕ ВЫПЛАТЫ (млрд тенге)				расположение
		2015	2016	2017	рост 2017/2016	
ТОО "Magnum Cash&Carry"	Magnum Cash&Carry	3 040,16	4 994,73	4 931,89	-1,3%	Алматы, Караганда, Астана, Шымкент, Талдыкорган, Петропавловск
ТОО "Анвар"	Анвар	2 338,45	2 379,26	2 410,39	12,7%	Алматы, Астана, Уральск, Атырау, Караганда, Кызылорда
ТОО "Скиф Трейд" И ТОО "Скиф Сауда"	Skif, Small	961,58	2 108,84	2 108,00	0,0%	15 городов Казахстана
ТОО "МЕТРО Кэш Энд Керри"	Метро	794,03	1 554,76	1 717,86	10,5%	Алматы, Астана, Караганда, Павлодар, Шымкент
ТОО "Лучшее решение"	Дина	571,70	847,87	882,27	4,1%	Актау, Актобе, Уральск
ТОО "Оптовый клуб"	Арзан	585,76	442,17	518,61	17,3%	Алматы, Тараз, Усть-Каменогорск
ТОО "Рамстор Казахстан"	Рамстор	1 124,83	1 138,63	509,23	-55,3%	Алматы, Астана
ТОО "Алмастор"	A-Store	396,09	507,98	469,14	-7,6%	Алматы, Усть-Каменогорск
ТОО "Гермес-Трейд"	Реалист	198,25	157,28	333,74	112,2%	Алматы
ТОО СКП "Interfood"	Interfood	447,75	280,34	287,62	2,6%	Алматы, Астана
ТОО "Людмила-KZ"	Аян	187,51	211,44	281,30	33,0%	Караганда, Алматы
ТОО ПКФ "Атриум"	Greenwich, Рубиком	133,37	222,06	257,87	16,1%	Павлодар
ТОО "Бахус-Центр"	5 минут	219,54	192,94	176,34	-8,6%	Астана
ТОО "Центр Торговли "Астыкжан"	Астыкжан	216,64	229,15	138,06	-39,7%	Астана, Костанай
ТОО "Маджид Аль Футтайм Гипермаркетс Казахстан"	Carrefour	76,72	272,20	113,19	-58,4%	Алматы*закрывается
ТОО "Estau Company"	Esentai Gourmet	71,96	79,97	73,54	-8,0%	Алматы
ТОО "Кенмарт"	Кенмарт	30,64	72,19	71,93	-0,4%	Астана
ТОО "Дастархан-сауда"	Столичный	21,13	77,67	60,77	-21,8%	Алматы
ТОО "Дастархан"	Юбилейный	115,40	41,83	39,49	-5,6%	Алматы
ТОО "Алма Розничные системы"	Алма	38,20	34,11	14,37	-57,9%	Астана

По данным КГД МФ РК

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В 2016 ГОДУ



РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В КАЗАХСТАНЕ



Источник: КС МНЭ РК

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
СЛОН В ПОСУДНОЙ
ЛАВКЕ

08

БАНКИ И ФИНАНСЫ:
НАЦБАНК ОТСТОЯЛ
«СЧАСТЛИВУЮ ЧЕРЕПАШКУ»

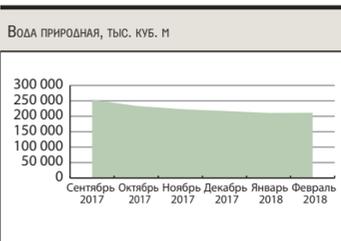
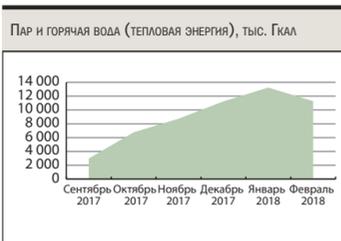
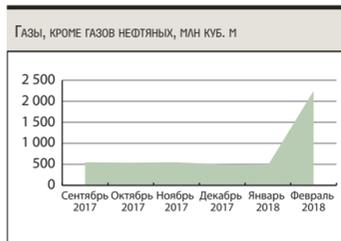
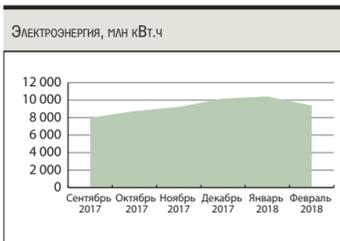
09

ИНДУСТРИЯ:
КАУСТИЧЕСКИЙ
ПЕРЕБОР

10

HI-TECH:
ЗАПУСКАЕМ «УМНЫЙ ДОМ».
ЗАЖИВЕМ?

11



Перемены в семье Chocofamily

Недавно состоявшееся объединение онлайн-сервисов Chocotravel и Aviata уже стало одним из важных событий года для казахстанского рынка e-commerce. Но перемены, произошедшие в структуре одной из самых крупных казахстанских интернет-компаний – холдинга Chocofamily – не ограничились этой сделкой. В начале марта стало известно о том, что холдинг продал принадлежащий ему магазин Chocomart, а покупателем стал «Казахтелеком». Сделка была совершена в декабре 2017 года.

Ирина ТРОФИМОВА

О готовности продать Chocomart сооснователь Chocofamily Рамиль Мухоряпов говорил еще год назад, несмотря на то, что по результатам 2016 года сервис вышел в прибыль. Свое решение руководитель холдинга объяснял расстановкой приоритетов. В соответствии с новой стратегией развития руководство холдинга планировало сосредоточить командно-организационные и финансовые ресурсы на ключевых направлениях, в которых занимаемая Chocofamily доля рынка достаточно велика. Это food-рынок, купонный сервис и сервис онлайн-бронирования и покупки авиа- и железнодорожных билетов. В прошлом году холдинг приобрел медицинский онлайн-сервис iDocstor, также обладающий хорошим потенциалом для роста. Развитие интернет-магазина – бизнес капиталоемкий, а затраты окупаются не слишком быстро. К тому же этот бизнес ограничен географически, а в среднесрочных планах Chocofamily еще в прошлом году значился выход



за пределы домашнего рынка с сервисами, которые легко масштабировать. Как сообщил в своем комментарии «Къ» Рамиль Мухоряпов, сделке по продаже Chocomart предшествовали переговоры с потенциальными покупателями, среди которых были и небольшие компании, занимающиеся электронной коммерцией, и достаточно крупные игроки. На финишной прямой в итоге остались «Казахтелеком» и один из банков. «Мы выбрали «Казахтелеком», потому что нам показалось, что интерес с его стороны был более предметным. Кроме того, данный кандидат на покупку оказался быстрее конкурента. Мы верим: у этого игрока есть достаточно ресурсов, чтобы развивать сервис. Хотелось бы, чтобы наши многолетние усилия не пропали даром и чтобы «Казахтелеком» превратил Chocomart в по-настоящему сильный магазин. Мы рады, что сделка

Стало известно, что актив достался покупателю в шесть раз дешевле, чем те инвестиции, которые холдинг Chocofamily ранее вложил в его развитие.

Фото: Shutterstock.com

состоялась, и надеемся, что покупатель будет мудро управлять интернет-активом. Управление интернет-активами требует особого подхода, не всегда такого, как работа с активами традиционными», – прокомментировал Рамиль Мухоряпов. Сумма сделки не озвучена, однако известно, что актив достался покупателю в шесть раз дешевле, чем те инвестиции, которые холдинг Chocofamily ранее вложил в его развитие. В свою очередь, «Казахтелеком» покупка Chocomart даст возможность развивать собственные продукты и решения в области интернет-коммерции, а о намерении более активно осваивать данное направление в компании говорят не первый год. По словам г-на Мухоряпова, одним из условий сделки стал переход вместе с сервисом части команды Chocomart. «Мы ожида-

ем, что в Chocomart будет вложено достаточно ресурсов, и хорошие технологии, гибкая команда и качественный сервис обеспечат успех проекта», – сообщил в комментарии «Къ» сооснователь холдинга. Что касается перспектив объединенной компании Chocotravel и Aviata, то, по мнению сторон, ее суммарный оборот предположительно составит \$100 млн. В настоящее время оба ресурса вместе обеспечивают продажу более 900 тыс. авиабилетов и 400 тыс. железнодорожных билетов в год. Chocofamily holding инвестировал в объединенную компанию 600 млн тенге. В состав наблюдательного совета компании войдут по два представителя со стороны Aviata.kz и Chocofamily и один независимый директор. Пользователям по-прежнему будут доступны оба сайта и приложения.

«Мы в Chocofamily открыты любым партнерствам и объединениям и на пути к IPO, но эта сделка отличается от предыдущих. Там было поглощение, мы покупали команды, происходила культурная интеграция. Здесь речь идет о слиянии равноправных партнеров. Часть команды будет заниматься Казахстаном, часть сосредоточится на международной экспансии. Пример Израиля и Беларуси показывает, что правильно изначально ориентироваться на международный рынок, а не заикливаться на внутреннем», – считает Рамиль Мухоряпов.

Каждый из участников объединенной компании и раньше предлагал своим клиентам скидки и акции; теперь, считает Рамиль Мухоряпов, будет возможность делать их больше и чаще, поскольку, работая с крупными компаниями, перевозчики более охотно идут на уступки. Раньше команды обоих проектов, по сути, дублировали работу друг друга, объединение дает возможность ускорить процесс разработки и более оперативно предложить клиентам такие продукты, как полная база лоукостеров с прямыми интеграциями, выбор мест на борту. По просьбе «Къ» г-н Мухоряпов также озвучил планы относительно интернет-магазина контактных линз Lensmark – еще одного сервиса Chocofamily. По словам предпринимателя, предложения о покупке сервиса периодически поступают, и руководство холдинга готово их рассматривать. «Но задачи срочно продать проект перед нами не стоит, потому что Lensmark прибылен, он хорошо растет и занимает порядка 60% онлайн-продаж в своем сегменте», – отметил руководитель Chocofamily.

Темиртау

Экология не в почете

27 марта в городе металлургов состоялся круглый стол, где представители местной исполнительной власти, ассоциации экологов, компании «АМТ» и общественные деятели обсуждали вопросы по экологической безопасности. По окончании мероприятия был подписан меморандум, но самые важные аспекты в него так и не вошли.

Андрей КУЗНЕЦОВ

Практически всю минувшую зиму СМИ и особенно соцсети пестрели публикациями про черный снег в Темиртау. Жители Темиртау, не дождавшись внятного ответа от руководства металлургического комбината «АрселорМиттал Темиртау», создали инициативную группу, собрали подписи, написали письма и поехали обивать пороги столичных чиновников. Темиртаусцев в Астане услышали. В результате была создана рабочая группа из представителей заинтересованных госорганов, неправительственных организаций, инициативной группы и экспертов ПРООН, которая в течение двух месяцев разрабатывала «План по оздоровлению экологической ситуации города Темиртау». План комплексный, включает в себя восемь блоков и рассчитан на два года. В него входят различные мероприятия – от установки на предприятиях соответствующего оборудования, озеленения города и до пропаганды экологических ценностей среди граждан. На все про все потребуется 50,7 млрд тенге. Из них 70,3 млн – из областного бюджета, 1,2 млрд – из республиканского, 19 млрд тенге планируют получить от инвесторов. Еще 41 млрд тенге – заемные средства и гранты ПРООН. Но больше всего средств должны потратить сами предприятия – 86,4 млн.

Однако уже в самом начале выяснилось, что из 45 предложений общественников и экологов в план были включены всего восемь. Вместе с тем, по словам исполнительного директора «АрселорМиттал Темиртау» Вадима Басина, приборы контроля вредных выбросов на предприятии установлены. Правда, информация по показателям этих приборов скрывается. Сталемагнаты ссылаются на информационную безопасность и даже профильные структуры доступа к этой информации не имеют. В то же время, по словам президента «Ассоциации независимых экологов» Айгуль Соловьевой, одна из целей этого «Плана» – это усиление контроля. «Нужно, чтобы был общественный контроль. Есть закон о доступе к информации, и мы должны заставить государственные органы работать как положено», – отметила в комментариях «Къ» г-жа Соловьева. Вообще, как говорится, дьявол кроется в деталях. Дело в том, что штрафы за нарушение экологических норм на данный момент, по сути, это доходная часть бюджета. К примеру, АМТ каждый год выплачивает «экоштрафов» на сумму порядка \$10 млн. От этой суммы на экологию в регионе идет 0,7%. Исполнительный директор ОЮД «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» Николай Радоствоец считает, что лучше эти средства направлять самим компаниям, чтобы стимулировать строительство очистных сооружений. Правда, аким Карагандинской области резонно усомнился: а где гарантия, что тот же «АМТ» потратит эти средства именно на улучшение экологии? Как их контролировать, если они постоянно ссылаются на «коммерческую тайну» и «информационную» безопасность. В итоге все стороны подписали соответствующий Меморандум о работе в соответствии с «Планом по оздоровлению экологической ситуации города Темиртау». Но уже после подписания документа общественные деятели все-таки признали: то, что должно было быть включено в «План», туда так и не попало.

Сколько стоит ваш сотрудник?

Люди, работающие в вашем офисе, это еще не команда

Антикризисный менеджер, казахстанский бизнесмен Вячеслав Попов поделился небольшими лайфхаками и примерами из жизни, напомнил, что же нужно считать и на какие моменты обращать внимание в выстраивании бизнеса, чтобы просто хорошо работать, а не постоянно спасать тонущий корабль.

Анна ШАПОВАЛОВА

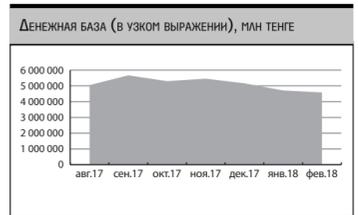
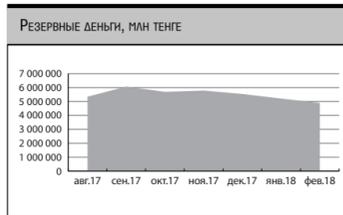
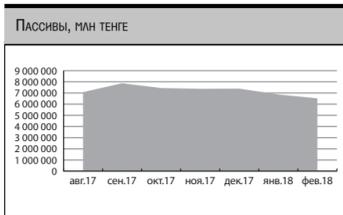
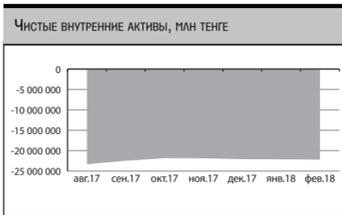
– Вячеслав, что бы вы порекомендовали начинающим бизнесменам?
– Прежде всего, прежде чем начинать дело или запускать какой-то проект, я бы посоветовал сделать экспресс-диагностику своего бизнеса, понять, кто будет работать с вами вместе, насколько вы действительно команда. Всегда есть определенное количество людей, которые действительно работают. Причем, чем больше людей, тем сложнее вообще понять, кто из них чем занимается. Командной работой можно назвать отлаженный процесс, когда ты не бегаешь за каждым. Люди, работающие в компании, должны понимать, ради чего они это делают, это и есть миссия компании. Четкие задачи – это цели. Цели и миссия компании – это вещи не абстрактные, они действительно необходимы. Поэтому для того, чтобы постоянно все не рушилось, у вас как минимум должны быть миссия и четкие цели компании. Если у вас как у руководителя компании нет четкого понимания четких целей, команда будет постоянно рассыпаться.
– То есть получается, что всем, что мы не считаем, мы не управляем?
– Очень важно настроить учет финансов, товароматериальных запасов и всего, что касается учета



Вячеслав Попов: «Очень важно настроить учет финансов, товароматериальных запасов и всего, что касается учета и правил. Есть хорошая фраза: «Всем, что мы не считаем, мы не управляем». Поэтому, если мы выделяем какие-то бюджеты, а после не отслеживаем их исполнение, люди начнут воровать, либо начнется нецелевое использование бюджетов. Допустим, в маркетинге, если вы не считаете стоимость привлечения и обслуживания клиентов, сколько вы зарабатываете с клиента, то вы просто не понимаете, сколько вы зарабатываете с одной продажи, с одной сделки. В семи из 10 компаний, с которыми я работал, большая часть банкротства происходит по той простой причине, что неправильно считают себестоимость товарной продукции, услуг. Экономисты в компаниях еще более-менее правильно просчитывают себестоимость, но если этим занимаются бухгалтеры и все остальные, они всегда ошибаются. Тем более, когда с ценами ре-

ализации управляется отдел продаж или некомпетентные люди, это чаще всего приводит к неправильному расчету себестоимости, неправильной реализации и неправильному пониманию, сколько мы зарабатываем с единицы продукции. Вплоть до того, что у меня были реальные кейсы, где объем продаж большой, а доходность отрицательная. Люди продают много, они думают, что с единицы проданной продукции зарабатывают по 50 тенге, а на самом деле в минус 20 тенге работают. И чем они больше продают, тем в больший минус уходят. Еще многие не понимают, как считать доход компании. Нередко бывает так, что предприниматель, особенно на старте, всю выручку, весь объем продаж, грубо говоря, все деньги в кассе считает своей прибылью, при этом не задумывается о том, что нужно заплатить налоги с этих денег, закупить товар, отложить деньги на всякий неучтенный случай. Как раз моменты, которые не учитывают, самая большая проблема.
– А что насчет человеческого капитала?
– Я за то, чтобы считать все ключевые моменты в бизнесе. Нужно понимать, во сколько нам реально обходится человек, сотрудник в бизнесе. Ведь мы не просто платим ему зарплату, сюда же входят и налоги, и дополнительные соцпакет. Фактически только так мы реально понимаем, во сколько нам обходится единица содержания человека. И тогда мы сравниваем эти расходы с пользой, которую он приносит компании. Особенно хорошо это видно по отделу продаж, маркетинга – многие продажники не окупают себя, не говоря уже о дополнительной прибыли компании.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Колумнисты

Слон в посудной лавке

Александр ГАЛИЕВ

Когда меня спрашивают о криптовалютах, о том, какое влияние они оказывают на мировую монетарную систему, я отвечаю: никакое. Пока. Но есть ощущение, что эта история еще зреет, словно хороший сыр, и она в самом начале большого пути. Противостоят ей, отмахиваясь от трендов – это крайне непрактичная позиция. Напротив, эти тренды нужно изучать и оперативно подстраиваться под них. Тут наиболее оптимальный путь – ввести какой-то островок, где предложить к заселению весь этот «зоопарк», и чтобы в его юрисдикции можно было бы делать все что угодно с криптовалютами, блокчейном, ICO и смарт-контрактами. И тем, кто экспериментирует на этом островке с этими вещами, ничего за это не было. Более того, можно было бы определить некие правила игры и за стенами этого «зоопарка» – если проект зрелый, способен улучшить существующие бизнес-процессы, то почему бы не позволить поэкспериментировать в двух-трех реальных кейсах, дать им какой-то юридический иммунитет для конкретного эксперимента. Примерно такую модель взяли в Беларуси – в «Парке высоких технологий», который, кстати, недавно отчитался о том, что впервые за всю его историю экспорт составил более миллиарда долларов, рост по сравнению с 2016 годом – 25%. Так вот, с 28 марта 2018 года в рамках «Парка высоких технологий» разрешена деятельность с использованием цифровых знаков (токенов), в том числе содержащая признаки профессиональной и биржевой торговли по ценным бумагам, работа инвестиционного фонда, секьюритизация, а также осуществление операций по созданию и размещению собственных цифровых знаков. Возникает ощущение, что Беларусь идет с большим опережением.

На прошлой неделе в Аргентине состоялся G20, где одним из вопросов, включенных в повестку, было регулирование криптовалютного рынка. Повестка была воспринята позитивно крипторынком, ведь регулировать – значит признать существование. И это первый шаг. Но надежды не оправдались – в итоговом коммюнике форума сказано, что «страны G20 отметили необходимость мониторинга ситуации с криптоактивами, которые пока не являются угрозой для мировой финансовой стабильности». С другой стороны, многие страны G20 поддержали необходимость выработки общих принципов регулирования. Одновременно было подчеркнута, что «криптоактивы не являются валютами в общепринятом смысле слова, не несут стандартных функций валют и не являются надежным активом с точки зрения сохранения стоимости». В сухом остатке осторожность, характерная для монетарных властей, взяла верх.

Впрочем, несмотря на такое нейтрально-осторожное отношение к криптовалютам на государственном уровне, есть и авангардисты – весь мир с упоением наблюдает за венесуэльским экспериментом с криптовалютой Petro. Интересно, что в итоге Petro оказалась даже более устойчивой, чем национальная валюта боливар. Тут нужно напомнить, что правительство Венесуэлы обязуется принимать токены в качестве оплаты государственных платежей (например, налогов, пошлин), а курс Petro привязан к цене на нефть, что очень неплохо, учитывая, что страну захлестнула гиперинфляция. Есть и другая модель – в Эстонии. Республика активно движется к лично мне импонирующей и передовой модели «электронного государства», объявив о запуске эсткоина в рамках предстоящего государственного ICO. Криптовалюта станет частью экосистемы «электронного государства» – Эстония вышла из парадигмы «электронного правительства» куда-то в «космос».

Сама мысль о том, что эмиссия может перейти к какому-то третьему лицу, а уж если быть точнее – ко второму, и это второе лицо формально является независимым центром, – это стопроцентная крамола, кратчайший путь на дыбу. Сейчас, и на том спасибо, обходится политкорректным – «вызывает у регуляторов резкое отторжение». Эмиссия продолжает оставаться краеугольным камнем любого независимого государства, хотя даже перенос данного вопроса в плоскость публичного обсуждения уже означает, что этот фундамент начинает терять незыблемость.

Программа по обеспечению доступности ипотечного кредитования, заявленная президентом республики Нурсултаном Назарбаевым в начале марта, будет окончательно доработана в мае этого года и, по словам заместителя председателя Национального банка Олега Смолякова, заработает уже во второй половине года. При этом пока никто не говорит о возможности рефинансирования в ее рамках уже взятых ранее ипотечных кредитов.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Между тем появление такого направления в рамках этой программы было бы более чем логично по целому ряду причин, главной из которых является то, что государство заявляет своей целью обеспечение социальной справедливости, а новые условия кредитования ипотеки ставят в неравные условия старых и новых заемщиков.

Условия новой программы «7-20-25» заложены в ее названии: предполагается выдавать ипотечные кредиты под 7% годовых, первоначальный взнос ужать до 20% от стоимости приобретаемого жилья, а срок погашения кредита, наоборот, растянуть до четверти века. Сравните с условиями предоставления ипотечных кредитов в стране в 2017 году: ипотечные кредиты в тенге выдавались по ставке от 14,6 до 24% годовых, минимальный первоначальный взнос при этом колебался от 10 до 44% от стоимости жилья, а срок кредитования составлял от 10 до 20 лет. А если добавить к этому расходы по комиссиям, которые взимают банки за прием и рассмотрение заявлений на выдачу кредита, оформление ипотеки и выдачу кредита, то затраты на обслуживание кредита, взятого на общих условиях, и вовсе становятся малопривлекательными по сравнению с «7-20-25».

Впрочем, подавляющему большинству потенциальных заемщиков сравнение кредитных ставок и сроков выдачи кредита ни о чем не говорит: оно свои ощущения доступности/недоступности займа измеряет с помощью другой величины, а именно размера ежемесячного платежа.

Так вот, если отталкиваться от значений, названных на последнем заседании правительства 13 марта председателем Национального банка Данияром Акишевым и его заместителем Олегом Смоляковым, сумма ежемесячного платежа по квартире стоимостью 7 млн тенге составит 50 тыс. тенге, а при сумме займа 20 млн тенге – 140 тыс. тенге.

Для сравнения: в рамках обычного кредитования можно было найти предложения с разлетом от 54 тыс. до 77,5 тыс. тенге в месяц по квартире стоимостью 7 млн тенге и от 156 тыс. до 221 тыс. тенге по квартире стоимостью 20 млн тенге.

Вроде бы нижняя планка существующих ежемесячных платежей не сильно-то и разнится с заявленными расчетами Нацбанка. Но тут стоит учесть, что эта нижняя планка – результат льготного кредитования в рамках программы «Нурыл жер», когда конечная ставка для заемщика по субсидируемому займу составляет 10%, а оставшуюся часть ставки погашает Казахская ипотечная компания. Однако речь здесь ведется только о покупке нового жилья. При этом представители Нацбанка подчеркивают, что расчеты, озвученные 13 марта, носят предварительный характер и могут быть скорректированы к маю, когда программу предполагается утвердить. В связи с чем пока остается неясным,

В последние дни первого месяца весны Национальный банк Казахстана представил рынку революционный продукт – Invest Online. Посредством мобильного приложения каждый казахстанец сможет вкладывать деньги в ценные бумаги регулятора. Кстати, трепетное отношение к имени и обязательствам позволили заработать Нацбанку репутацию одного из самых надежных эмитентов страны.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

На конец 2017 года объем нот НБ в обращении составил 3183,4 млрд тенге. Вообще, регулятор ежедневно проводит аукционы

«Ипотека для всех» – это только лозунг



Представители финансового сектора отмечают, что банки не могут работать без процентов. Средняя маржа, на которую БВУ рассчитывают, составляет около 4%.

Фото: Shutterstock.com

сколько заемщиков предполагается охватить программой «7-20-25». К слову, г-н Смоляков на том же заседании правительства заявил, что Нацбанк после запуска этой программы ожидает прироста количества ипотечников как минимум на 30–40%.

Также не совсем ясно, за счет чего: из источников финансирования программы названо только привлечение вновь создаваемой «дочкой» Нацбанка суммы в 1 трлн тенге, которая будет пушена на выкуп у банков кредитов, выданных в рамках программы. Причем этот триллион планируется растянуть на 5 лет. Но если разделить этот триллион на стоимость квартир по 7 млн и по 20 млн тенге, то полученная цифра будет колебаться в пределах сотни-полустины новых заемщиков (тут стоит отметить, что цифра 7 млн тенге более реалистична, поскольку, по данным Первого кредитного бюро, именно таков средний объем ипотечного кредита в стране). При этом в прошлом году объем выданных банками второго уровня ипотечных кредитов, по данным Центробанка страны, составил 1,1 трлн тенге, что на 11,5% больше, чем годом ранее.

Чтобы увеличить эту цифру как минимум на 30–40%, триллиона тенге, да еще и растянутого на 5 лет, явно недостаточно – в таком соотношении по программе «7-20-25» на рынок должно вбрасываться ежегодно по 350–400 млрд тенге. И даже тогда озвученного триллиона хватит на 2,5–3 года, но не на 5 лет.

Отличники ипотеки уже разобраны

Впрочем, не исключено, что до мая будут озвучены более подробные разъяснения по схемам финансирования программы. А вот другой вопрос, который сейчас решают в Нацбанке и других уполномоченных органах, – кому будут выдаваться кредиты по новой программе – являться одним из ключевых и непростых вопросов. И г-н Акишев, и г-н Смоляков заявили, что вопросы трешки в потенциальных заемщикам по этой программе еще будут уточняться в переговорах с комбанками: лозунг «Ипотека для всех» – это только лозунг. Проблема не только в платежеспособности потенциального заемщика, хотя это вопрос отнюдь не праздный: 50 тыс. тенге в Астане и Алматы – сумма для заемщика не запрельная, в регионах же она далеко не всем по плечу.

Есть еще один существенный вопрос по новым заемщикам, который сводится к тому, что многие из них не готовы к обслуживанию кредита даже на льготных условиях не по при-

чине неплатежеспособности, а из-за отсутствия опыта просчитывания своих возможностей на сколько-нибудь длительный период времени.

Тут проблема еще и в том, что те, кто хотел (вернее, созрел для обслуживания ипотечного кредита) и имел для этого возможности, в том числе и финансовые, в большинстве своем кредиты уже взяли. В октябре прошлого года аналитический центр Первого кредитного бюро #1CB Analytics привлекла популярную статистику, согласно которой в Казахстане снижается доля новых заемщиков. По данным этой структуры, если в октябре 2015 года доля новых получателей кредитов составляла 31%, то в октябре 2017 года этот показатель был всего около 25%.

Причина снижения потребительской активности на рынке кредитования, по оценке авторов исследования, состоит не только в том, что банки охотнее имеют дело с теми, кто хотя бы однажды уже брал кредит и рассчитался с кредитором, то есть имеет положительную кредитную историю, снижающую риски по кредиту. Дело еще и в том, что по данным бюро, порядка 90% экономически активного населения Казахстана уже имеют кредитные истории и являются клиентами финансовых организаций, то есть уже за кредитованы, в том числе и по ипотеке. И сейчас появление новых условий кредитования – 7-20-25 – для многих из уже взявших кредит стало настоящим шоком.

Мыльный пузырь ожиданий

Прежде всего речь идет о тех, кто взял ипотечный кредит относительно недавно – год, два назад – на рыночных условиях. Теперь же выясняется, что они могли бы получить этот кредит на гораздо более щадящих условиях, если бы не поторопились с займом. А ведь можно было просто немного подождать...

В микрокредитовании населения наблюдается та же самая картина: кто-то уже взял микрокредит под 30–50% годовых у частных МКО, а кто-то дожидается увеличения объема финансирования со стороны государства и получит микрокредит на открытие своего дела под 7%.

В результате возникает как социальный, так и финансовый дисбаланс: два человека из одной социальной прослойки с примерно одним уровнем доходов получают разные возможности по приобретению жилья и созданию своего бизнеса, что уже ставит под сомнение соблюдение принципа справедливости, неважно какой – социальной, профессиональной и так далее. Причем в худших ус-

ловиях оказывается именно тот, кто не надеялся на помощь государства, а рискнул проявить собственную инициативу как в решении квартирного вопроса, так и в открытии бизнеса. Теперь же по факту он получил сигнал: гораздо выгоднее сидеть и ждать у моря погоды, чем пытаться решать свои проблемы самостоятельно.

Если социальные инициативы государства будут прочитываться обществом именно таким образом (а исключать это после целого ряда случаев помощи государства должникам, банкам, а теперь и потенциальным новым ипотечникам нельзя), то Казахстан рискует получить те самые иждивенческие настроения, не допустить которые призывают в Нацбанке. С этой точки зрения появление в программе «7-20-25», равно как и в программе микрокредитования, направления по рефинансированию ранее выданных займов могло бы стать сглаживающим этот негативный эффект моментом.

Осторожный расчет

В целом финансисты довольно настороженно относятся к озвученным сверху инициативам.

«Если бы эту инициативу, да лет десять назад вместо помощи некоторым банкам», – написал на своей странице в Facebook экс-председатель правления АО Capital Bank Kazakhstan Гани Узбекиев, комментируя появление программы «7-20-25».

Глава АО «Банк ЦентрКредит» Галим Хусайнов в своих постах в соцсетях отмечает, что любые не совсем рыночные условия вызовут непременно дисбалансы в будущем. Хотя, как признает банкир, для отдельных экономических субъектов такие стимулы принесут прибыль, чего нельзя сказать обо всей экономической системе. В целом, по его словам, там, где есть рентабельность выше рыночной, это будет вызывать желание других агентов прийти туда, но нерыночные стимулы сделать этого не позволят, поэтому и будут возникать дисбалансы, которые в дальнейшем, несомненно, приведут к экономическим проблемам, будь то инфляция, стагнация или экономический спад. «Стимулирование приобретения долгосрочных потребительских активов без наличия активности, генерирующих дополнительную стоимость, будет иметь краткосрочный эффект в целом на экономику и приведет к омертвлению капитала, который мог бы приносить прибыль, вместо социального удовольствия владения активом, который, по сути, экономически не был заработан», – отмечает г-н Хусайнов.

Более прямо о ситуации заявляет глава АО «Народный банк Казахстана» Умут Шахметова, по словам которой возможность получить дешевую ипотеку на 25 лет под 7% годовых с первоначальным взносом 20% – это беспрецедентная поддержка населения. «Однако сегодня мы не знаем деталей программы, известно только, что будет образована дочерняя компания в Национальном банке, которая будет выкупать кредиты у БВУ. На мой взгляд, это очень сложная схема, ее тяжело имплементировать и мониторить», – подчеркнули г-жа Шахметова. По ее словам, ранее представителями Народного банка предлагалась другая схема, согласно которой в БВУ размещались бы деньги под 3% годовых, при этом маржа БВУ составляла 4%, а конечная ставка для заемщика – 7%. «Банки не могут работать без процентов. Средняя маржа, на которую мы рассчитываем, составляет около 4%. Эти деньги идут на операционные расходы, поддержание сети, зарплаты наших сотрудников, расходы на риск и риск-менеджмент. Поэтому мы говорим: со стороны государства – 3% и 4% – банковской маржи», – отмечает финансист.

Как по нотам

по продаже краткосрочных нот со сроками погашения от недели до года. Как правило, эти бумаги покупают банки, инвестиционные и фонды.

Но 27 марта Национальный банк сделал отдельный выпуск ЦБ для физических лиц. Объем эмиссии – 50 млрд тенге.

«Ставка доходности по этим ценным бумагам составляет 8,5% годовых. Это означает, что на текущую дату вы можете купить ноту за 92 тенге 19 тиын, продав ее через год за 100 тенге, – объяснил журналистам глава НБ Данияр Акишев. – Доход начисляется ежедневно. Вы можете в любой момент времени продать ноты, получив начисленную сумму. Процесс начисления дохода

можно мониторить через личный кабинет в системе Invest Online».

Приложение разработали сотрудники различных отделов Нацбанка. Дело в том, что впервые в Казахстане на государственном уровне применялась технология блокчейн. То есть каждая транзакция записывается в неразрывную цепочку блоков в виде распределенного реестра, что обеспечивает сохранность и неизменность информации.

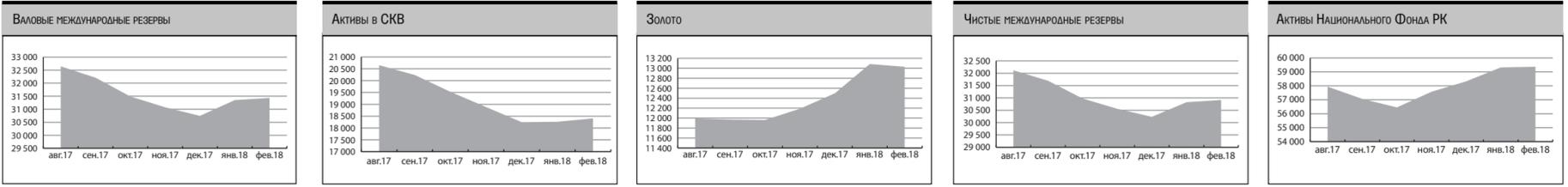
«Как только регистрируетесь в системе, на каждого пользователя сразу открывается электронный кошелек в системе Центра межбанковских расчетов. И самое главное – на каждого пользователя открывается счет в Центральном депозитарии ценных бумаг», – пояснил глава финрегулятора.

Еще одно новшество – впервые в истории РК Национальный банк выпустил электронные деньги, которые будут применяться для расчетов по операциям с этими ценными бумагами.

«Система работает круглосуточно, нет никаких комиссий и налогов, все операции прозрачны и бесплатны. У этих ценных бумаг абсолютная ликвидность – их можно продать обратно в любой момент, получив гарантированный доход. Исключение в 12 часов ночи – система на 20 минут отключается, но это не самое критичное время для покупки ЦБ», – отметил Данияр Акишев.

Отдельно в НБ подчеркнули, что приложение разрабатывалось не как инструмент денежно-кредитной политики.

«У нас достаточно инструментов для регулирования ликвидности в банковской системе... Данная система благодаря своим широким технологическим возможностям позволит работать с ценными бумагами не только Национального банка, но и крупных казахстанских компаний, которые планируют выходить на IPO, в том числе с привлечением денег населения. В перспективе Invest Online – удобная и безопасная площадка для работы с любыми ценными бумагами, пользоваться которой смогут все казахстанцы», – не без гордости пояснил главный банкир страны. Вообще, Национальный банк возлагает большие надежды на новый проект. О том, насколько он будет успешен, мы сможем узнать через год.



Нацбанк и игроки рынка разошлись в ставках

Онлайн-кредитам просят оставить переплату

Нацбанк РК предлагает ограничить предельную годовую эффективную ставку вознаграждения (ГЭСВ) по онлайн-кредитам до 100% годовых. Однако сами участники рынка считают, что в случае принятия этих мер такие услуги перейдут в тень.

Жанболат МАМЫШЕВ

Предложение по ограничению предельной ГЭСВ по онлайн-кредитам до 100% годовых включено в проект закона РК «О валютном регулировании и валютном контроле», который прошел презентацию в мажоритарии парламента и уже рассматривается рабочей группой нижней палаты. Однако исполнительный директор КазФинТеха **Ерлан Смайлов** считает, что такие инициативы регулятора убьют нарождающийся рынок, и предлагает установить не лимит в виде ГЭСВ в 100% годовых, а предельный размер переплаты по онлайн-кредиту в 100%. То есть если клиент занял 10 тыс. тенге, то вместе с вознаграждением и пенями он должен будет вернуть не более 20 тыс. тенге.

«Тогда мы будем соответствовать международному опыту и логике работы. Это такой минимальный прожиточный уровень отрасли», – сказал он на круглом столе «Повышение финансовой доступности как фактор социально-экономической стабильности», прошедшем в Астане.

Ерлан Смайлов напоминает, что в среднем компании онлайн-кредитования работают по ставке от 1,5 до 2,2% в сутки. По его мнению, это именно та ставка, которая «обеспечит жизнеспособную модель». «Мы делали расчет: 42 тыс. тенге на срок 23 дня – при 56% компания получает убыток 13 с чем-то тысяч тенге. При



По мнению участников финтех-рынка, 1,5–2,2% является той ставкой, которая «обеспечит жизнеспособную модель» компаниям, выдающим онлайн-кредиты.

Фото: Мария МАТВИЕНКО

ставке в 100% ГЭСВ, или 0,27% в день, компания получает убыток 10 тыс. тенге. И только при ставке 2% в день компания получает доход в 3,4 тыс. тенге», – отметил в комментариях «Къ» г-н Смайлов.

По его мнению, если предложения Нацбанка пройдут в первоначальном варианте, то рынок онлайн-кредитования умрет либо перейдет в теневые и криминальные структуры.

К слову, на кону стоит рынок, в котором занято свыше тысячи человек и куда вложено более 9 млрд тенге инвестиций, в том числе из-за пределов Казахстана. Компании выплатили в бюджет страны 2,5 млрд тенге налогов, а в 2018 году, по прогнозам КазФинТеха, будет выплачено 3 млрд тенге. По итогам 2018 года

прогнозируется рост рынка до 70–100 млрд тенге.

Главный научный сотрудник КИСИ **Вячеслав Додонов** считает, что введение регулирования несет риски не только для онлайн-кредитования, но и для таких операций, как реализация недвижимости или техники в распродажу. Также под угрозой и любые другие кредитные предложения для потребителей, потому что реальные доходы населения снижаются третий год подряд.

Представитель КИСИ отмечает, что в большинстве стран предельный размер ставок по онлайн-кредитам не регулируется государством и такая практика рождается фактически лишь в последние годы. Эксперт недоумевает и по поводу бездействия

регулятора при почти 30-летней практике деятельности ломбардов с сопоставимыми с онлайн-кредитными компаниями ставками. «А онлайн-кредиты почему-то сразу вызывают неприятие», – говорит г-н Додонов.

Эксперт также задается вопросом, почему предельная годовая эффективная ставка в 56%, установленная Национальным банком по кредитам банков, микрофинансовых организаций и кредитных товариществ в 2012 году, не менялась с тех пор в зависимости от рыночной ситуации.

Между тем депутат мажоритарии парламента РК **Айкын Конуров** разделяет мнение отдельных экспертов о ростовщической природе действующих ставок по онлайн-кредитам в РК, но признает, что продукт пользуется спросом ввиду наличия людей с небольшими доходами. «Я считаю, что это высокий процент. Но если посмотреть глобально, то практически вся наша экономика основана на огромном проекте мировых ростовщиков», – сказал «Къ» г-н Конуров.

В свою очередь директор центра прикладных исследований «Талап» **Рахим Ошакбаев** считает, что предлагаемые Нацбанком меры либеральны, и отмечает, что онлайн-кредитование не имеет каких-то особенностей и «их бизнес-модель – это просто покрывать гигантскими процентами низкое качество заемщиков».

Во же время, по данным директора департамента развития бизнеса ТОО «Первое кредитное бюро» **Асем Нурғалиевой**, просрочка по онлайн-кредитам в Казахстане оценивается на уровне 8–15%.

«В онлайн-кредитовании средний срок кредита составляет 25 дней. Поэтому мы, как правило, приравниваем дефолт первого платежа к просрочке, то есть смотрим, сколько прошло дней с момента первой невыплаты», – пояснила она «Къ».

Колумнисты

Реальный расчет



Арман БЕЙСЕМБАЕВ, руководитель аналитического департамента FXPrimus

Повышение процентной ставки ФРС не оказывает прямого влияния на курсы валют развивающегося мира. Влияние это опосредованное, по цепочке через связанные рынки. Нюанс в том, что рост ставок какой-либо страны, как правило, приводит к росту интереса к национальной валюте этой страны, так как это означает не только рост стоимости заимствований в этой валюте, но и рост доходности от вложений в нее. В случае же с долларом, который играет ключевую роль в международных расчетах и взаимной торговле, такое влияние более глобально и многофакторно.

К тому же с повышением процентной ставки ФРС растет и дифференциал между процентными ставками с другими странами. Напомним, что на сегодня процентная ставка ФРС составляет уже 1,75%, тогда как ЕЦБ – 0,00%, Банка Англии – 0,50%, ШНБ – минус 0,75%, Банка Австралии – 1,50%, Банка Японии – минус 0,10%. Очевидно, что теперь процентная ставка в США выше процентных ставок всех остальных стран развитого мира и ценные бумаги с фиксированной доходностью предлагают более высокую доходность. Понятно, что это в конечном итоге вызовет спрос на доллар, который начнет расти против всех основных валют: евро, британского фунта, швейцарского франка, австралийского доллара и японской иены. Правда, до тех пор, пока остальные страны из этого списка не начнут повышать ставки вслед за США. Пока такое намерение осторожно высказывает только Банк Англии, остальные страны либо даже не думают об этом ввиду слабости экономических показателей, либо предполагают повышение в перспективе одного-двух лет при условии подтверждения устойчивости экономического роста. Тогда как США намерены довести свою ставку почти до 3% к концу 2018 года. Нетрудно предположить, что доллар начнет расти и против остальных валют развивающегося мира, откуда станут уходить капиталы.

Другой фактор – это влияние стоимости доллара на товарные рынки. Считается, что рост стоимости доллара приводит к снижению цен на сырьевые активы. А поскольку тенге коррелирует с нефтью, то и снижение цен на нефть неизбежно ведет к снижению курса тенге к доллару. С другой стороны, курс тенге ориентируется и на курс рубля, стоимость которого также привязана к цене на нефть. Напомним, что Россия является важнейшим и крупнейшим торговым партнером Казахстана и соотношение рубля и тенге также важно и должно быть под контролем. Историческое соотношение курса рубль/тенге 1:5 должно быть сохранено для равновесия экономик обеих стран, и я думаю, что Нацбанк хорошо усвоил урок 2015 года, когда сдерживание курса привело к чрезмерному укреплению рубля против тенге, что подкосило экономику Казахстана.

Третий фактор – это векторы монетарной политики. Если США с 2015 года последовательно перешли к ужесточению своей монетарной политики – остановлена дешевая эмиссия доллара, повышаются процентные ставки, сокращается баланс ФРС, то монетарная политика других стран все еще находится в состоянии смягчения. Процентные ставки ШНБ и Банка Японии уже находятся в отрицательной зоне, главы этих центробанков уже объявляли, что готовы опустить их еще ниже при необходимости, глава ЕЦБ намекал, что пойдет тем же путем, если будет нужно. Банк России после шокового роста процентной ставки в 2014 году сейчас постепенно эту ставку снижает и намерен опустить ее еще ниже, что сведет на нет кэри-трейд по рублю, который играл важную роль в его укреплении. Это в перспективе означает ослабление рубля. То же самое делает и Нацбанк Казахстана, который также пересматривает свою процентную ставку в сторону снижения, и вместе с ослаблением рубля будет слабеть и тенге.

Нацбанк отстоял «Счастливую черепашку»

Апелляционный совет Министерства юстиции РК поддержал Национальный банк в защите интеллектуальной собственности торгового знака Lucky Turtle. Юристы НБ поставили точку в черепашем скандале.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

29 августа прошлого года в свет вышла коллекционная биколорная «Монета Благополучия» (или Lucky Turtle). Ее первая особенность – форма в виде медальона-оберега. Основой графической композиции стала легенда о магическом квадрате Ло Шу, который обладает мощной защитной силой. По легенде



квадрат Ло Шу появился около 2200 лет до нашей эры в Древнем Китае, когда на берег из реки Ло вылезла большая черепаха, на панцире которой был странный узор из точек. Упорядочив его, люди обнаружили

девять секторов с цифрами, расположенными в определенной последовательности. Причем при последовательном соединении линиями цифр от 1 до 9 получается символ «печать планеты Сатурн», который использовался в древнекитайской магии. Этот символ также называется символом девяти императоров.

«Но самое главное, что как бы вы ни складывали числа в любом из направлений, вы всегда придете к сумме, равной 15. Число 15 считается могущественным, так как оно соответствует числу дней в каждом из 24 циклов китайского солнечного года. Иными словами, это количество дней в лунном цикле – от новой Луны до полной», – рассказали в НБ.

Давняя мистика привлекла не только художников Монетного двора страны. В декабре прошлого года адвокат **Жанна Меркушева** заявила, что «Монета Благополучия» содержит образ, признанный интеллектуальной собственностью казахстанско-американской художницы **Лейлы Ахмет Осман** и общественного фонда «Жануя».

В свою очередь представители НБ РК тогда рассказали, что предложение создать монету-медальон Lucky Turtle поступило к ним от Монетного двора Польши, и, будучи уверенными в своей правоте, юристы регулятора обратились в Апелляционный совет Министерства юстиции РК с возражением о признании регистрации торгового знака Lucky Turtle частично недействительной.

«Так, Национальный банк, являясь единственным эмитентом банкнот и монет и учитывая, что никто, кроме него, не имеет законных прав на их выпуск, ходатайствовал об исключении «монет» из перечня товаров, на которых правообладатель товарного знака Lucky Turtle вправе его размещать. По результатам рассмотрения ходатайства Национального банка Апелляционным советом удовлетворено», – подчеркнули в пресс-службе регулятора.

К слову, памятные, сувенирные и инвестиционные монеты НБ пользуются спросом во всем мире. Отечественный Монетный двор регулярно премируется на международных конкурсах и выставках, а весь тираж «Счастливой черепашки» был раскуплен за два дня.

<< 1

Материализованное доверие

Что же касается нашей страны, то в общем рейтинге международных агентств мы стабильно занимаем место крепкого середнячка. В январе S&P Global Ratings подтвердило долгосрочные и краткосрочные суверенные кредитные рейтинги Казахстана по обязательствам в иностранной и национальной валюте на уровне «ВВВ-» и «А-3», оставив прогноз изменения рейтингов на уровне «стабильный».

Как отмечено в отчете агентства, устойчивую позицию правительства РК и финрегулятора, проводящего гибкую финансовую политику, слегка подпортило «ослабление бюджетной и внешней позиции в связи с заморозкой счетов НФРК».

«В конце 2017 г. Bank of New York Mellon заморозил примерно \$22,6 млрд (13% ВВП) активов НФРК в рамках разногласий между правительством Казахстана и иностранными инвесторами. Разногласия начались в 2013 г., когда шведский суд вынес судебное решение относительно денежных средств в размере примерно \$500 млн в пользу иностранных инвесторов. Правительство Казахстана оспаривает это судебное решение, однако оно вступило в силу в Бельгии и Нидерландах, в результате чего средства на счетах НФРК в этих странах были заморожены. В связи с этим мы исключили \$22,6 млрд из нашей оценки активов НФРК на период 2017–2021 гг., так как в настоящее время неясно, как долго эти активы

Долг платежом не страшен?

будут оставаться замороженными (однако, насколько мы понимаем с учетом информации, полученной от казахстанских властей, счета могут быть разморожены уже в марте 2018 г. после апелляционных слушаний)», – отмечается в отчете S&P.

Стоит отметить, что упомянутые международным рейтинговым агентством слушания, похоже, действительно подошли к своему логическому завершению. 23 марта 2018 года Апелляционный суд по округу Колумбия вынес решение в пользу молдавского инвестора **Анатола Стати** и его компании. Этот давний судебный процесс между Стати и Казахстаном по решению арбитражного суда должен завершиться в пользу стороны Стати, которой Казахстан обязывают выплатить \$520 млн.

«Къ» ранее подробно сообщал о деле Стати, поэтому в этот раз лишь кратко напомним, что спор между иностранными инвесторами и Казахстаном возник из-за изъятия Казахстаном нефтяных активов предпринимателей Стати в 2010 году. В результате долгих судебных споров в Нидерландах, Бельгии, Швеции и Люксембурге сторона Стати обеспечила заморозку активов Казахстана на сумму \$28 млрд.

В частности, как пояснил 27 марта текущего года в ходе правительственного часа министр **Марат Бекетаев**, «\$22 млрд были заморожены по решению бельгийского суда. Плюс \$5 млрд – это сумма, в которую оценивается

доля в Кашагане... Но даже если судебный исполнитель захочет продать эту долю и возместить сумму, которую требует Стати, для такой продажи ему потребуются, во-первых, решение правительства Казахстана (это стратегический объект), во-вторых, согласование уполномоченного органа – Министерства энергетики. Без этих согласований сделка будет считаться недействительной, поэтому смысла в таком аресте нет».

Как бы то ни было, Министерство юстиции РК не согласно с решением Арбитражного суда США по округу Колумбия и намерено обжаловать это решение, чтобы защитить законные права РК. Что же касается активов Казахстана, то они, как подчеркнул министр, «пока в безопасности».

Шкурный вопрос

Впрочем, отдельные аналитики тоже пока не спешат с итоговой оценкой. Оно и понятно, ведь согласно графику платежей по обслуживанию внешнего долга (по состоянию на 1 октября 2017 года) в текущем году по внешнему долгу Казахстану придется выплатить более \$20 млрд. Тогда как в Нацфонде РК (февраль 2018 года) аккумулировано \$58,347 млрд.

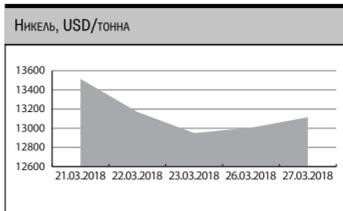
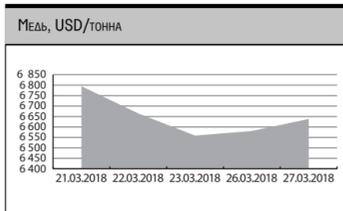
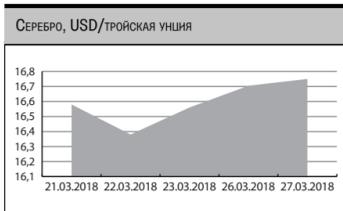
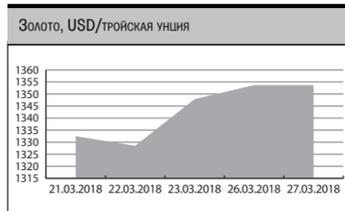
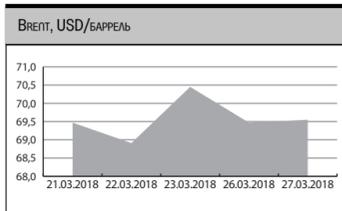
«Вычетом отсюда еще \$1 млрд, который Нацбанк использует на интервенции. Плюс те \$22 млрд, замороженные по решению бельгийского суда в связи с иском молдавского бизнесмена Анатолия Стати и его компаний. Сухой

остаток от денег, которыми может распорядиться Нацфонд, на деле не так уж и велик», – отметил в комментариях «Къ» шеф-аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» **Сергей Польшгалов**.

По его мнению, получается, что если на погашение внешнего долга в текущем году денег хватит, тем более пока нефть растет, в Нацфонд могут поступать гораздо большие суммы, нежели при запланированных \$40–60 за баррель, то выплаты долга 2018 года могут практически обескровить Национальный фонд республики. «А во втором полугодии 2019 года РК придется выплатить более \$120 млрд. И именно здесь появляется вопрос: а из каких фондов будет возможна выплата такой суммы?» – недоумевает Сергей Польшгалов.

Впрочем, с такой трагической ситуацией не совсем согласен экономист **Айдархан Кусанов**, по мнению которого замороженные ранее \$22 млрд вовсе не критичная для Казахстана сумма. «Когда формируется финансовый план страны, а это именно бюджет, то все платежи, которые должны произвестись государством, учитываются. А что касается замороженных средств, то здесь надо рассматривать три аспекта. Во-первых, финансовый план страны не подразумевает, что именно они должны были быть использованы. Вы знаете, что к 2020 году все равно остается 30% от ВВП, то есть еще больше \$50 млрд – это объем Нацфонда, который остается. По-

ИНДУСТРИЯ



Павлодар

Каустический перебор

Малоемкий рынок потребления не позволяет работать в Казахстане двум заводам каустической соды одновременно. Поскольку конкурировать им придется друг с другом.

Ирина АДЫЛКАНОВА

Год назад было объявлено, что на территории СЭЗ «Химический парк Тараз» запустят производство каустической соды, соляной кислоты, гипохлорита. Он должен был заработать в декабре 2018-го и стать первой ласточкой среди будущих предприятий специальной экономической зоны, заделом для будущих производств. Участником проекта, помимо «Объединенной химической компании», является и ТОО «Самрук Казына инвест», которое участвует в финансировании приоритетных для страны проектов. Для этого «Фонд Самрук-Казына» направляет значительные ресурсы.

В Павлодаре же, как выясняется, наметили собственные производственные планы. АО «Каустик», акционерами которого являются «Центрально-Азиатская Электроэнергетическая корпорация» и «Казатомпром» уже закрывает более половины потребности Казахстана, выпуская 30 тысяч тонн каустической соды, и намерено открыть вторую очередь, а заодно привлечь для развития предприятие-гигант российского химпрома – «Башкирская химия». Загвоздка в том, что если будут реализованы оба проекта, возникнет переизбыток продукции, что приведет к краху одного из заводов. Выйти на внешние рынки казахстанской продукции сложно, а внутренний не так велик, как хотелось бы.

«Сегодня основная продукция «Каустика» – каустическая сода. Завод в настоящий момент закрывает около 60 процентов рынка. Реализована первая очередь и планируется в 2019 году строительство второй очереди мощностью 30 тысяч тонн, привлечение в партнеры «Башхим». Но в Таразе планируется строить такой завод. А если мы эти мощности запустим, то зачем иметь такое же предприятие? Это может привести к недозагрузке, и мы привлекаем к обсуждению и «Самрук», и «Объединенную химическую компанию», – сообщил на брифинге заместитель акима Павлодарской области Жаик Шарабасов.

Член совета директоров «ЦАЭК» Сергей Кан, не так давно посетивший регион, перечисляет преимущества наращивания мощности в Павлодарской специальной экономической зоне. Они – в объеме инвестиций, налаженном производственном процессе, доступности сырья, дешевой электроэнергии, уверен он. При этом за восемь лет работы только в прошлом году завод расчитывался с кредитками, вышел «в ноль», и только в 2018-м ожидает прибыли.

«Вопрос – в рынке сбыта, он у нас ограничен. Перепроизводство грозит остановкой одного из предприятий. И у нас есть планы по развитию второй очереди с объемом инвестиций в \$30 миллионов, что вдвое меньше вложенных в первую очередь. Мы можем вдвое увеличить мощность и закрыть всю потребность в Казахстане. Рынок каустической соды очень конкурентный, конкурируем с Россией, «Башхимом» – серьезнейшим предприятием. При том, что общее потребление в странах СНГ – около 4,5 млн тонн в год, у них перепроизводство», – говорит представитель энергетической корпорации.

Заместитель председателя правления «Фонда Самрук-Казына» Алик Айдарбаев также побывал в Павлодарской области. Он говорит, что если Фонд поддерживает важные проекты, должен иметь и концепцию, которая дает верное направление. Сейчас идет ее проработка.

«Мы в «Фонде Самрук-Казына» готовим для главы государства, Совета директоров обновленную стратегию развития фонда, и одна из концепций – не идти туда, где есть конкурентный рынок. Это не мандат, не функция. Второе – всесторонне способствовать тому, чтобы привлекать инвестиции внешне, например, и наоборот – способствовать этому, создавать синергии. На то, что мы сейчас обсуждаем, может и не надо затрачивать деньги бюджетные. А наоборот – надо расширить действующее производство, дать гарантии сбыта», – сказал Алик Айдарбаев на совещании в акимате Павлодарской области.

Обсуждение продолжается не первый месяц. По мнению участников переговоров, решение лучше принять на этой стадии. Ведь на кону – средства частных компаний и бюджетные деньги.

Комитет по открытым рынкам Федеральной резервной системы США, в первый раз с начала года, 21 марта поднял ключевую ставку на 0,25 процентных пункта – до 1,5–1,75%. Итоги первого в 2018 году заседания регулятора под руководством экс-замминистра финансов США Джерома Пауэлла не стали сюрпризом, поскольку ФРС и ранее заявляла о необходимости ужесточения денежно-кредитной политики. При этом цены на нефть после принятия этого решения продолжили расти, хотя повышение ставок должно было привести к укреплению курса доллара и, как следствие, снижению цены на нефть.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Напомним, что последнее повышение базовой ставки произошло в декабре 2017 года – до 1,25–1,50%, а на январском заседании ФРС решено было ее сохранить. В мартовском решении о повышении ставки Федеральной резервной системы по открытому рынку руководствовался следующей логикой: в последние месяцы число рабочих мест в США стабильно росло, уровень безработицы оставался низким, а прогнозы о перспективах американской экономики улучшились. Инфляция, как ожидается в комитете, в ближайшие месяцы вырастет и стабилизируется в районе 2%: повышая ставку, власти США пытаются обезопасить экономику от возможного всплеска инфляции в ближайшие месяцы из-за введения налоговой реформы, которая предполагает значительное снижение налоговой нагрузки на бизнес.

Помимо этого ФРС планирует в долгосрочной перспективе продолжить повышать ставку: все это в купе должно было привести к укреплению доллара и, соответственно, снижению цены на нефть, поскольку в теории более дорогой доллар позволяет покупать больший объем нефти. Однако решение о повышении базовой ставки, увенчалось ростом цены на нефть: котировки североморской смеси Brent продолжили движение вверх, закрепившись выше отметки в \$70 за баррель и сейчас находятся в шаге от максимальных значений с ноября 2014 года. И это при том, что еще в начале марта

Нефть уходит в плюс



Если предложение ОПЕК+ по урегулированию механизма баланса и спроса будет поддержано большинством участников, то можно будет говорить о долгосрочной стабилизации цен на нефть.

Фото: Shutterstock.com

стоимость нефти снизилась на 3,6% – с \$66,9 до \$64,5 за баррель Brent.

Одна из причин такого «своевольного» поведения нефти заключается в том, что ожидаемого за решением ФРС незамедлительного укрепления доллара не последовало. Более того, уже 22 марта доллар упал: индекс доллара WSJ снизился на 0,7% – до \$83,54, что стало самым значительным внутридневным снижением с 24 января. Одни эксперты связывают это ослабление с тем, что ФРС в своем прогнозе на 2018 год решила не торопиться с последующими аналогичными шагами и вместо трех ожидаемых повышений пока сообщила только о двух. В итоге сценарий излишне быстрого повышения ставок пока не реализуется, а это является сдерживающим фактором для роста американской валюты.

А 23 марта доллар продолжил падение на фоне ожиданий торгового конфликта США и Китая, и этот сценарий воплотился после того, как президент США Дональд Трамп в четверг подписал меморандум «О борьбе с экономической агрессией Китая». В рамках этого указа, который Вашингтон именуется не иначе, как «историческим», предполагается в 15-дневный срок (то есть уже в первой декаде апреля этого года) представить список товаров КНР, подпадающих под рост пошлин, а также инициировать иск к КНР во Всемирную Торговую Организацию по предполагаемому нарушению в области лицензирования.

Причиной такого резкого шага стал торговый дефицит, который, по утверждению Трампа, составляет около

\$540 млрд: на такую сумму США покупают у Китая товаров больше, чем тот – у США. «Когда они берут 25% за ввоз машины, а мы берем 2% за ввоз их машины в США, это неправильно. Именно так Китай и восстановил свою экономику: огромные деньги, которые мы платили с основания ВТО», – цитирует президента США РИА Новости. При этом потенциальные потери, которые Китай понесет в результате подписания документа, в Штатах оценивают примерно в \$60 млрд.

Сумма для Китая вроде бы небольшая – по мнению экспертов, Китай такого укола мог бы и не заметить: ведущий экономист американского аналитического агентства Smith's Research & Grading Скотт МакДональд уверен, что это максимальная цифра, а на деле потери Пекина могут составить еще меньше – порядка \$30 млрд. Глава Федеральной резервной системы Джером Пауэлл заявил, что новая торговая политика США несет незначительные риски для экономического развития Штатов, поэтому прогноз ВВП остается без изменений.

Однако участники рынка уже заявили регулятору об их опасениях в связи новым подходом к международной торговле. И есть чего опасаться: официальный представитель китайского МИД Хуа Чуньин заявила, что США своими действиями наносят вред и интересам Китая, и своим собственным интересам, а также наносят ущерб всему миру. «Это стало довольно плохим прецедентом, и при любых условиях Китай не станет безучастно наблюдать со стороны за тем, как кто-то наносит вред нашим интересам. Мы в полной

мере подготовились к тому, чтобы защитить свои законные права и интересы», – заверила она. – Мы надеемся, что США смогут принять обдуманное решение, которое не втянет в опасную ситуацию торгово-экономические отношения двух стран», – заключила представитель китайского МИД.

Тем не менее, эта воинствующая риторика притормозила рост нефти всего на один день, а затем цена на черное золото вновь пошла вверх, до упомянутых выше \$70 за баррель. По утверждению агентства Рейтер, ссылающегося на инвестиционного аналитика Rivkin Securities Уильяма О'Лоулина, нефть подорожала на данных по снижению ее коммерческих запасов в США, а также в связи со значительным сокращением в Штатах запасов как бензина, так и дистиллятов.

По данным Минэнерго США, коммерческие запасы нефти в стране за прошлую неделю снизились на 2,6 миллиона баррелей, или на 0,6% – до 428,3 миллиона баррелей. При этом аналитики, напротив, ожидали роста запасов на 2,6 миллиона баррелей – до 433,5 миллиона баррелей. Запасы бензина в США уменьшились на 1,7 миллиона баррелей, или на 0,7% – до 243,1 миллиона баррелей, а дистиллятов – на 2 миллиона баррелей, или на 1,5% – до 131 миллиона баррелей.

Но самым, пожалуй, существенным драйвером роста цен на нефть в эти дни стали позитивные новости от мониторингового комитета ОПЕК+, который 21 марта объявил, что страны венесуэльской соглашения по снижению добычи нефти в феврале выполнили его на рекордные 138% после 133% в январе. Более того, ОПЕК+ призвал страны, участвующие в договоренностях по снижению нефти, рассмотреть варианты дальнейшей институционализации этого союза. То есть сделать этот механизм баланса спроса и предложения на рынке постоянным.

Если это предложение будет поддержано большинством участников венесуэльской соглашения, то можно будет говорить о стабилизации нефтяных цен на достаточно высоком уровне всеерь и надолго. А пока рынок растет на сообщениях о том, что сотрудничество стран, входящих и не входящих в ОПЕК, по стабилизации уровня нефтедобычи продолжится и в 2019 году, о чем заявил министр энергетики Саудовской Аравии Халид аль-Фалих. Так что в обозримой перспективе доводов за рост цены на нефть больше, чем за ее снижение, и изменить эту тенденцию в ближайшее время может разве только рост нефтедобычи в США, как фактор, способный нивелировать усилия ОПЕК+.

Такой НК «Казмунайгаз» не нужен Shell

<< 1

Согласно отчетности, начиная с 2016 года у НК КМГ появился новый вид деятельности – Трейдинг нефти. Это означает, что НК КМГ продает не собственную нефть (добытую компаниями холдинга), а покупает её у одних и перепродает другим. В рамках этой деятельности НК КМГ начала реализацию нефти в рамках ряда сделок по авансированию нефти.

По данным сделок холдинг получает предоплату за нефть, которую он будет поставлять в течение нескольких лет. Общая сумма полученных предоплат составила \$4,6 млрд. Объем нефти, которую НК КМГ должен будет поставить, в основном будет закупаться в «Тенгизшеврой» и в Кашаганском проекте. По сути эти сделки по авансированию нефти представляют собой кредиты холдингу, которые будут закрываться не живыми деньгами, а будущими поставками нефти.

Именно эти сделки, а также внутригрупповые операции с продаваемой КМГ I, привели НК КМГ к громадным операционным убыткам. К сожалению, из финансовой отчетности остается непонятным, зачем при растущих ценах на нефть холдинг занимается такой сильно убыточной деятельностью.

Интересно, что получив очень существенные деньги по предоплате нефти, НК КМГ продолжал в ускоренном темпе наращивать свои долги. Так, займы, полученные холдингом, за год выросли с 3,1 до 4,2 трлн тенге!

Другие примеры убыточной деятельности НК КМГ

В отчетности НК КМГ за 2017 год говорится, что «правительство обязывает нефтедобывающие компании поставлять часть добытой сырой нефти на внутренний рынок для удовлетворения местных энергетических потребностей». Далее отмечается, что «цены на нефть, поставляемую на внутренний рынок, значительно ниже экспорт-

ных и даже ниже обычных цен на внутреннем рынке, установленных в сделках между независимыми сторонами».

В 2017 году НК КМГ поставило на внутренний рынок 5,4 млн тонн нефти (3,2 млн тонн в 2016). Спрашивается, зачем так называемое «коммерческое» государственное предприятие поставляет нефть на внутренний рынок себе в убыток, а бензин мы все равно покупаем по высоким российским ценам? Кому достается разница в ценах? Также, при всей своей убыточности от операционной деятельности, холдинг зачем-то раздает беспроцентные кредиты. Так, в 2016 году НК КМГ предоставил беспроцентные кредиты ФНБ «Самрук-Казына» на сумму 204 млрд тенге. В 2017 году нефтяной холдинг предоставил своему единственному акционеру дополнительные беспроцентные кредиты на сумму в 47 млрд тенге.

Очень удивляет беспроцентное кредитование ТОО «Газопровод Бейнеу – Шымкент», которое является совместным предприятием с китайским капиталом. По сути – это прямой подарок внешним инвесторам. Так, в 2016 году НК КМГ предоставил беспроцентные кредиты этой компании на сумму 11 млрд тенге. А в 2017 году новые кредиты уже составили очень внушительную сумму – 136 млрд тенге.

В 2017 году НК КМГ создал 100%-ный резерв (полностью списал в убыток) на своем депозите в Delta bank в сумме \$36 млн (примерно эквивалент 12 млрд тенге). Помимо этого депозиты НК КМГ в банке RBK на сумму 28 млрд тенге были преобразованы в облигации на 15 лет под практически нулевой процент (0,01% годовых), что тоже является прямым убытком для НК КМГ. Спрашивается, зачем вообще НК КМГ размещал свои деньги в этих проблемных банках?!

Также в 2017 году было осуществлено обесценение незавершенного строительства в Павлодарском нефтехимическом заводе на сумму в 15,2 млрд тенге. То есть, еще даже не построили, а уже списали сумму,

на которую можно построить не большой нефтеперерабатывающий завод.

При росте операционных убытков НК КМГ, очень удивил резкий рост его «общих и административных расходов» – с 118 млрд тенге в 2016 до 152 млрд в 2017. Так, расходы по зарплате выросли с 55 млрд до 60 млрд тенге. Социальные выплаты выросли в 4,5 раза (!) – с 6 млрд до 28 млрд тенге. Консультационные услуги выросли с 12 млрд до 14 млрд тенге. И так далее.

Помимо всего прочего можно отметить, что в 2017 году НК КМГ потратил 5,5 млрд тенге на строительство Дворца единоборств в Астане.

Кто, кроме государства, будет готов вкладывать в капитал НК КМГ?

Несмотря на все свои проблемы, национальному нефтяному холдингу удается легко занимать деньги за рубежом. Однако это не должно никого обманывать. Фактически кредиторы дают деньги государству, а не проблемному нефтегазовому холдингу. Они уверены, что деньги им обязательно вернут, поскольку правительство никогда не оставит НК КМГ в беде и всегда поможет ему за счет Национального фонда.

Однако покупка акций НК КМГ – это совсем другая история. Неэффективность государственного управления холдингом будет на прямую негативно сказываться на рыночной стоимости акций и дивидендах. Поэтому в текущей ситуации Shell или другие инвесторы (в случае IPO) вряд ли будут заинтересованы покупать долю НК КМГ. Сначала надо решить проблемы, которые приводят нефтегазовый холдинг к операционным убыткам, и лишь потом привлекать частных инвесторов.

НК КМГ сейчас делает все с точностью до наоборот. Вместо того, чтобы решать свои проблемные вопросы, холдинг решает ускорить свои давние усилия по выкупу акций миноритарных инвесторов в РД КМГ. Логика в этом очень

мало. РД КМГ работало прозрачно и достаточно эффективно, и именно миноритарные частные акционеры не позволяли этой компании заниматься глупостями, которыми сейчас занимается сам НК КМГ. После делистинга РД КМГ станет непрозрачной компанией, и без миноритарных акционеров эффективность компании начнет быстро снижаться. Наверняка на эту компанию начнут вешать какие-то никому не нужные государственные расходы, например, по цифровизации месторождений.

Как нужно реструктуризировать НК КМГ для привлечения частных инвесторов

Есть базовый принцип, которому наши власти никак не хотят следовать – государство не должно заниматься бизнесом. С этой точки зрения одними из ключевых целей приватизации являются: повышение эффективности госкомпаний, прекращение их финансирования и субсидирования со стороны государства. Когда в государственной компании появляются частные акционеры (инвесторы), правительству становится трудно использовать госкомпанию в своих целях и в убыток акционерам.

На сегодня в самом Казахстане есть множество примеров стратегических бизнес-активов, которые контролируются частными инвесторами, при этом государство получает максимальную выгоду от этого. Например, в Тенгизском проекте доля НК КМГ – 20%, в Карачаганском проекте – 10%, в Кашаганском проекте – 16,88%. Помимо добычи нефти, частные инвесторы присутствуют в других стратегических активах, например, транспортировке нефти и газа. В нефтепроводе Каспийский Трубопроводный Консорциум доля НК КМГ – 20,75%, в нефтепроводе Атасу – Алашанькоу – 50%, в газопроводе Бейнеу – Шымкент – 50%.

Данные проекты с участием государства и частных инвесторов пока являются, что неконтрольная доля

правительства в стратегических активах не несет больших рисков. В случае, если в таких проектах происходят нарушения стратегических интересов страны, то у правительства всегда есть другие рычаги влияния.

С точки зрения вышеуказанных проектов частичная приватизация материнской компании совсем не имеет смысла. В этих проектах и так есть частные инвесторы, которые очень тщательно следят за коммерческой эффективностью своих проектов. Поэтому приватизацию НК КМГ нужно делать не в головной компании, а на уровне дочерних компаний. То есть надо было не выкупать акции РД КМГ, а наоборот – продать их так, чтобы государство владело менее 50%.

То есть приватизацию НК КМГ нужно было осуществлять следующим образом: прежде всего, вся внутренняя торговля нефтью и нефтепродуктами должна была полностью перейти на рыночные рельсы и цены. Из текущей структуры НК КМГ нужно было выделить все бизнес-проекты, не связанные со стратегическими активами, к которым относятся добыча и транспортировка нефти и газа. Прежде всего это касается государственных нефтеперерабатывающих заводов и автозаправочных станций. Все эти проекты, включая незавершенные, должны целиком продаваться частным инвесторам даже в убыток. Если нет частных инвесторов, желающих купить определенные бизнес-активы, то такие проекты надо просто ликвидировать.

По всем стратегическим активам там, где государство имеет контрольный пакет акций, НК КМГ должна снизить свою долю владения до менее 50%. Таким образом НК КМГ будет на 100% принадлежать государству, и ее главной задачей будет управление неконтрольными долями государства в стратегических нефтяных бизнес-активах (добыча и нефте- и газопроводы), без прямого вмешательства в их операционную деятельность.

* Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения автора.

Цифровизацией Астаны займутся школьники

Казахстанские школьники представили 90 проектов, предусматривающих технологическое развитие Астаны. Юные эрудиты предложили внедрить в столице энергосберегающие детские площадки, «умные» перекрестки, велосипедные и пешеходные мосты, энергосберегающую систему уличного освещения и другие проекты.

Элина ГРИНШТЕЙН

Учащиеся старших классов казахстанских школ принимают активное участие в цифровизации Астаны. На прошлой неделе они представили свои проекты на прошедших в НИШ (Назарбаев Интеллектуальные школы) восьмью Наурзызовских встречах «Город будущего: архитектура столицы», посвященных 20-летию Астаны и являющихся одной из самых масштабных научных площадок для школьников. Свои идеи продемонстрировали более 200 учеников интеллектуальных и общеобразовательных школ со всей республики.

Всего было представлено 90 проектов, посвященных концепции умного и безопасного города, футуристической модели Астаны 2050 года, зеленой энергии и экологически чистым технологиям, направлению хай-тек в архитектуре, а также внедрению инклюзии в столичное градостроительство.

Отметим, что некоторые проекты юных эрудитов сегодня могут быть высоко востребованы. Например, разработанная учеником НИШ химико-биологического направления из Алматы система для дома House Control рассчитана на людей с ограниченными возможностями, которые смогут управлять домом посредством голосовых команд. Или проект ученика петропавловской НИШ химико-биологического направления – инновационный архитектурный комплекс Neix Tower – многоэтажное здание с ботаническим садом и теплицей на крыше, функционирующее за счет зеленых технологий. Другой иллюстративный проект предложил ученик НИШ физико-математического направления из Шымкента – строительство дорог из пластика вторсырья с использованием пьезоэлементов,



Подрастающее поколение предложило свое видение «умной» столицы.

Фото: Shutterstock.com

что позволит накапливать энергию.

Школьники также представили проекты энергосберегающих игровых площадок для детей с ограниченными возможностями, велосипедных и пешеходных мостов, «умных» перекрестков, энергосберегающих уличных светильников и другие инновационные разработки, которые они предлагают внедрить в Астане.

Отметим, что подобные проекты реализуются в столице уже на протяжении нескольких лет. В конце 2016 года интегратором инновационного развития города «Астана Innovations» был заключен меморандум о сотрудничестве в области индустриально-инновационного развития города с разработчиком корпоративных приложений SAP СНГ. В активе компании имеются проекты в Вене, Лондоне, Нью-Йорке, Берлине, Сингапуре. Эти города в различных рейтингах, оценивающих уровень цифрового развития, занимают лидирующие места. Чего, к сожалению, пока нельзя сказать об Астане.

Например, по итогам 2017 года Казахстан вышел из топ-50 стран с наиболее инновационной экономикой в рейтинге Bloomberg Innovation Index, хотя в прошлом году мы были на 48 месте. До сих пор ни один из городов Казахстана не входит в сотню наиболее «умных» городов в рейтинге шведской IT-компании Easy Park.

Однако, по мнению экспертов,

потенциал у Казахстана в целом и у Астаны в частности весьма богатый.

«Развитие по модели «умного» города может вывести столицу Казахстана на уровень самых интеллектуальных и прогрессивных мегаполисов. Во всем мире такие проекты реализуются и развиваются на базе самых современных технологий», – заявил управляющий директор SAP Казахстан Максим Ламсков.

Напомним, президент РК Нурсултан Назарбаев поставил задачу по вхождению Астаны в число 50 интеллектуальных и современных городов мира. В своем ежегодном послании он отнес цифровизацию Астаны к десяти главным задачам, решение которых необходимо для вхождения Казахстана «в число лидеров нового мира».

«Современные технологии дают эффективные решения проблем быстрорастущего мегаполиса. Нужно комплексно внедрять управление городской средой на основе концепции Smart City и развития компетенций людей, переселяющихся в город. В мире пришли к пониманию, что именно города конкурируют за инвесторов. Они выбирают не страну, а город, в котором комфортно жить и работать. Поэтому на основе опыта Астаны необходимо сформировать «эталонный» стандарт Smart City и начать распространение лучших практик и обмен опытом между городами Казахстана», – заявил президент в январе.

Экибастуз

Запускаем «Умный дом». Заживем?

В Экибастузе в тестовом режиме работает программа «Умный дом», созданная компанией ТОО «BF Group Inc» – крупнейшим разработчиком в сфере мобильных приложений в Павлодарской области. На сегодня приложение «Умный дом» уже пользуются жители Алматы, Павлодара и Аксу.

Игорь ТИМОШЕНКО

«Перед нашей компанией стоит задача реализовать направление «Умные города для умной нации», – говорит руководитель ТОО «BF Group Inc» Сергей Гольшев. – Приятно осознавать, что уже сегодня мы достигли в этом определенных результатов. В прошлом году в Павлодаре нами было официально запущено мобильное приложение «Умный дом», а в дальнейшем эта же система была внедрена в городах Аксу и Алматы, а также в тестовом режиме в городе Экибастузе. При этом городские власти не платят за разработку или приобретение программы, а лишь ежемесячно оплачивают обслуживание системы, обучение персонала, обновления, содержание сервера в размере 450 тыс. тенге».

Программа позволяет осуществлять прямое взаимодействие жильцов, управляющих компаний и коммунальных предприятий по поддержанию жилого фонда в эксплуатационном состоянии. Любая житель многоквартирного сектора, войдя в программу, может посмотреть информацию о деятельности управляющей кондоминиумом компании (эксплуатационные расходы, ремонтные работы, закупки, отключения энергоносителей, телефоны технического персонала, тарифы, услуги, задолженности дома и т. д.), здесь же можно будет оставить заявку на ремонт, жалобу.

«Каждый житель (пользователь мобильного приложения) теперь имеет возможность оценить работу своего КСК, из чего будет складываться достоверный рейтинг деятельности того или иного КСК», – рассказывает г-н Гольшев.

Кроме того, с помощью этого мобильного приложения любой пользователь может видеть на карте города места ремонта магистралей,

знать, где и кем проводятся ремонтные работы и до какого числа.

«Мы рекомендуем коммунальным предприятиям активнее включаться в распространение программы, заполнение информации, – говорит руководитель жилищной инспекции Лариса Векшина. – Со своей стороны мы подготовили информацию о техническом состоянии жилых домов, с которой жильцы могут ознакомиться. Всем руководителям КСК выданы логины и пароли».

Скачать приложение с мобильного устройства можно, нажав «Умный дом» в Google Play или App Store. Для жителей города программа совершенно бесплатна. В ходе тестирования будут определяться ее недостатки, которые разработчики обещают своевременно отрабатывать и устранять.

Пока программой будут пользоваться жильцы многоквартирных домов. Однако не исключено, что со временем пользователями станут и жильцы сектора индивидуальной застройки.

Параллельно с внедрением программы «Умный дом» отдел жилищной инспекции запускает городской колл-центр. Закуплено специальное оборудование. У жителей Экибастуза, обратившегося в центр, примут заявку на вызов представителей коммунальных служб.

«А еще в Экибастузе готовится к запуску multifunctionальная мобильная система SMART, которая, собственно, и является олицетворением технологической модернизации, оптимизации и систематизации сразу нескольких сфер и аспектов жизни и жизнедеятельности города, – делится новостями Сергей Гольшев. – Это multifunctionальная мобильная система, нацеленная на разрешение социальных вопросов и задач, значительно упрощающая и систематизирующая многие аспекты деловой и общественной жизни горожан. Система будет создана для прямого диалога с государственными структурами города и области и включит в себя тринадцать основных разделов, таких как: «Образование», «Полиция», «Налоговая», «Туризм и спорт», «Справочник», «Общественный транспорт», «Миграционная полиция» и другие.

Предполагается, что каждый раздел системы будет иметь потенциальную возможность для дальнейшей модернизации.

Смартконтракты способны снизить транзакционные издержки



Елена СЕДУХ,
генеральный директор
Dogovor24.kz

Смартконтракты – тема горячая, мало кто в Казахстане знаком с технологией, и почти нет тех, у кого имеется реальный опыт в проектах, которые использовали смартконтракты в бизнес-процессах. Наша собеседница, генеральный директор Dogovor24.kz Елена Седух, входит в этот небольшой список.

Александр ГАЛИЕВ

– Насколько понимаю, именно с NITRO вы погрузились в тему смартконтрактов. Расскажите, пожалуйста, о проекте, какова ваша позиция в нем?

– Недавно мы завершили первую фазу ICO (Initial Coin Offering – первичное размещение токенов – прим. редакции) и собрали \$3 млн. Проект переводит индустрию игр на смартфонах на блокчейн. Я в проекте курирую технологическую разработку и выступаю своего рода связующим звеном между бизнес-задачами и программистами. Также я занималась разработкой логики смартконтрактов непосредственно для ICO. Хочу отметить, что в отличие от других проектов – это не стартап, это существующая компания, достаточно успешная в Юго-Восточной Азии. Называется она iCandy и занимается финансированием игровых студий, разработок игр, выводом этих игр на рынок. На текущий момент из портфеля iCandy скачано игр на \$350 млн, у платформы 22 млн активных пользователей. Затем мы вышли на ICO. Для этой задачи, чтобы перевести бизнес на технологию блокчейн, и была создана упомянутая вами компания NITRO.

– Почему именно блокчейн?

– Мы блокчейн изучали еще до ICO и пришли к выводу, что эта технология открывает новые возможности для увеличения эффективности бизнеса. Во-первых, индустрия видеоигр достаточно закрытая, поэтому небольшим студиям и инди-разработчикам очень сложно получить финансирование на развитие своих проектов. Венчурная индустрия, которая финансирует такие проекты, представлена несколькими игроками, и мировой рынок фактически выглядит как олигополия. Соответственно, инвестируют они в однотипные игры, то, что гарантировано благоприятно будет принято рынком. Таким образом, инди-разработчики остаются за бортом, хотя у них много интересных проектов. Тут я почти виллотную подошла к проекту Steam – в этом проекте был реализован механизм голосования, каждый мог отдать свой голос в пользу какой-то игры, и у нее появился шанс быть опубликованной. Правда, позже эту возможность закрыли. Причина прозаична – стали «накручиваться» голоса. Технология блокчейн и смартконтракты решают эту проблему – подделать, «накрутить» голоса здесь невозможно – все прозрачно, можно отследить каждый голос. Это полностью меняет рынок. Во-общем голосование, точнее перевод его на блокчейн – это одно из самых перспективных направлений, если говорить о технологиях в целом.

Кроме того, появилась возможность инвестировать в конкретную игру – хоть \$100. Это сильно демократизирует процесс. Но здесь не стоит путать с тем, что есть у краудфандинговых платформ – инвестор получает токен, который ликвиден на рынке, его можно перевести в фиатный инструмент в любой момент.

– Смартконтракты, что это такое?

– Смартконтракт – это тот же контракт, договор, который выложен в виде кода. В чем проблема обычных – бумажных контрактов? Первая – в том, что такой контракт или договор не гарантирует исполнения. Можно прописать в нем все до мельчайших подробностей, но если контрагент нарушил его условия, то нужно идти в суд, то есть, запускается вся цепочка – суд,

исполнение и т. д. Лучше, если я приведу пример. Сейчас смартконтракты и блокчейн активно внедряются в крупных компаниях. Что будет, если «прикрутить» смартконтракты и блокчейн к автомобилю – а ведь сейчас автомобили продаются в основном в кредит. Каким трансформациям подвергнутся бизнес-процессы? Например, если по какой-то причине произошла задержка платежа, то процедуру в текущей реальности мы уже обрисовывали – суд, исполнение решения – все это время и деньги. При этом человек может продолжать пользоваться автомобилем. Если перевести эту процедуру на блокчейн и смартконтракт, то двигатель в случае задержки платежа просто не запустится – машина не будет использоваться. Смартконтракт в этом случае увязывается с различными технологическими системами, программным обеспечением. Что еще важно – здесь исключаются посредники – то есть, суд – и он тоже посредник в этом процессе, судебные исполнители, юристы, адвокаты и так далее. Это огромный плюс. Понятно, что нового в общем-то тут ничего нет, такие автоматизированные системы можно было делать давно, но до сих пор не имело смысла – систему можно было подделать. С появлением блокчейна и смартконтрактов для появления таких систем нет препятствий – решение подделать уже не получится.

– Насколько понимаю, сделать грамотный смартконтракт – задача непростая. То есть, в теории все выглядит красиво, а что с практической реализацией?

– Если говорить с технологической точки зрения, то уже появляются инфраструктуры для смартконтрактов, например OpenZeppelin – на этой платформе существуют шаблоны смартконтрактов, и программисты могут взять шаблон, адаптировать и использовать его в своем проекте. Что касается проблем. Первое – технологическая оптимизация. Когда смартконтракт пишется, то для его работы используется специальная криптовалюта – gas – это единица оплаты в сети Ethereum. Соответственно, смартконтракт должен быть написан так, чтобы использование «газа» в транзакциях было минимальным. Иначе

он может остановиться – и такие примеры есть. Второе – защита. С блокчейном все ОК – его не взломать, поэтому все истории – это истории взлома систем, с которыми блокчейн интегрирован в каких-то процессах. Третье – во всей этой идее подразумевается интеграция с какими-то внешними сервисами, поэтому нужно соответствующее законодательство. То есть, технологически можно все сделать, но смартконтракт будет нелегитимным, потому что в Казахстане ты должен подписать документ либо физически, либо через ЭЦП – других вариантов пока нет.

– То есть, нет «газа» – не работает смартконтракт?

– «Газ» требуется лишь тогда, когда происходит какая-то транзакция. Потребность в «газе» очень небольшая. Приведу пример. В NITRO количество транзакций в процессе

ICO – около 100 тыс. Система была настолько оптимизирована, что стоимость всех этих 100 тыс. транзакций не превысила одного эфира (1 эфир – это около \$600). Это очень дешево – транзакционные издержки чрезвычайно низкие.

– Представим, что закон о смартконтрактах в Казахстане принят. Где вы видите их использование с прикладной точки зрения?

– В первую очередь, конечно, это заключение договоров, сделок. Сейчас для того, чтобы заключить договор или сделку между физическими лицами, нужно прийти к нотариусу, подождать, заплатить деньги. Далее эта информация, если речь идет о недвижимости, идет по цепочке – регистрируется в каких-то базах данных, в департаменте юстиции и так далее. При этом документы могут быть

подделаны – и такие истории уже случались. Да что там говорить, случается мошенничество, когда, например, старые учредители, используя уже нелегитимные учредительные документы и старые печати, заключают сделки. С использованием этих технологий такие риски исключаются, исключаются и транзакционные издержки. Такие проекты, например в области недвижимости, уже работают в Грузии и в Украине.

– А есть какие-то конкретные цифры, которые могли бы показать эффективность бизнес-процесса или транзакции, основанной на смартконтракте или блокчейне?

– Есть система перевода денег Ripple – криптовалютная платформа для платежных систем, ориентированная на операции с обменом валют без возвратных платежей. Так вот, стоимость перевода в данной системе по сравнению с тем же Western Union в 3 тыс. раз дешевле! Банки, кстати, очень заинтересованы в блокчейне, существует даже консорциум, который объединяет около 90 банков и задача которого – разработка соответствующих технологий.

flyqazaq.com



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

АЛМАТЫ → ТАРАЗ

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

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



ЖАҢА БАҒЫТ



НОВЫЙ РЕЙС



КУЛЬТУРА И СТИЛЬ

Кролик VS человек. Франкофонная весна: кино, мода и диктант

Противостояние



Уилл Глак, снимавший до сих пор в основном молодежные комедии, решил обратиться к семейному кино. И надо сказать, в этом жанре господин Глак оказался не менее хорош. Успеху фильма «Кролик Питер» способствовал и сюжет – за основу режиссер взял знаменитую историю одноименного персонажа из книги популярной английской детской писательницы Беатрикс Поттер.

Елена ШТРИТЕР

В одной английской деревушке (к слову, весьма престижной и с дорогой недвижимостью) жила-была одна кроличья семья, состоящая из кролика Питера, трех его сестер и кузена Бенджамина. Жили они в уютной норке в корнях старой сосны. И каждый день устраивали забеги на огороде мистера МакГрегора (Сэм Нил). С этим вздорным старикашкой у длинноухих старые счеты. Во-первых, его дом построен на кроличьей полянке («Эта земля была нашей»), а во-вторых, МакГрегор когда-то съел достопочтенного отца кроличьего семейства (согласитесь, серьезный повод для вендетты).

И вот однажды случилось то, что рано или поздно должно было случиться: вздорный старик МакГрегор во время очередной погони за Питером умер от инфаркта, а его дом достался его племяннику. И кролики поняли смысл фразы «из огня да в полымя». Ибо Томас МакГрегор (Донал Глисон) подошел к делу уничтожения вредителей очень ответственно.

Впрочем, история эта заканчивается, разумеется, хорошо. Томас и Питер поймают все свои ошибки и мирятся.

В основу фильма «Кролик Питер» положена серия книг английской

детской писательницы Беатрикс Поттер, жившей на рубеже XIX и XX веков. Ее сказки имеют статус культовых и многократно адаптировались для сцены и телевидения, а о ней самой снят фильм «Мисс Поттер». Мир, созданный Поттер, это вселенная условной Викторианской Англии. Там на головах у лис цилиндры, а кролики и барсуки носят часы на цепочках и ходят друг к другу в гости на чай (так же, как и кролик в бессмертном творении Льюиса Кэрролла).

Однако Уилл Глак решил, что в наше время это будет излишне помпезно и оставил своим героям только курточки и легкий налет этакого джентльменского снобизма: «Ты кроличевый и твоя куртка коричневая. Это же... Как масло масляное». А еще перенес действие в наши дни, хотя это заметно только по более современным автомобилям и Лондону с небоскребами. А вот сельский пейзаж остался неизменным. Впрочем, он и в реальной жизни особо не меняется. И режиссеру удалось поймать и передать этот особый дух английской глубинки: сее зеленью, огородами, антуражем и образом жизни.

Кстати, многие сцены с участием актеров снимались в Австралии. Кролики, однако, были настоящие – привозить их в Австралию строго запрещено, за очень редкими исключениями. В этой стране кролики являются серьезным вредителем и агрессивным инвазивным видом (инвазивный или инвазивный вид – распространяющийся в результате деятельности человека биологический вид, который угрожает биологическому разнообразию).

Однако над кроликами, как и прочей живностью, очень хорошо поработали. Причем их не стали делать антропоморфными, а всего лишь приодели в курточки. Помимо них «искусственное» происхождение главных героев выдает, пожалуй, лишь слишком богатая для животных мимика.

Порадовало и взаимодействие «живых» персонажей с компьютерными. Ни на минуту не возникает ощущения, что актеры, к примеру, глядят воздух. К слову, что касается актеров, то из рыжего генерала Хакса из «Звездных войн» (Донал Глисон) получился замечательный сноб, педаант и карьерист МакГрегор-младший.

Если вы на «ты» с английским, то имеет смысл посмотреть фильм в оригинальном звучании – свои голоса героям подарили Марго Робби, Дейзи Ридли, Сиа, Элизабет Дебики. Впрочем, русский дубляж тоже неплох.



Отдельное спасибо хочется сказать Робу Либеру, который вместе с Уиллом Глаком ответственен за сценарий. Несмотря на то, что оригинальная история была порядком перекроена (чем фанаты творчества Беатрикс Поттер остались крайне недовольны и призывали бойкотировать фильм), картина получилась очень яркой и динамичной. Еще одним ее несомненным плюсом можно назвать легкий и понятный как взрослым, так и детям юмор – от канонических всевозможных падений и хождения по граблям до самих героев, которые порой просто уморительны. Причем все это преподнесено с таким озорством, что остаться равнодушным просто невозможно.

Франкофонная весна: кино, мода и диктант

Что такое Франкофонная весна? Это французское кино, вечера поэзии, конкурсы эссе и рассказов, фестиваль комиксов, выставки, даже диктант от послов и, конечно же, показ модной коллекции. Причем, если вы предвкушаете обычное дефиле, то вас ожидает сюрприз: все не так просто.

Анна ЭМИХ

Что означает быть «francophone»? Это не просто уметь говорить по-французски. Прежде всего, это осознавать свою принадлежность к многочисленной группе людей, которые разделяют общие ценности, интерес к французской культуре и языку. Термин «франкофония» впервые был употреблен в 1880 году французским географом Онезимо Реклю для обозначения географических территорий, где распространен французский язык, или совокупности людей, говорящих по-французски.

Итак, Франкофонная весна – это праздник культурного возрождения французского языка, который пройдет в нескольких городах Казахстана этой весной. Одним из самых популярных языков сейчас считается английский. Многие лингвисты в последнее время уделяют внимание китайскому. Тем не менее, чрезвычайно и полнозначный посол Франции в Казахстане Филипп Мартини считает, что будущее именно за французским языком и, надо признать, это утверждение не голословно.

Франкофония на сегодняшний день – это геокультурное пространство, объединяющее 80 стран и 274 млн франкоязычных человек на пяти континентах Земли. С каждым днем Международная Организация Франкофонии становится все более открытой, в нее постоянно вступают новые страны (в том числе не входившие в бывшую Французскую колониальную империю: например, Гвинея-Бисау, Греция, Молдавия).

На протяжении многих столетий французский язык и культура оказывали заметное влияние на другие народы и государства, постоянно находясь в центре внимания мирового сообщества. Франция – это родина кино, а также художников и писателей, оказавших сильнейшее влияние на всю мировую литературу. Да и многие направления искусства – барокко, рококо, неоклассицизм, романтизм, импрессионизм – появились именно здесь. И нет ничего удивительного, что именно Франция считается признанным законодателем моды.

Собственно выставка платьев и открыла Франкофонную весну в Алматы. На ней были представлены совместные творения французского художника-стилиста Ламина М и дизайнеров Kazakhstan Fashion Week.

Как мы уже говорили выше, Ламин М с коллегами подготовили не обычное дефиле, а грандиозную экспозицию, состоящую из четырехметровых платьев, которые созданы отнюдь не для дефиле – художник пояснил, что на моделях (предполагалось, что продемонстрировать их могут модели на ходулях) мы их не увидим. Прежде всего потому, что каждое платье – это не просто одежда, а некое послание, символ.

Надо сказать, что некоторое время назад месье М уже реализовал подобный проект под названием «Большие королевские платья» в соборе Сен-Дени, где похоронены короли Франции. Королевские платья – большие в буквальном смысле (их высота более двух метров) – напоминали величественные статуи-колонны, которые в прошлом встречали паломников у входа в собор. Художник обратился к женской теме, переплетая между собой различные исторические династии Франции и культуры мира, где каждый может придумать или «соткать» свою историю.

Дальнейшее развитие этот интересный проект нашел у нас. Ламин М был приглашен в Казахстан Посольством Франции и Французским Альянсом Алматы с творческой резиденцией в 2016 году. Результатом данной арт-резиденции стало совместное создание новой коллекции «Больших» платьев, объединенных темой «Великий Шелковый путь». Зал с казахским декоративно-прикладным искусством музея им. Кастеева украсили большие платья. Надо сказать, что выбор места экспозиции неслучаен. Во-первых, каждое из платьев имеет прямое отношение к национальной культуре. А во-вторых, каждое платье – это взгляд модельера на социальные проблемы республики.

Платье «Дружба народов» Гаухар Ахметовой создано из тысяч тканей, тем не менее оно образует единую гармоничную картину, ведь Казахстан – это государство, где живут представители 120 национальностей, образуя единый народ.

Эта же тема вдохновила и Алексея Чжена и Ларию Джакамбаеву на создание платья «Время странствий». Оно тоже выполнено из разных тканей, но в технике пэчворк. Впрочем, это современное название. Подобную технику называют также лоскутным шитьем, его использовали почти все народности, населяющие Казахстан. Платье изготовлено из фрагментов разных тканей,

которые показывают разнообразие этносов, населяющих нашу республику. Оно символизирует единство культурных традиций и общечеловеческих ценностей.

Помимо темы единения Гаухар Ахметова представила на выставке и историческую работу: платье «Царица Томирис». История Томирис и ее победы над Киром стала одной из легенд античного мира. Платье выполнено из натурального шелка с использованием техники батик.

Платье-пальто «Наследие предков» Эльмиры Маемеровой сделано из войлока, выполненного в технике ручного валяния. Оно отражает традиционное ремесло казахов, показывает весеннюю природу страны и напоминает, что именно Казахстан является вторым поставщиком войлока в Центральной Азии.

«Арал, прости» Ерлана Жолдасбекова – это немного больше, чем платье. Это, скорее, инсталляция, привлекающая внимание к исчезновению Аральского моря. Платье изготовлено из натурального шелка, струщегося как вода или пустынный песок. Нанесенные на платье изображения кистей рук символизируют руки людей, стремящихся спасти кусочек еще живого моря. На самом деле это один из самых пронзительных экспонатов выставки.

Впрочем, привлекает внимание и еще одно платье этого дизайнера – «Танбалы Тас – тайные знаки». Этим произведением художник обращает внимание на уникальные древний памятник наскального искусства – петроглифы урочища Танбалы. Путем ручной обработки автор придал шелковой ткани вид выгоревшей земли. Наскальные рисунки на изделии – ручная вышивка.

Еще хочется обратить внимание на два невероятно элегантных черных платья: «Черную жажду», Жаркына Баймаханова и «Черное золото» Тамары Ламанукаевой.

Тамару Ламанукаеву на создание платья вдохновила проблема выбросов остатков нефти и загрязнения окружающей среды, масштабы которой растут в геометрической прогрессии. Платье создано из экокожи, сетки и кружева.

А Жаркына Баймаханова на создание его черного платья наткнула тема Казахстана, как страны с разнообразными полезными ископаемыми. Экспонат состоит из накидки, декорированной деталями из полиэтилена, юбки с зигзагообразными украшениями и нагрудного украшения из пластика, стилизованного под национальные украшения.

Weekend с «Курсивъ»

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

Мероприятия в Алматы

Выставка «Актуальный реализм»

30 марта, 18:00

«Актуальный реализм» – выставка художников из Санкт-Петербурга Екатерины и Константина Грачевых. В экспозиции будет представлено около 60 живописных и графических произведений. Уже само название выставки «Актуальный реализм» «бросает вызов» нашему сознанию.

Выставка продлится до 14 апреля.

Место: ГМИ им. А. Кастеева, мкр. Коктем-3, 22/1
Вход: 200–500 тенге

Вокальный вечер «Золотые голоса Азии»

30 марта, 19:00

На сцене Большого зала Филармонии им. Жамбыла выступят выдающиеся оперные певцы Узбекистана: Рамиз Усманов (тенор), Самандар Алимов (тенор), Султонбек Абдурахимов (бас). Также участие примет юная вокалистка Казахстана Мадина Оразбай (сопрано), ставшая лауреатом многих международных конкурсов, таких как «Романсиада» (Бишкек), «Конкурс юных вокалистов Елены Образовой» (Санкт-Петербург), «Салют Талантов» (Санкт-Петербург), Fiestalonia (Мадрид) и др. Солистов сопровождает Государственный академический симфонический оркестр Республики Казахстан под руководством дирижера Ерболата Ахмедьярова.

Место: Филармония им. Жам-

была, ул. Калдаякова, 35
Вход: 2000–7000 тенге

Опера «Любовный напиток»

31 марта, 17:00

«Любовный напиток» – мелодрама в двух актах итальянского композитора Гаэтано Доницетти. Итальянское либретто было написано Феличе Романи на основе французского либретто Эжена Скриба для оперы Даниэля Обера «Любовное зелье» (фр. Le philtre) (1831). «Любовный напиток» – сороковая по счету опера, написанная Доницетти. Он написал ее всего за две недели.

Место: ГАТОБ им. Абая, ул. Кабанбай батыра, 110
Вход: 600–5000 тенге

Спектакль «Моцарт и Сальери»

31 марта, 18:00

Глухой осенью 26 октября 1830 года в деревне Болдино композитор Антонио Сальери отравил композитора Амадея Моцарта – анекдот этот описал великий русский поэт Александр Пушкин в «Драматических очерках».

Место: Любительский театр Ермашова, ул. Щепкина, 35
Вход: 2000 тенге

Мероприятия в Астане

Концерт симфонического оркестра Ne prosto orchestra

30 марта, 19:30

Ne prosto orchestra под управлением Мадияра Тойболды представляет оригинальные саундтреки к кинотрилогии «Властелин колец» и сериалу «Игра престолов». Зрителю ждет колоссальный живой звук в исполнении большого симфонического оркестра и смешанного хора под видеоряд из лучших моментов кинотрилогии «Властелин Колец» и сериала «Игра Престолов».

Место: Концертный зал «Астана», ул. Кенесары, 32
Вход: от 3000 тенге

Балет «Бахчисарайский фонтан»

31 марта, 18:00

Первое представление балета Б. Асафьева состоялось в Ленинградском театре оперы и балета им. С. М. Кирова (Марининский театр) в 1934 году. Новаторство молодого хореографа Р. Захарова состояло в смешении и противопоставлении эстетики западного и восточного танца – этим подчеркивалась разность двух миров. Нежная лиричность одного резко контрастировала с сильными глубокими воинственными чувствами другого.

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

Концерт «Музыкальный калейдоскоп»

1 апреля, 18:00

Артисты театра «Астана Опера» приглашают жителей и гостей столицы на музыкальный вечер, посвященный Дню смеха. «Музыкальный калейдоскоп» – концерт хорошего настроения, музыкальных шуток и сюрпризов. Его подготовили талантливые инструменталисты и певцы. Программа вечера представлена самыми яркими произведениями симфонического и оперного жанра: прозвучит музыка В. А. Моцарта, И. Кальмана, И. Штрауса, Дж. Россини, Л. Бертини, П. Чайковского, Т. Хренникова, Д. Кабалевского и других композиторов.

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

Комедия «Ханума»

1 апреля, 18:00

Музыкальная комедия по мотивам классической грузинской пьесы А. Цагарели пользуется неизменной любовью уже нескольких поколений зрителей.

Место: ГАРТД им. Горького, ул. Желтоксан, 11
Вход: от 1000 тенге

ITF DAVIS CUP BNP PARIBAS THE WORLD CUP OF TENNIS

1/4 ФИНАЛА
МИРОВАЯ ГРУППА
КАЗАХСТАН - ХОРВАТИЯ
6-8 АПРЕЛЯ 2018 г.
ВАРАЖДИН АРЕНА
г. ВАРАЖДИН, ХОРВАТИЯ

WWW.DAVISCUP.COM WWW.KTF.KZ DAVIS CUP DAVIS CUP #DAVICUP