ЕРБОЛ ОСПАНОВ, АО «AIR ASTANA»: «ГОВОРИТЬ О СИСТЕМНОМ СБОЕ НЕЛЬЗЯ» » СТР. 5

WWW.KURSIV.KZ

"Курсивъ" № 17 (693)

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

КУРСИВъ

всегда в курсе: новости, прогнозы, аналитика

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК | ИЗДАЕТСЯ С 2002 ГОДА

№ 17 (693), ЧЕТВЕРГ, 25 МАЯ 2017 г.

ВЛАСТЬ/БИЗНЕС: БЕДНОСТЬ – НЕ ПОРОК 03

ИНВЕСТИЦИИ: ТРАМП И ОПЕК ОСТАЮТСЯ КЛЮЧЕВЫМИ ФАКТОРАМИ 04

ИНВЕСТИЦИИ: ВАЛЮТНЫЙ ОБЗОР 04

ПОТРЕБРЫНОК: РЕСТОРАНЫ АЛМАТЫ: КАЧЕСТВО ПРОТИВ КОЛИЧЕСТВА 06

* Бриф-новости

Рост тарифов ЖКХ останется в прошлом?

В Казахстане предложили изменить тарифную политику в сфере ЖКХ. Министерство национальной экономики планирует внести в мажилис парламента РК проект нового Закона РК «Об естественных монополиях». Таким методом правительство пытается повысить прозрачность и эффективность предприятий в сфере ЖКХ, создавая стимулы к большей экономии.

>> 2

Вкус детства и лета

С наступлением жарких дней мороженое становится, пожалуй, самым популярным лакомством в нашем рационе. В представлении большинства пломбир, эскимо, вафельные стаканчики неразрывно ассоциируются с летом, солнцем и порой беззаботного детства. По данным компании Euromonitor, каждый казахстанец ежегодно съедает примерно по 2,5 кг мороженого.

>> 2

Цивилизованнее базара

В Алматы прошел форум Retail Business Kazakhstan-2017, посвященный отечественной розничной индустрии. Главная проблема этого сектора бизнеса зачастую заключается в том, чтобы умело управлять средствами инвестора. А это и взаимоотношения с покупателем, и поиск надежных поставщиков. Несмотря на кажущийся кризис в бизнесе и закрывшиеся супермаркеты, основные игроки этого сектора чувствуют себя уверенно — открываются новые ТРЦ и гиперы, наметились новые слияния.

>> 7

Ошибки прошлого

Покупка облигаций проблемного финансового института — Международного банка Азербайджана — осуществлялась в октябре 2014 года в рамках старой системы принятия решений. С начала 2016 года решения по управлению пенсионными активами ЕНПФ принимаются Нацбанком совместно с правительством. О других подробностях злополучной сделки и текущих мерах по выходу из ситуации рассказал председатель Национального банка РК Данияр Акишев во время пресс-конференции в Алматы.

>> 8

Спасение утопающих — дело рук других участников

Казахстанский банковский рынок лихорадит. На фоне того, как АО «Qazkom» и АО «Народный банк Казахстана» все еще ведут переговоры о поглощении, Bank RBK и Qazaq Banki уже договорились об объединении. В свою очередь Банк ЦентрКредит совместно с Цеснабанком пытаются выработать партнерскую этику, а находящийся на стадии ликвидации Казинвестбанк передал Альфа-Банку 14% своих активов.

>> 9

Киберщит на страже безопасности

В рамках ежегодной конференции IDC Security-2017, посвященной кибербезопасности, были обсуждены возможности и перспективы создания в РК системы «Киберщит Казахстана». По мнению спикеров, по мере реализации «щита» предстоит решить много сложных и трудных задач, начиная от создания уполномоченного органа и развития инфраструктуры. Отдельного разговора потребует подготовка специалистов, их образование и повышение квалификации.

>> 11

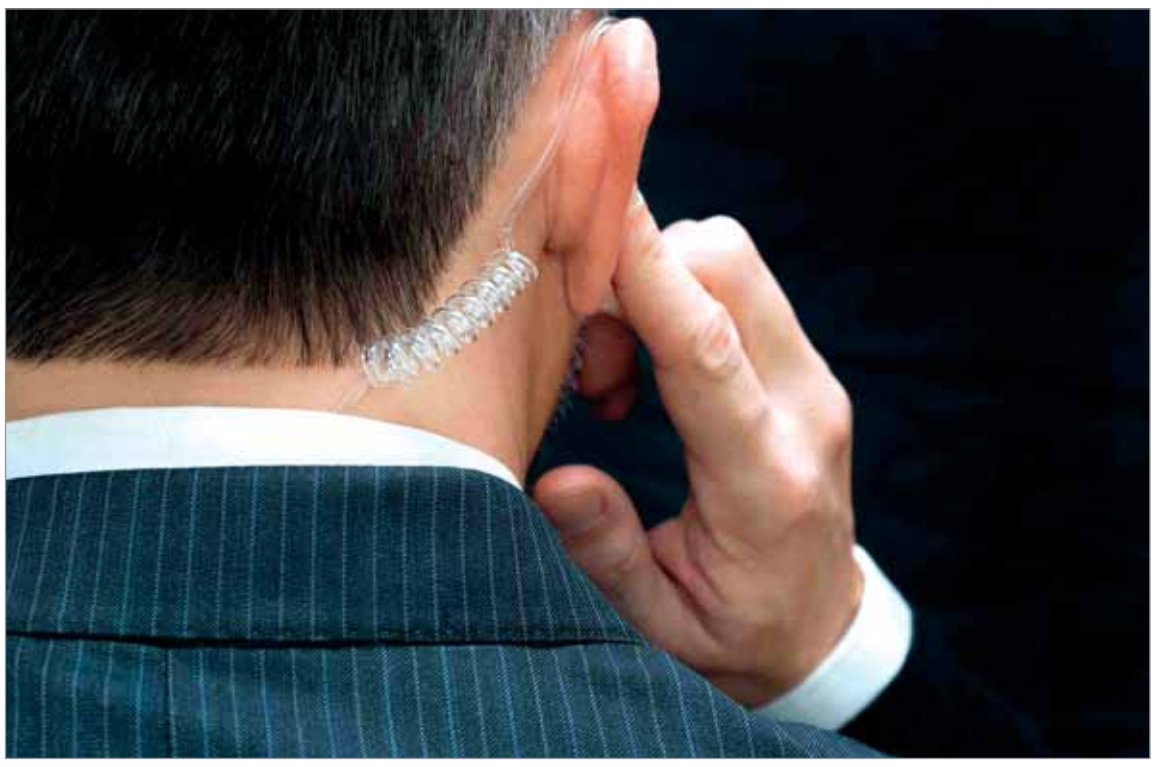
Прослушка в законе

Правительство сможет следить за абонентами сотовых операторов РК

Законодательство

В начале 2018 года вступит в силу новый техрегламент, согласно которому сотовые операторы дадут полный доступ КНБ к личным данным своих абонентов. Что это — защита людей от угрозы терроризма или попрание прав казахстанцев?

Дарья МАКСИМОВА



Новый техрегламент для сотовых операторов разработан в рамках борьбы с терроризмом

В феврале 2017 года КНБ РК опубликовал приказ председателя комитета **Карима Масимова** об утверждении нового техрегламента о «требованиях к телекоммуникационному оборудованию по обеспечению проведения оперативно-розыскных мероприятий, сбора и хранения служебной информации об абонентах».

Новый техрегламент обязывает операторов связи иметь оборудование, «обеспечивающее перехват, запись, хранение, прослушивание, просмотр, запись (экспорт) на внешние носители произведенных аудио- и видеопереговоров и текстовых сообщений». То же касается данных, переданных через интернет.

Абонентов оповестили

Несмотря на то, что общество сегодня, подкованное социальными сетями, быстро и бурно реагирует на те или иные предложения властей, данный приказ не вызвал особых эмоций. Справедливости ради, стоит отметить, что о нем никто и не знал до заявления компании Telia Company, которая и оповестила своих абонентов о готовящихся нововведениях. Однако и после этого заявления социальные сети не начали пестрить гневными постами. Возможно, факт прослушки был просто принят как должное, ведь борьба с терроризмом должна вестись по всем фронтам. С другой стороны — наши люди всегда считали, что их слушают. А тут, вроде как подтверждение, не более.

Телекоммуникационная компания Telia Company, в состав которой входит казахстанский сотовый оператор Kcell, обеспокоена намерениями правительства РК получить полный доступ к личным данным абонентов в реальном времени без обращения к оператору. По убеждению компании, Telia сама должна сохранять оперативный и технический контроль.

«Telia Company обязуется соблюдать свободу выражения мнений, поэтому мы сообщаем о новом законодательстве, которое может иметь серьезные последствия для свободы выражения наших клиентов. Надзор правительства часто служит законным целям, таким как защита определенных прав человека, но он также может противоречить другим правам человека. Обязательство Telia Company — уважать свободу слова в области телекоммуникаций», — говорится в заявлении на сайте компании.

Здесь же сообщается, что Telia Company придерживается принципа невмешательства в политику стран, в которых работает.

«Однако компания вступает в диалог о регламенте, который повлияет на наш бизнес и клиентов компаний, в которых у нас есть интересы собственности. Мы приветствуем тот факт, что казахстанское законодательство не препятствует прозрачности нового регламента. Каждый шаг в направлении прозрачности дает обществу и надзорным органам основу для определения того, насколько конечное вмешательство в право на частную неприкосновенность законно, необходимо и пропорционально», — заявили в Telia Company.

Кроме того, в компании сообщили, что Kcell уже обсуждает новый регламент с поставщиками оборудования, а Telia будет придерживаться озвученной в заявлении позиции и во время дискуссии с правительством РК. Новый техрегламент вступает в силу в феврале 2018 года.

Противоречит ли закону закон?

Партнер юридической компании Sayat Zholshy & Partners **Амир Бегдесенов** отмечает, что право на тайну переписки и телефонных переговоров гарантировано нашей Конституцией, однако ограничения этого права допускаются в случаях и в порядке, прямо установленных законом.

«Техрегламент был разработан, в том числе, согласно Закону РК «Об оперативно-розыскной деятельности» (далее — «Закон об ОРД»). Данный закон содержит понятие «специальное оперативно-розыскное мероприятие» — оперативно-розыскное мероприятие, непосредственно затрагивающее охраняемые законом неприкосновенность частной жизни, тайну переписки, телефонных переговоров, телеграфных сообщений и почтовых отправлений, а также право на неприкосновенность жилища (далее — «СОРМ»), — поясняет юрист.

Такими СОРМ являются: контроль почтово-телеграфных отправлений; оперативный поиск в сетях связи; негласное прослушивание и запись разговоров с использованием видео- и аудиотехники или иных специальных технических средств, прослушивание и запись переговоров, производящихся по телефонам и другим переговорным устройствам, а также получение сведений о произведенных телефонных переговорах; снятие информации с технических каналов связи, компьютерных систем и иных технических средств; оперативное проникновение.

Как отметил Амир Бегдесенов, СОРМ проводятся исключительно с санкции прокурора. В первую очередь для выявления, предупреждения и пресечения определенных преступлений в отношении проверяемого лица и для осуществления мер по розыску лиц, скрывающихся от следствия, дознания, суда и уклоняющихся от уголовной ответственности за совершение определенных преступлений. К ним относятся преступления, санкция за совершение которых предусматривает наказание в виде лишения свободы от одного года и выше, а также подготавливаемые и совершаемые преступной группой.

«При этом в случаях, не терпящих отлагательства и могущих привести к совершению тяжких и особо тяжких преступлений, а также преступлений, подготавливаемых и совершаемых преступной группой, на основании мотивированного постановления одного из руководителей органа, осуществляющего оперативно-розыскную деятельность, допускается проведение специальных оперативно-розыскных мероприятий с уведомлением прокурора и последующим получением санкции в течение 24 часов с момента вынесения постановления», — отмечает юрист.

При получении санкции на проведение СОРМ прокурору представляются материалы — основания для их проведения.

«Таким образом, мы приходим к выводу, что действующим законодательством (законом об ОРД и УПК) возможно ограничение прав граждан на тайну переписки и телефонных переговоров. При этом такое ограничение допускается для специальных оперативно-розыскных мероприятий. Такие мероприятия требуют санкции прокурора, — говорит г-н Бегдесенов. Вместе с тем считаем, что полномочия на санкционирование СОРМ справедливее передать от прокуроров (относящихся к правоохранительным органам) к судам. В целом круг следственных действий, требующих решения судьи, должен расширяться в зависимости от существенности ограничиваемых теми или иными следственными действиями прав.

Все реально

Подобная практика, как оказалось, не нова. Как пояснил изданию «КП» кандидат технических наук, специалист в области искусственного интеллекта **Игорь Ашманов**, в США действует USA PATRIOT Act 2001 года, который требует от интернет-компаний, провайдеров, производителей устройств отдавать все данные.

«Как нам рассказал Сноуден, по этому акту просто созданы каналы, чтобы непрерывно отдавать пользовательские данные без всяких формальностей», — поясняет г-н Ашманов.

В таких случаях всегда зарождается мысль о том, что невозможно прослушать всех и вся и на это понадобятся огромные средства. Однако, как выясняется, в век технологий и не такое возможно.

«Мы лет семь назад для развлечения подсчитали, во что обойдется запись всех разговоров в стране в одном из провайдеров. Получались ничтожные деньги. Если посчитать ширину полосы, сколько байтов в минуту и сколько стоит записать это на диски (и это тогда, а сейчас терабайт стоит просто гроши) — выходило — максимум $20–30 млн, чтобы записать все разговоры своих пользователей в стране за год. Записать и хранить. И это мы считали бытовые диски. А профессионалы возьмут ленточные накопители, которые гораздо дешевле в расчете на терабайт, — поясняет эксперт. Ну и надо понимать, что платформа, операционка всегда может читать все: то, что у вас есть на обычном десктопе — читает владелец Windows, а в телефоне — тот, кто владеет «андроидом» или iOs. То есть, кому принадлежит операционка, тот знает все. Telegram там или WhatsApp — неважно. И, увы, большинство этих владельцев платформ работают в юрисдикции PATRIOT Act».

Насколько велик объем собираемых данных, обычные пользователи, конечно, плохо себе представляют. Однако технологии позволяют их хранить и быстро находить нужную информацию.

«Только у Google пять-десять миллионов серверов! Сотни дата-центров по всему миру. У АНБ примерно столько же. Вообще поисковики — Яндекс или Google — постоянно хранят четыре-пять копий всего интернета, просто в силу технологии. А социальные сети хранят все комментарии и посты всех пользователей за все годы. Мобильные операторы хранят все СМС, перемещения, журналы звонков, а сейчас, я думаю, и запись разговоров», — отмечает эксперт.

Рост тарифов ЖКХ останется в прошлом?

ЖКХ

В Казахстане предложили изменить тарифную политику в сфере ЖКХ. Министерство национальной экономики планирует внести в мажилис парламента РК проект нового Закона РК «Об естественных монополиях». Таким методом правительство пытается повысить прозрачность и эффективность предприятий в сфере ЖКХ, создавая стимулы к большей экономии. При этом законодатели обещают, что необоснованный рост тарифов останется в прошлом.

Олеся БАССАРОВА

Стимул к эффективности

Законопроект предусматривает альтернативные решения по тарифообразованию субъектов естественных монополий в сфере жилищно-коммунального хозяйства путем внедрения новых методов регулирования. Среди них: стимулирующий метод, метод индексации и определения тарифа при заключении договора между субъектом естественных монополий (СЕМ) и регулятором.

«Создание стимула для предприятий, чтобы они больше экономили и повышали свою эффективность», — сказал, выступая в ходе круглого стола в мажилисе, вице-министр национальной экономики РК **Айбатыр Жумагулов**.

По его словам, действующее законодательство, которое было принято в 1998 году, не содержит стимулов для снижения затрат и повышения эффективности СЕМ, что влияет на ежегодное повышение тарифов. Также закон несистемный, в него за эти годы было внесено 200 поправок по 15 законам, а процесс тарифообразования остается непрозрачным.

Кроме новых методов предлагается внедрить новые институты, такие как Советы по тарифной политике для привлечения общественности. По данным МНЭ РК, к сферам естественных монополий в ЖКХ относятся водоснабжение, водоотведение, теплоснабжение и передача электроэнергии.

В Казахстане зарегистрировано 1 172 субъекта естественных монополий, в том числе в сфере ЖКХ — 926, которые оказывают 1 355 услуг. Также на ежегодный рост цен на тарифы, как считают в Министерстве по инвестициям и развитию РК, влияет износ сетей.

В рамках программы «Нурлы жол» планируется продолжить выделение средств на реконструкцию сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения.

Отметим, что в 2015 году было выделено 60 млрд тенге и реконструировано 226,5 км сетей, в 2016 — более 86 млрд тенге на 1 733 км сетей, в 2017 году выделяется 48 млрд тенге, планируется построить и реконструировать 1 190 км сетей. До 2020 года предполагается снизить износ сетей тепло-, водоснабжения и водоотведения с 67 до 53%.

Правовая основа

Чтобы узнать, чем не угодил ведомству прежний закон, а также каковы тонкости предлагаемых методов регулирования, редакция направила запрос в Министерство национальной экономики.

В ответе министерства поясняется, что «основной проблемой действующего закона является закрепление исключительно затратного метода тарифного регулирования и отсутствие правовой основы для поэтапного внедрения новых альтернативных методов тарифообразования. Действующий затратный метод предопределяет: отсутствие экономического стимула снижения затрат и повышения эффективности, поскольку экономия затрат изымается государством; трудоемкость процесса регулирования как для регулятора, так и для субъектов в связи с детальным анализом и согласованием всех затрат каждого субъекта; высокие коррупционные риски, обусловленные сложными процедурами утверждения тарифов и субъективными факторами принятия решений».

Как отмечают в ведомстве, последствия затратного метода ярко видны в основных индикаторах развития отрасли. Так, потеря воды у нас достигает порядка 35%, что по сравнению с развитыми странами в несколько раз выше. Потери тепла — на уровне 30%, электроэнергии — на уровне 17%.

2 >>

Рост тарифов ЖКХ останется в прошлом?

<< 1

«Поскольку рентабельность капитала зависит от стоимости базовых активов, субъекту становится выгодно вкладывать в базовый капитал. То есть, происходит переинвестирование и наращивание прибыли не за счет оптимизации расходов, а за счет капитализации», — отмечается в ответе. В этой связи, учитывая зарубежный опыт тарифного регулирования, предложено поэтапное внедрение новых методов регулирования, сохранив затратный метод тарифообразования как базовый.

Таким образом, законопроект, прежде всего, закладывает правовую основу применения новых методов тарифообразования.

Что касается непосредственно методов, то в сообщении поясняется: к ним относится стимулирующий метод, предусматривающий утверждение тарифов на услуги субъектов естественной монополии в зависимости от повышения эффективности их деятельности и соблюдения стандартов качества услуг. Основной сутью данного метода является создание стимула для предприятий экономить свои затраты и повышать свою эффективность.

«Метод индексации, означающий установление тарифов на услуги субъектов естественной монополии малой мощности путем ежегодной индексации тарифов и в настоящее время применяемый в отношении субъектов естественных монополий малой мощности. Определение тарифа при заключении договора государственно-частного партнерства — определение срока действия и тарифа, целевых показателей, объема и направлений инвестиций и иных условий регуляторного соглашения между субъектом естественных монополий и регулятором», — сообщает ведомство.

Примером метода заключения договора государственно-частного партнерства являются заключаемые в настоящее время концессионные соглашения, в которых определяется ряд условий деятельности предприятий, а также применяемый тариф.

Совет нам в помощь

Что касается процедуры тарифообразования, то она будет определяться в зависимости от метода тарифного регулирования в соответствии с базовым документом — Правилами осуществления деятельности субъектами естественной монополии и установления тарифов на регулируемые услуги, который будет содержать практически всю подзаконную нормативную базу, что обеспечит систематизацию и понимание правового механизма регулирования монополий.

Для повышения прозрачности тарифообразования и вовлечения общественности в процесс утверждения тарифов законопроект предусматривает создание новых институтов.

Так, будет введен Совет по тарифной политике — коллегиальный орган по обсуждению и разработке основных направлений государственной политики в сфере естественных монополий. В его состав войдут представители негосударственных организаций, объединений и потребителей. При совете также будут создаваться комиссии по вопросам тарифообразования в разрезе сфер естественных монополий.

Все это хорошо, но все же, какой плюс увидят на выходе обычные казахстанцы?

На этот вопрос министерство пояснило, что «с принятием нового закона будет реализован принцип организованного потребителя, разумеющего наличие эффективного механизма представления интересов потребителей в процессе формирования тарифов. В этой связи учитывается создание Объединения потребителей услуг субъектов естественных монополий, наделенного важными функциями по: экспертизе проектов нормативных правовых и правовых актов, участию в осуществлении уполномоченным органом мониторинга исполнения тарифных смет, инвестиционных программ, представлению интересов потребителей в отношениях с государственными органами, судами, повышению правовой грамотности самих потребителей».

Тариф будет зависеть от качества услуг?

Необоснованный рост тарифов останется в прошлом. По крайней мере, так обещают законотворцы. «Предполагается на уровне закона закрепить действующий механизм установления предельного индекса роста тарифов на регулируемые услуги, т. е. показателя, определяющего прогнозный предельный уровень тарифов в коридоре инфляции в календарном году», — поясняется в сообщении.

А чтобы информация о деятельности того или иного субъекта естественной монополии была доступна казахстанцам, «предусматривается функционирование электронного документооборота между уполномоченным органом и субъектами естественных монополий».

Дополнительно в законопроекте внедрят механизмы повышения качества услуг субъектов естественной монополии путем внедрения критериев качества, надежности и эффективности услуг, от достижения которых будет зависеть уровень утверждаемого тарифа.

Таким образом, разработка и принятие нового закона направлены на решение ключевых задач развития отрасли и внедрение лучшей мировой практики тарифообразования.

По мнению Министерства национальной экономики, принятие законопроекта обеспечит: гибкость правовой системы тарифообразования; поэтапный переход от затратного к стимулирующему и иным методам тарифного регулирования; повышение прозрачности механизма тарифообразования и его понимания потребителями; снижение коррупционных рисков и вовлечение в процесс утверждения тарифов большего числа заинтересованных лиц (предпринимателей, потребителей и т. д.).

Меняется роль и самого регулятора, который сосредоточит свои усилия на регулировании результатов деятельности компании, а не ее управленческих действий.

Взгляд эксперта

Председатель президиума казахстанской ассоциации «Прозрачный тариф» **Петр Своик** еще несколько месяцев назад написал обзор основных накопившихся в отрасли электроснабжения и централизованного тепловодоснабжения проблем и путей их решения в проекции на новую концепцию и законопроект «О естественных монополиях».

По мнению г-на Своика, весь законопроект направлен на предоставление возможности регулятору уже внутри себя выбирать инструментарий и формы работы с СЕМ.

«Закрепляя и расширяя и так уже практикующуюся монополию на «кулуарную» работу с монополистами. Включая — и это надо сказать прямо — никем и ничем не контролируемые возможности коррупционного использования такого своего закрытого взаимодействия с регулируемыми субъектами», — цитирует эксперта Eenergy.Media.

Как он отмечает, включенные в концепцию и законопроект нормы обеспечения коллегиальности и прозрачности тарифного регулирования носят откровенно камуфлирующую фактическую закрытость регулятора направленность.

«А именно: предусмотрен некий Совет по тарифной политике — коллегиальный орган по обсуждению и разработке основных направлений государственной политики в сфере естественных монополий, в состав которого будут входить депутаты парламента, представители уполномоченного и иных госорганов, Нацпалаты предпринимателей, республиканского объединения потребителей субъектов естественных монополий и иные заинтересованные лица. При совете будут создаваться комиссии по вопросам тарифообразования в отдельной сфере естественной монополии», — поясняет Петр Своик.

По его мнению, ключевым здесь является способ подбора состава совета — по представлению самого регулятора, что вкупе с ориентацией на безвозмездную деятельность заведомо лишает такой «общественный орган» (как и комиссии при нем) дееспособности и ответственности, превращает в инструмент манипулирования руководством регулятора и прикрытия их собственных административных решений.

«Концепцией и законопроектом предусмотрено также Объединение потребителей услуг субъектов естественных монополий, как некоммерческая, независимая организация, создаваемая потребителями в целях защиты своих прав и законных интересов, — говорит эксперт. Финансирование деятельности объединений потребителей будет осуществляется за счет обязательных взносов субъектов естественной монополии, утверждаемых Советом по тарифной политике, добровольных взносов самих потребителей и иных источников, не запрещенных законодательством. Объединения выстраиваются в административно-территориальную пирамиду: по одному на район, город, область с ассоциацией на республиканском уровне».

При этом, как поясняет эксперт, конкретные процедуры участия таких объединений в тарифном процессе, их права и обязанности не прописаны. Понятно, что на практике пирамида «объединений потребителей» в таком виде рискует быть втянутой в кулуарные коррупционные соглашения, стать объектом манипулирования и как бы «общественным» прикрытием фактической тарифной непрозрачности.

«Предусмотрен некий Совет по тарифной политике – коллегиальный орган по обсуждению и разработке основных направлений государственной политики в сфере естественных монополий <...> Ключевым здесь является способ подбора состава совета – по представлению самого регулятора, что заведомо лишает такой «общественный орган» (как и комиссии при нем) дееспособности и ответственности...»

Петр СВОИК, председатель президиума ассоциации «Прозрачный тариф»

Напомним, что ассоциация «Прозрачный тариф» выполнила в 2015 году, по заказу Министерства национальной экономики и НПП, исследование в сфере тарифной политики отрасли электроэнергетики и ЖКХ, с выработкой всего пакета рекомендаций. Работа за бюджетные деньги была выполнена в срок, принята и оплачена обоими заказчиками.

«Тем не менее создание рабочей группы по продвижению такой концепции и законопроекта показывает, что государственные средства были потрачены напрасно. Должного обсуждения в МНЭ или КРЕМиКЗ не случилось, от сделанных рекомендаций в концепции и законопроекте имеются лишь «следы», причем сам их характер показывает, что курс взят как раз в противоположную — еще большей ведомственной закрытости — сторону», — говорит Петр Своик.

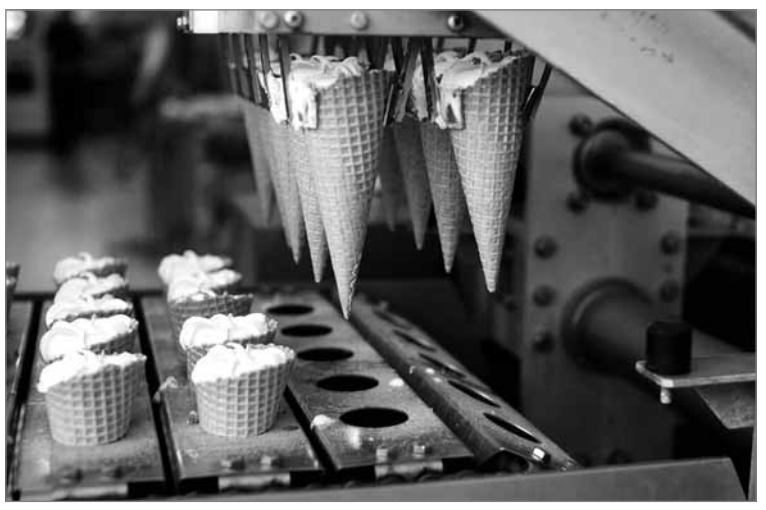
Вкус детства и лета

Что представляет собой рынок мороженого сегодня?

Пищепром

С наступлением жарких дней мороженое становится, пожалуй, самым популярным лакомством в нашем рационе. В представлении большинства пломбир, эскимо, вафельные стаканчики неразрывно ассоциируются с летом, солнцем и порой беззаботного детства. По данным компании Euromonitor, каждый казахстанец ежегодно съедает примерно по 2,5 кг мороженого.

Ирина ТРОФИМОВА



В последние годы на рынке мороженого наметился тренд к ко-брендингу с другими категориями молочных продуктов, в частности, напитками и десертами

В лидерах — северяне

В 2014 году мировой рынок мороженого эксперты Euromonitor оценивали в $78,8 млрд, темпы его увеличения составляют порядка 2,3% в год. Наиболее динамичный рост показывают Ближний Восток, Восточная Европа и Центральная Азия. Статистика свидетельствует, что среднестатистический россиянин ежегодно съедает 2,7–2,8 кг мороженого, житель Кыргызстана — около 2,2 кг, а в Узбекистане среднегодовое потребление на душу населения оценивается в 1,5 кг. Может показаться странным, но в северных странах мороженое едят больше, чем на юге, и входящие в число мировых лидеров по потреблению холодного десерта Норвегия, Дания, Канада и Финляндия оставили позади Испанию, Италию и Сингапур.

Профессионалы находят этому логичное объяснение. В странах с холодным климатом и коротким летом сложилась традиция есть мороженое дома, тогда как для жителей жарких регионов это продукт, который едят на улице и исключительно летом. Единственная погода, которую «не любит» мороженое — это дождь и ветер. А морозы ему не страшны, главное, чтобы они установились и продержались хотя бы месяц. Этот принцип справедлив и применительно к местному рынку. Если в России разница в потреблении мороженого между летним и зимним сезоном составляет в среднем 3,5 раза, то в Казахстане — 7 раз, а в южных регионах — все 10.

В 2014 году казахстанский рынок мороженого оценивался в 44 млрд тенге. Ежегодно он увеличивается на 3–4%, и если бы не кризис, утверждают эксперты, рост был бы еще более заметным: производители осваивают выпуск различных сортов, и трудно удержаться от того, чтобы не попробовать что-то новое. Вплоть до 2007–2008 годов абсолютным лидером на казахстанском рынке мороженого, отмечает основатель «Шин-Лайн» **Андрей Шин**, были российские компании. На сегодняшний день местным производителям удалось довести свое представительство до 60%, а на фоне девальвации 2015 года потребление российского мороженого сократилось еще больше, хотя именно благодаря компаниям из России, признают отечественные игроки, несколько лет назад казахстанские потребители узнали, что ассортимент летнего десерта не ограничивается вкусами, известными с детства.

Особенности национального рынка

Российская индустрия по производству мороженого прошла этот путь раньше. Кризис 1998 года дал гибкость местным производителям, которые приобрели современное оборудование, освоили производство новых сортов и потеснили европейские и корейские компании. Что касается сегодняшней расстановки сил на казахстанском рынке, то, по данным статистики, более четверти рынка, 28%, приходится на долю компании «Шин-Лайн» — пожалуй, единственного игрока, вкус продукции которого знаком любителям мороженого во всех областях страны. Еще 19,7% занимает ТОО «Балмуздак» из Южного Казахстана. Продукция остальных производителей представлена в меньших объемах: 9,14% рынка приходится на долю «Айс Мастер», 7,72% обеспечивает «Инмарко-Unilever», 7,41% — «Азия Холод» из ЮКО. Помимо россиян, на казахстанском рынке представлены компании из Украины, Кыргызстана, а также компании с мировым именем, в частности, Nestle, Movenpick, Baskin Robbins.

По словам Андрея Шина, географическая специфика казахстанского рынка обусловила неоднородное представительство компаний-производителей. Логично, что жители северных и западных областей лучше, чем южане, знают вкус мороженого из Новосибирска, Омска и Барнаула. Впрочем, в последние годы локальные казахстанские компании увеличили объемы производства и ассортимент продукции. В Костанайской области, например, наряду с российским мороженым популярна продукция «ДЕП», в Восточном Казахстане активно представлен местный «Эмиль», в Карагандинской области — «Айза»; не очень значительные объемы, правда практически во всех регионах, продает «Агропродукт». Жителям Алматинской области и столичного региона хорошо известно мороженое от «Айс Мастер», ну а на юге, наряду с упомянутыми выше ТОО «Балмуздак» и «Азия Холод», хорошо представлены компании из Кыргызстана.

Мороженое — товар специфичный в плане хранения и транспортировки, и для того, чтобы продукт дошел до потребителя, не потеряв в качестве, важно выдержать не только все производственные стандарты, но и требования по созданию холодной цепочки на всем пути транспортировки и хранения. В Китае, например, считают, что нет смысла транспортировать мороженое дальше, чем за 1 тыс. км. А самый крупный игрок казахстанского рынка, «Шин-Лайн», организует транспортировку по всей республике, на расстояние свыше 3 тыс. км. Руководство компании считает такой подход более выгодным, чем запуск производства в отдаленных регионах.

«Не очень дорогие сорта мороженого, скажем, стаканчик, рожок, эскимо без глазури, действительно очень сильно зависят от транспортировки. Но такие сорта возить на дальние расстояния невыгодно в принципе, поскольку производитель, который их выпускает, есть в каждом регионе. Вместе с тем выпуск простого мороженого не очень рентабелен, так что открывать в областях заводы специально под него нет смысла. А для дорогих и сложных сортов транспортная составляющая не так важна; их выпуск требует наличия дорогостоящего оборудования, квалифицированного персонала. В штате нашего предприятия в Алматы одних только технологов с высшим образованием более 20 человек», — говорит Андрей Шин.

Мода и мороженое

Соответствующее технологическое и кадровое оснащение может позволить себе не каждый завод. Тот же «Шин-Лайн» в ближайшее время намерен запустить новую линию производства датской компании Gram Equipment, одного из мировых лидеров по производству оборудования для индустрии мороженого. Инвестиции в новую установку составили 5 млн евро. Представители компании отмечают, что благодаря переходу на новое оборудование казахстанская компания сможет освоить выпуск новых сортов, для которых требуется шоковая заморозка с применением жидкого азота. На датской линии, в частности, планируется начать производство новой линейки «Бахрома», в состав которой войдет мороженое 12 вкусов. «Фишкой» новинки обещает стать восточная концепция. В производстве мороженого из новой линейки используют сухофрукты, орехи, халву, появится мороженое со вкусом лукума и шербета.

С запуском новой линии компания планирует значительно увеличить объемы производства по сравнению с нынешними 13 тыс. т в год, а также выйти с линейкой «Бахрома» на рынки стран Центральной Азии, России, Украины и Китая. По словам Андрея Шина, ведущий казахстанский производитель мороженого уже присутствует в России и Кыргызстане, но дальнейшая экспансия на высококонкурентный российский рынок, например, требует производства качественного продукта, изготовленного по хорошей рецептуре и на современном оборудовании. Выход на рынок Узбекистана, отмечают специалисты, осложняют высокие пошлины и акцизы, из-за которых импортное мороженое стоит на порядок дороже местных брендов, а для работы в Китае приходится преодолевать трудности, связанные с получением ветеринарного сертификата. «Работать на рынке ЕАЭС технически намного проще. В России мы намерены создать распределительные склады в Новосибирске, Москве и Краснодаре, откуда будут осуществляться поставки по стране», — говорит Андрей Шин.

По его словам, запуск новой линии не приведет к росту цен, поскольку производительность у нового оборудования выше, чем у действующего. Вообще, говорят игроки отрасли, наличие высокопроизводительного оборудования для современной отрасли по производству мороженого — вещь совершенно необходимая, поскольку мощности линии должно быть достаточно для того, чтобы оперативно реагировать на всплески популярности новинок или выпускать большими партиями проверенные популярные сорта.

К слову, запуская производство той или иной новинки, абсолютно невозможно предсказать, будет ли она иметь успех. Эксперты Euromonitor отмечают, что в последние годы на рынке мороженого наметился тренд к ко-брендингу с другими категориями молочных продуктов, в частности, напитками и десертами, ориентир на производство здоровых продуктов, содержащих меньше жира и сахара; пользуется популярностью и мороженое в модном сегодня формате снэка. Впрочем, утверждают игроки индустрии, примерно четверть потребления обеспечивают любители традиционного белого пломбира. Еще 20–25% приходится на долю ценителей новинок: покупатели, входящие в эту категорию, не боятся экспериментов, с удовольствием пробуют мороженое с новыми вкусами и в конечном итоге обеспечивают рост рынка.

«Традиционалисты и любители новинок — это две базовые категории потребителей мороженого, но далеко не единственные. На вкус и на цвет товарищей нет, особенно когда речь заходит о продукте, представленном в таком широком ассортименте, как мороженое. Кто-то любит освежающие сорта, кто-то — фруктовые, есть хипстеры, падкие на необычные вкусы и формы. При этом мода меняется, и сочетания, которые еще 10–12 лет казались невообразимыми, дикими — например, неприглядное на вид мороженое, внутри которого «червячки» из мармелада, находят своих поклонников. Покупатели из стран бывшего СССР любят мороженое, содержащее достаточно высокий процент жира и сахара. Не злоупотребить сладостью, в полной мере оценив ее вкус, поможет мини-формат — выпуск уменьшенных по сравнению со стандартными размерами порций также становится одним из трендов индустрии по производству мороженого. Впрочем, в представлении большинства потребителей мороженое — хотя и десерт, но все же менее тяжелый для фигуры и организма, чем торты и булочки.

Ну а для того, чтобы съеденная в жаркий день порция мороженого стала источником удовольствия, специалисты рекомендуют приобретать продукцию известных, заслуживших доверие покупателей брендов, по возможности избегать употребления так называемого мягкого мороженого и обращать внимание на условия хранения, отдавая предпочтение упаковкам из фирменных морозильников компаний-производителей.

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
КУРСИВЪ
Газета издается с июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Alteco Partners»
Адрес редакции: 050059, РК, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 7, б/ц «Нурлы-Тау», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 232-45-55.
E-mail: kursiv@kursiv.kz

Главный редактор: Марат КАИРБЕКОВ, Тел. +7 (727) 232-45-55, m.kairbekov@kursiv.kz
Редактор: Динара ШУМАЕВА, Тел. +7 (727) 232-45-55, d.shumayeva@kursiv.kz
Руководитель службы по рекламе и PR: Аина ТЕМЕРЖАНОВА, Тел. +7 707 333 14 11, a.temerzhanova@kursiv.kz
Реклама на сайте: Ахат КИТЕБАЕВ, Тел. +7 771 477 01 01, a.kitebaev@kursiv.kz
Редакция: «Власть и бизнес» Ербол КАЗИСТАЕВ; «Компании и рынки» Вячеслав ШЕКУНСКИХ; «Банки и финансы» Мадия ТОРЕБАЕВА; «Индустрия» Данияр СЕРИКОВ; «Культура и стиль» Елена ШТРИТЕР
Служба распространения: Рамазан БАЙРАМОВ, r.bairamov@kursiv.kz
Технический редактор: Олеся ТРИТЕНКО
Корректорское бюро: Светлана ПЫЛЫПЧЕНКО, Елена ГРИБАНОВСКАЯ, Елена ШУМСКИХ
Представительство в г. Астане: г. Астана, пр. Кабанбай батыра, 2/2, оф. 201 В, БЦ «Держава», по вопросам размещения рекламы обращаться по тел. +7 (7172) 22-82-72
Руководитель представительства в г. Астане: Рустем АЛИЕВ, Тел. +7 701 422 04 15, astana@kursiv.kz
Корреспонденты в г. Астане: Ербол КАЗИСТАЕВ
Подписные индексы: для юридических лиц – 15138, для физических лиц – 65138
Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан.
Свидетельство о постановке на учет № 13282-Г, выдано 15 января 2013 г.
Отпечатано в типографии РПИК «Дәуір». РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, 17
Тираж 10 300 экз.

Бедность – не порок

Макроэкономика

Согласно докладу Всемирного банка, уровень бедности в Казахстане в 2016 году составил 19,8% (количество бедных граждан от общего числа населения). По сравнению с 2015 годом показатель вырос на 3% (19,5% в 2015 и 16,1% в 2014 году). Обусловлено это тем, что в прошлом году реальные доходы населения уменьшились на 0,9%. Эксперты и аналитики Всемирного банка прогнозируют рост экономики страны, но отмечают, что для этого потребуется стимулирование ориентированного на экспорт частного сектора.

Ербол КАЗИСТАЕВ

Всемирный банк отмечает рост уровня бедности в Казахстане за 2016 год на 3%, до 19,8%. Объясняется это снижением в 2016 году реальных доходов населения на 0,9% и девальвацией тенге. Последняя, в свою очередь, привела к росту инфляции до 14,6% и снижению покупательной способности населения.

«Стремясь поддержать внутренний спрос и ненефтяную экономику, власти продолжили проведение стимулирующей макроэкономической политики в 2016 году. В связи со снижением темпов экономического роста правительство отложило планируемую фискальную консолидацию и продлило меры поддержки экономики, финансируемые за счет Национального фонда и дополнительного заимствования. Программа поддержки экономики сосредоточена на стимулировании внутреннего спроса на основе роста заработной платы в государственном секторе и социальных выплат, продолжения субсидирования субъектов квазигосударственного сектора (СКГС) и предприятий малого и среднего бизнеса, а также в последнее время — развертывания дополнительной поддержки банковскому сектору»,— говорится в докладе Всемирного банка.

По словам постоянного представителя Всемирного банка в Казахстане **Ато Брауна**, в результате девальвации тенге доходы среднего класса значительно снизились. «В 2016 году замедление темпов роста ВВП и снижение реальной заработной платы отрицательно сказалось на уровне бедности»,— сказал он.

«Согласно нашему прогнозу, экономическая активность будет постепенно повышаться по мере восстановления цен на нефть и постепенного увеличения объемов добычи нефти, однако рост ВВП будет оставаться ниже, чем до 2014 года. Предполагается, что ненефтяная экономика будет расширяться, чему будет способствовать постепенное улучшение настроений инвесторов и доверия потребителей, которое поддержит внутренний спрос. По мере того как инфляционный эффект от обесценения национальной валюты сойдет на нет, ожидается, что реальная заработная плата и покупательная способность населения улучшатся. Это, конечно же, отразится на сокращении бедности, но гораздо меньшими темпами, чем это было ранее»,— добавил спикер.

Аналитики Всемирного банка также отмечают, что одним из перспективных направлений развития экономики страны является сельское хозяйство: «На самом деле у Казахстана огромный потенциал по увеличению дохода в сельской местности, созданию рабочих мест и повышению экономической диверсификации путем повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного сектора и создания добавленной стоимости продукции путем переработки».

«Кроме того, есть значительные возможности для повышения производительности труда в сельском хозяйстве (которая ниже, чем России и Беларуси) и использования незадействованных земель, которые составляют почти 15% пахотных земель и неопределенную площадь пастбищных угодий страны. Казахстан географически хорошо расположен для обслуживания растущих традиционных рынков в регионе, а также новых рынков в Китае, Индии и на Ближнем Востоке. Это вкупе с масштабом имеющихся аграрных ресурсов делает Казахстан потенциально привлекательным для инвестиций местных и иностранных инвесторов»,— говорится в докладе.

«Сельское хозяйство — очень важный сектор для диверсификации экономики Казахстана. Низкие цены на энергоносители и низкие темпы роста в других секторах делают сельскохозяйственный сектор одним из главных приоритетов,— подчеркивает Ато Браун.— Формирование благоприятной среды для сельского хозяйства является необходимым условием для раскрытия потенциала сектора в целях стимулирования роста и сокращения бедности. Необходимо акцентировать внимание на сельскохозяйственных исследованиях, инновациях и образовании. Доступ к финансам также является важным вопросом для рассмотрения».

По словам руководителя практики по вопросам бедности и справедливости Всемирного Банка **Луиса Фелипе Лопеса-Кальвы**, для достижения более высоких результатов государственным институтам необходимо придерживаться трех основных принципов. Первый — стараться откладывать неосвоенные средства на будущее. Второй — стимулировать всех членов общества к социально полезным действиям. И третьим принципом является более активное стимулирование механизмов поощрения и применения штрафных санкций.

«Сейчас нужно задавать себе несколько важных вопросов,— продолжает спикер.— Почему некоторые меры стимулирования не работают и это нельзя изменить? Например, субсидии. Они приводят к результатам, которые ни на чем не сказываются. Второй вопрос касается качества образования. Эта тема особенно часто поднимается в странах со средним доходом. И третий вопрос весьма парадоксальный. Почему некоторые методы развития экономики, которые с технической точки зрения очень слабы, работают и приносят результаты? Мы такое называем «второе идеальное решение».

«Всему этому есть объяснение. Одно из них заключается в том, что власти не следуют передовому опыту. Также это может быть обусловлено недостаточностью потенциала либо недостаточностью политической воли или мотивации. Поэтому нужно изучать, почему потенциал страны не реализуется либо используется не в том направлении. Также важно знать, как представители госорганов и негосударственного сектора приходят к соглашению по тем или иным политическим решениям»,— добавил Лопес-Кальва.

По словам вице-министра юстиции РК **Зауреш Баймолдиной**, с самого начала проведения сложных преобразований в Казахстане было понятно, что их успех будет гарантирован только при выстраивании эффективной системы управления на всех уровнях власти: «Взаимоотношения между различными уровнями госсектора должны базироваться на общегосударственной политике».

Однако последующие слова чиновника слегка удивили слушателей. «В любом случае политику формирует правящая элита. Если кто-то с этим не согласен, пожалуйста, обоснуйте. Насколько может влиять на формирование этой политики правящей элиты население? В какой степени? И насколько велика широта охвата гражданского общества в формировании этой политики? Другое дело, может быть, страдает качество правоприменения. Мы сталкиваемся не столько с плохими законами, сколько с достаточно плохим применением действующих правовых норм»,— сказала она.

Директор Всемирного банка по Центральной Азии **Лилия Бурунчук** заявила, что основной проблемой развития казахстанского бизнеса является коррупция. По данным опроса, проведенного организацией, 37% респондентов согласны со спикером. При этом 41% предпринимателей считают, что коррупции в стране в 2016 году было уже меньше, нежели четыре года назад.

«Из 176 стран Казахстан занял 131-е место по уровню коррупции. У страны хорошие результаты по политической стабильности, качеству регулирования, эффективности правительства. Есть еще возможности улучшения в области верховенства права, контроля коррупции, гласности и подотчетности»,— добавила Лилия Бурунчук.

Как итог в среднесрочной перспективе Всемирный банк прогнозирует, что темпы роста казахстанской экономики постепенно восстановятся, но останутся ниже уровней, отмеченных до 2014 года (когда по экономике ударило резкое снижение цен на нефть). Реальный уровень роста ВВП будет колебаться в районе 3% в 2017–2019 годах.

«С учетом прогнозируемого постепенного восстановления цен на нефть и дополнительного производства на месторождении Кашаган, которое более чем компенсирует уменьшение традиционного производства нефти, доходы от экспорта увеличатся и положительно отразятся на счете текущих операций и бюджетном балансе. Тем не менее, так как прогнозируемый уровень цен на нефть будет оставаться низким, на уровне $55–60 за баррель, оба баланса будут поддерживаться в дефиците»,— говорится в докладе.

КазАгро: Посевная в самом разгаре

В активную фазу входят посевные работы в основных зерносеющих регионах Казахстана. На сегодня, согласно оперативным данным Нацхолдинга «КазАгро», на проведение весенне-полевых и уборочных работ поступили заявки от 1983 сельхозтоваропроизводителей республики на общую сумму 59,9 млрд тенге.

Эта сумма включает и средства бюджетного кредита в размере 60 млрд тенге. Бюджетный кредит получен дочерней организацией Холдинга АО «Аграрная кредитная корпорация», которая осуществляет финансирование агросектора страны как путем прямого кредитования, так и через фондирование широкого спектра коммерческих финансовых организаций.

Стоит отметить, что с начала нынешнего года «КазАгро» отдает приоритет в финансировании кормовым и масличным культурам.

«В этом году из средств республиканского бюджета выделен кредит на сумму 60 млрд тенге. На сегодняшний день уже поступило около 2000 заявок на сумму 59,9 млрд тенге. Этого достаточно, чтобы профинансировать товаропроизводителей с общей площадью свыше 3,5 млн га. Также в текущем году механизм финансирования отличается от предыдущих. Первое — теперь приоритет будет сделан на производство кормовых и масличных культур. Второе — упор будет сделан на сельхозкооперативы»,— заявила управляющий директор АО «Холдинг КазАгро» **Бану Ергалиева**.

Средства предоставляются по трем направлениям. Первое — это фондирование банков второго уровня под 1% годовых. Конечная ставка для сельхозтоваропроизводителей (СХТП) не более 5% годовых. Второе — это прямое финансирование АКК под 2% годовых, с предоставлением в качестве обеспечения гарантии банка. И третье — это финансирование через кредитные товарищества (КТ) и микрофинансовые организации (МФО) под 2% годовых, конечная ставка для СХТП не более 6% годовых.

Бану Ергалиева добавила, что сейчас «КазАгро» работает над расширением доступности кредитных ресурсов для бизнеса на селе через привлечение в агросектор различных негосударственных финансовых организаций — банков второго уровня, кредитных товариществ, микрофинансовых организаций. Также спикер отметила, что предприниматели с каждым годом все больше осознают преимущества сельхозкооперации. Отражается это в том, что с каждым годом увеличивается количество профинансированных кооперативов.

Кредитование сельхозкооперативов осуществляется через банки второго уровня. В нынешнем году за счет бюджетного кредита профинансированы 9 кооперативов из пяти областей республики (Акмолинская, Карагандинская, Павлодарская, Южно-Казахстанская и Северо-Казахстанская). Данные 9 кооперативов объединяют 182 сельхозтоваропроизводителя, а общая сумма их кредитования составляет почти 10 млрд тенге.

Механизм кредитования синхронизирован с Государственной программой развития агропромышленного комплекса на 2017–2021 годы. В целях стимулирования диверсификации посевных площадей и обеспечения загрузки перерабатывающих предприятий финансирование в первоочередном порядке осуществляется по 11 приоритетным культурам (подсолнечник, рапс, лен, соя, ячмень, сахарная свекла, рис, кукуруза на зерно, хлопчатник, овес, картофель).

Заместитель председателя сельскохозяйственного производственного кооператива (СПК) **Талгат Муканов** рассказал **«Къ»** о преимуществах кооперативов: «Одно из основных преимуществ — это упрощение получения кредитных средств. Во-первых, у мелких подсобных хозяйств зачастую нет залогового имущества. Во-вторых, банки второго уровня, через которые осуществляется финансирование, охотнее работают с кооперативами, так как знают, что подобные организации как работают сегодня, так и продолжат свою работу завтра. Думаю, что за сельхозкооперативами будущее сельского хозяйства Казахстана».

«Также увеличивается доходность предприятия и уменьшаются производственные затраты,— продолжает Талгат Муканов.— К примеру, одному из участников кооператива требуется та или иная техника всего на неделю. Если раньше ее приходилось брать в дорогостоящую аренду, а то и вовсе покупать, то сейчас уже другой участник кооператива может предоставить ему эту технику. Закуп семян производится по оптовой цене. То есть если закупать семена большими объемами на всех сразу, то цена будет значительно ниже, чем когда производители работали отдельно. Соответственно, растет доходность предприятия».

Талгат Муканов сообщил, что их СПК является одним из ведущих кооперативов Акмолинской области. В его состав входит 30 хозяйств более чем с 200 тыс. га посевной площади. «С каждым годом все больше предпринимателей осознают все преимущества кооперации. Сейчас мы стараемся сотрудничать с соседними кооперативами, а также с научными деятелями. В прошлом году между СПК и Кокшетауским государственным университетом имени Шокана Уалиханова подписан меморандум о проведении селекционной работы».

Одним из ведущих хозяйств в составе СПК является ТОО «Даниловка и К». По словам его директора **Айбата Есентурова**, данное хозяйство специализируется на растениеводстве и животноводстве: «Мы уже два года состоим в кооперативе. На сегодняшний день ТОО «Даниловка и К» обрабатывает порядка 9 тыс. га посевной площади. Мы выращиваем различные зерновые, масличные, бобовые и кормовые культуры».

Спикер отметил, что в этом году хозяйство благодаря кооперативу было профинансировано по линии Нацхолдинга «КазАгро» через АО «Банк Астаны» на сумму 250 млн тенге. «Несмотря на недолгий срок в составе кооператива, нам очевидны многие его преимущества. Благодаря объединению мы уже два года получаем льготное кредитование. Базовый принцип кооперации — солидарная ответственность вырабатывает в наших хозяйствах сплоченность, готовность прийти на помощь своим коллегам ради общей цели. Все члены кооператива видят перспективу в этом проекте и уже закладывают планы по дальнейшим совместным проектам, например хотим на базе объединения организовать машинно-тракторную станцию».

«Участники кооперативов не сталкиваются с такими проблемами, как несвоевременная закупка пестицидов или горюче-смазочных материалов. Также нам легче получить кредиты от БВУ в рамках госпрограммы. То есть успешность сельхозпредприятия напрямую зависит от финансирования. Когда нет финансов, нет прибыли. А одиночные подсобные хозяйства зачастую не имеют залога и поэтому не могут претендовать на кредитные средства»,— добавил Айбат Есентуров.

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, на сегодняшний день в Казахстане насчитывается 1583 сельхозкооператива. Лидерами являются Южно-Казахстанская и Акмолинская области, которые насчитывают 302 и 213 кооперативов соответственно.

КПО провела форум для представителей отечественных предприятий

Форум

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б. В.» (КПО) 22 мая 2017 года провела форум для представителей казахстанских нефтесервисных предприятий и компаний — товаропроизводителей, на котором были обсуждены вопросы развития местного содержания и возможности участия отечественного бизнеса в освоении Карачаганакского месторождения.

Арман БУРХАНОВ

Данное мероприятие было проведено в рамках реализации поручения Главы государства **Нурсултана Назарбаева** по повышению уровня местного содержания на крупных предприятиях Республики Казахстан. Совместными организаторами форума выступили компания КПО и АО «НК «СПК «Орал» при содействии Министерства энергетики Республики Казахстан и Акимата Западно-Казахстанской области.

Целью мероприятия было ознакомление казахстанских товаропроизводителей и поставщиков услуг с проектами КПО, реализация которых намечена на ближайшее время, с процессами предварительной квалификации, механизмами проведения ранних тендеров и размещения пробных заказов.

В работе форума приняли участие представители около 60 отечественных промышленных предприятий, государственных уполномоченных органов и профильных ассоциаций, таких как «Союз сервисных компаний Казахстана», «Атамекен», и ассоциации KAZENERGY.

В своем выступлении на форуме генеральный директор КПО **Ренато Мароли** рассказал о текущих работах освоения Карачаганакского месторождения, а также об инициативах компании по поддержке местных товаропроизводителей.

КПО ведет активную работу по привлечению местных предприятий к выполнению более сложных работ. Им также оказывается содействие в налаживании связей с зарубежными партнерами, что способствует созданию новых рабочих мест, передаче инновационных технологий и развитию потенциала казахстанского персонала.

В начале 2017 года КПО завершила ряд тендеров, где обязательным условием было создание совместных предприятий между иностранными и казахстанскими нефтесервисными компаниями. По их итогам было создано три совместных предприятия для выполнения ряда технологических сложных скважинных операций и заключены соответствующие контракты.

В своем обращении к участникам форума аким Западно-Казахстанской области **Алтай Кульгинов** отметил, что подобные встречи служат полезной площадкой для информирования казахстанских производителей и поставщиков услуг о проводимой КПО работе и дают возможность заранее ознакомиться с предстоящими проектами расширения и требованиями КПО.

Первый вице-министр энергетики РК **Махамбет Досмухамбетов** отметил, что поручение Главы государства о повышении уровня местного содержания на крупных предприятиях Республики Казахстан в первую очередь направлено к недропользователям. Первый вице-министр еще раз подчеркнул важность привлечения передовых технологий, освоения производства конкурентоспособных товаров и услуг.

В ходе форума также состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании в области сотрудничества по развитию машиностроения для нефтегазовой промышленности между КПО, Акиматом Западно-Казахстанской области, АО «НК «СПК «Орал» и машиностроительными предприятиями региона.

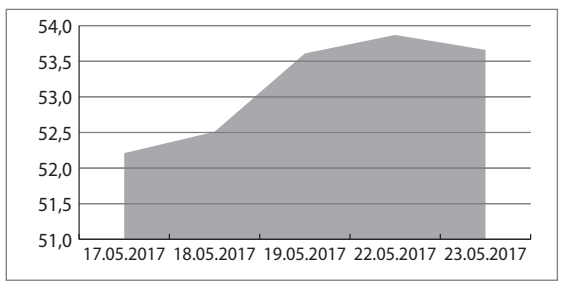
Также Акимат Западно-Казахстанской области и КПО подписали Соглашение о взаимопонимании по установлению целевых индикаторов по местному содержанию.

Кроме этого в рамках форума представители АО «НК «СПК «Орал» представили информацию о перспективах развития местного содержания в закупках недропользователей, включая новые возможности в связи с планируемой реализацией проекта индустриальной зоны и развития подкластера машиностроения ЗКО.

г. Уральск, ЗКО

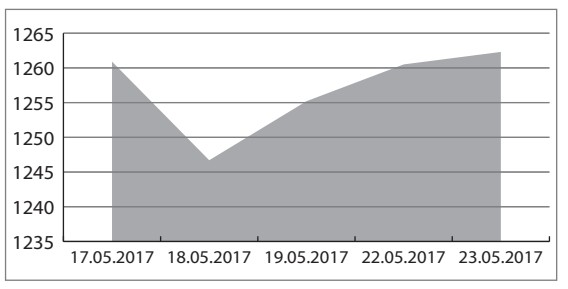
ИНВЕСТИЦИИ

BRENT (17.05 – 23.05)



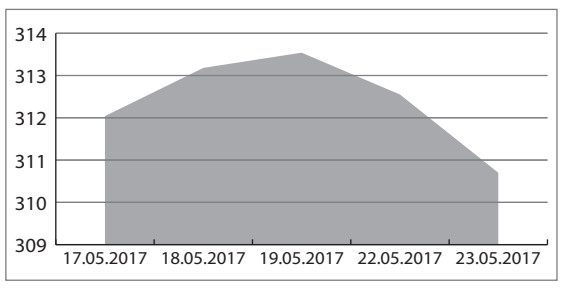
Подъему нефтяных цен способствуют сообщения о договоренности ОПЕК увеличить объемы сокращений.

GOLD (17.05 – 23.05)



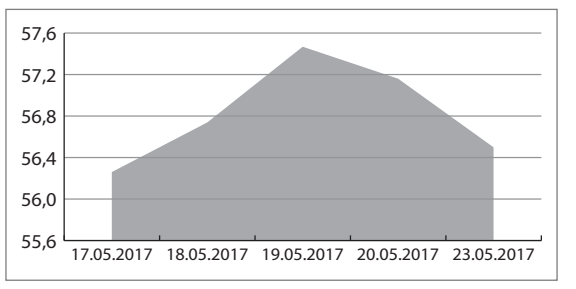
Политический скандал вокруг президента США Дональда Трампа подстегнул интерес к активу-убежищу.

USD/KZT (17.05 – 23.05)



Поведение тенге на неделе напрямую зависело от отношения мировых инвесторов к риску и поведения цен на энергоносители.

USD/Rub (17.05 – 23.05)



Рубль пользуется спросом благодаря ОПЕК и предстоящим налоговым выплатам.

Валютный обзор

Сергей ПОЛЫГАЛОВ, руководитель аналитической группы TeleTrade Central Asia

Доллар США

Прошлая неделя для доллара США прошла под девизом «Если падать, то наверняка!». Такое глобальное снижение курса американской валюты за столь короткий срок наблюдалось последний раз в ноябре 2016 года.

Желание Дональда Трампа видеть «дешевый доллар» практически воплощается в жизнь.

Основных причин две: политика и нефть.

Прошлая неделя обозначилась несколькими политическими скандалами в Вашингтоне. В начале недели курс американской валюты начал снижаться на фоне заявления о том, что Дональд Трамп при встрече с главой МИД России Сергеем Лавровым якобы передал последнему секретные документы, касающиеся деятельности террористической организации ИГИЛ (запрещена в Казахстане). Американское издание The Washington Post написало о том, что предоставленная информация поставила под удар некий «важнейший зарубежный источник разведданных» об ИГИЛ. При этом Трамп якобы раскрыл Москве даже больше информации, чем своим союзникам.

И только утихли страсти по ИГИЛ, в среду The New York Times выдает на-гора информацию о том, что в феврале президент США Дональд Трамп во время встречи с Джеймсом Коми, который на тот момент был директором ФБР, попросил прекратить расследование в отношении экс-советника по национальной безопасности Майкла Флинна. Газета заявила, что таким образом Трамп пытался помешать расследованию связей его команды с Россией. Основой данной статьи стала ссылка издания на докладную записку Коми после его встречи с Трампом.

Естественно, что администрация Белого дома полностью отрицает данные заявления. Но как «медведям» было не воспользоваться данной ситуацией, чтобы получить максимальный доход от продаж доллара?!

На фоне провала проведения реформ в здравоохранении и налоговой политике последние события и негативный политический фон вызывают массу сомнений в способности администрации США провести планируемые реформы.

А точку в обвале гринбека поставили конгрессмены, которые заявили о возможном импичменте президента.

Несомненную помощь в свободном падении доллара политическим событиям оказал рынок нефти. В ожидании заседания ОПЕК, которое пройдет 24–25 мая в Вене, «быки» покупали нефтяные контракты, что привело к росту цены на нефть до $54,45 за баррель (Brent). Позитивное настроение создают ожидания того, что ОПЕК и страны, не входящие в картель, продлят соглашение о сокращении объемов добычи нефти как минимум на 9 месяцев, а по слухам, еще и увеличат сокращение добычи. На фоне ожиданий поддержку нефтяным ценам дала и статистика из США о запасах сырой нефти. В прошлую среду Министерство энергетики отчиталось о том, что запасы нефти сократились на 1,75 млн баррелей, но что более примечательно, наконец-то сократились запасы бензина (–0,41 млн барр.). Запасы нефти снижались шестую неделю подряд, что и вызвало позитив на рынке.

В сумме доллар за предыдущую неделю потерял 3,04% к swissy и 2,96% — к единой европейской валюте.

Российский рубль

Российская валюта удерживает свои сильные позиции относительно доллара и евро. Поддержку российскому рублю дали нефть и начало очередного налогового периода.

Ни желание правительства видеть рубль менее сильным, ни риторика со стороны ЦБ РФ и Минфина пока не могут убедить участников рынка начать активно продавать российскую валюту.

С точки зрения математики (исходя из заложенной стоимости нефти в бюджете на уровне 3075 рублей за бочку) на сегодня доллар в России недооценен на 1–1,5 рубля.

Но пока рынок нефти будет расти и удерживаться выше $53 за баррель, а экспортеры будут покупать рубли для выплаты налогов, которые могут составить 1,3 трлн рублей, вероятнее всего, курс российской валюты будет удерживаться на высоком уровне относительно доллара и евро.

Обзор сырьевого рынка

Трамп и ОПЕК остаются ключевыми факторами движения

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

Мировые рынки остаются под влиянием неопределенной ситуации, создавшейся вокруг политической фигуры президента США Дональда Трампа и его способности реализовать свою программу, направленную на развитие экономики. Самая последняя волна беспокойства, накрывшая его президентство, вызвана увольнением главы ФБР Джеймса Коми и последующим назначением специального совета по расследованию потенциальной связи советников Трампа в его президентской кампании с Россией.

Ставки доходности по облигациям и американский фондовый рынок понесли самые большие с сентября потери и смогли восстановиться только после выхода благоприятной американской статистики. К этому добавился назревающий коррупционный скандал в Бразилии, который пошатнул рынки облигаций, акций и валют развивающихся стран.

Сырьевой индекс Bloomberg повысился в течение недели, но по итогам этого года пока снижается на 4%. На сегодняшний день он держится в диапазоне уже на протяжении года. В феврале хедж-фонды увеличили ставки на рост цен на рынках фьючерсов и опционов до рекордного значения, но после того как ценовые изменения не последовали, сократили количество открытых сделок на две трети, что в первую очередь было связано с продажами на рынках сырой нефти, меди, сахара и зерновых культур.

Спрос на надежные драгоценные металлы, особенно на золото, то возникал, то исчезал, в то время как нефть обрела устойчивость накануне важного заседания ОПЕК, запланированного на 25 мая. Цены на высококачественную медь повысились вместе с ценами на железную руду и сталь на фоне уменьшения опасений, связанных с курсом Китая на сокращение доли кредитных средств в экономике, так как Народный банк Китая сбавил темпы ужесточения денежно-кредитной политики и увеличил денежные вливания.

Обвал бразильского реала негативно отразился на ценах на соевые бобы, сахар и кофе, в то время как какао подорожало, когда фонды стали закрывать короткие позиции из-за отсутствия дождей в ключевых регионах выращивания этой культуры в Западной Африке.

Золото, а также курс японской иены и облигации пошли вверх благодаря возобновившемуся спросу в связи с сохраняющейся политической неопределенностью в Вашингтоне, которая на прошедшей неделе усилилась. Цена золота поднялась выше 200-дневной скользящей средней на уровне $1245 за унцию, но тут же встретила сопротивление на отметке $1265, которая с точки зрения технического анализа соответствует линии коррекции 61,8%, построенной от нисходящего движения в апреле — мае.

Риск падения, по всей видимости, ограничен уровнем $1245, но многое зависит от направления движения ставок доходности и курса доллара.

В фокусе рынка сейчас одновременно находятся две темы: продолжающийся курс на повышение процентной ставки в США и возобновившийся спрос на активы-убежища. От Федерального комитета по операциям на открытом рынке в очередной раз ждут повышения ставки по итогам заседания, которое состоится 14 июня, но поскольку надежда на то, что в ближайшее время на политическую сцену в Вашингтоне вернется спокойствие, невелика, золото продолжает пользоваться спросом.

Риски для экономического роста в Китае и США могут поставить под вопрос необходимость дальнейшего повышения процентной ставки в США, а учитывая, что экономика в Европе растет, доллар вряд ли вернет себе былую силу.

В таких обстоятельствах интерес к продаже золота будет ограничен, что способствует увеличению соотношения риска и прибыли.

Среднесрочные перспективы золота по-прежнему зависят от того, удастся ли ему пробить шестилетний нисходящий тренд, который в настоящее время проходит по линии $1280 за унцию и служит сопротивлением.

Серебро вновь показало себя как крайне неустойчивый актив и резко подешевело после того, как зафиксировало самые большие достижения за период более одного месяца. В целом металл отставал по темпам от золота, так как на этой неделе рост был обусловлен спросом на надежные активы, а по этому параметру серебро иногда проигрывает, учитывая его промышленное использование и текущие риски для роста в Китае.

Соотношение золота и серебра, с помощью которого стоимость золота выражается через количество унций серебра, торгуется вблизи максимального с июня прошлого года значения. При этом поддержку оказал недавний подъем спроса на биржевые индексные продукты, а фонды за четыре недели активных продаж сократили ставки на рост цены через фьючерсные контракты с рекордного значения до минимального за 15 месяцев уровня.

Сырая нефть растет в цене вторую неделю подряд. Восходящая динамика возобновилась после двух подряд благоприятных отчетов о запасах в США и возросшей уверенности в том, что ОПЕК и другие добывающие страны на встрече в Вене 25 мая договорятся о продлении сделки о сокращении добычи как минимум еще на шесть месяцев.

Принимая во внимание ожидаемый подъем сезонного спроса во второй половине года, сокращение избытка мировых запасов нефти может стать более заметным, и это должно отразиться на росте стоимости энергоносителя. Тем не менее перед нефтяным рынком по-прежнему стоит такое препятствие, как будущий рост добычи в США, а также, возможно, в Ливии и Нигерии.

За последние полгода, с тех пор как ОПЕК приняла решение о сокращении добычи, объем производства в США вырос почти на 1 млн баррелей по сравнению с прогнозами в ноябре.

В таких обстоятельствах амбиции ОПЕК, вероятно, уменьшились по сравнению с предыдущими встречами, и в настоящее время главная цель состоит в том, чтобы выиграть дополнительное время и поддержать цены до того момента, пока не начнется ожидаемое восстановление.

Цена нефти сорта WTI в пятницу вернулась к отметке $50 за баррель, отыграв 61,8% падения, которое наблюдалось в апреле — мае. Предстоящее заседание ОПЕК, скорее всего, окажет поддержку этому рынку. После встречи производителей, а также если ОПЕК не проявит большую решительность в действиях, чем ожидается на сегодняшний день, потенциал роста, вероятно, будет ограниченным.

Соглашение о продлении сделки может вызвать скептицизм на рынке, так как некоторым производителям (самым важным среди которых является Саудовская Аравия) придется дополнительно уступить долю на рынке. Подъем внутреннего спроса в течение пикового летнего сезона будет восполняться за счет доступных объемов, предназначенных на экспорт.

Однако если все пойдет, как ожидается, то в конечном итоге за уменьшением объемов добычи последует спад предложения за счет ограничения экспорта.

Лидеры роста и падения (10.05 – 16.05)

KASE

рост	изм.	падение	изм.
KEGOC	2,98%	Bank TsentrKredit	-4,29%
Kcell	2,11%	Kazakhtelekom	-3,76%
KazTransOil	0,42%	Halyk Bank	-2,26%
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–
–	–	–	–

Dow Jones

рост	изм. %	падение	изм. %
Wal-Mart Stores	4,58%	Cisco	-7,90%
UnitedHealth	3,91%	Goldman Sachs	-4,25%
The Travelers	1,43%	JPMorgan	-3,32%
Coca-Cola	0,75%	Nike	-2,29%
McDonald's	0,61%	DuPont	-2,17%
Boeing	0,53%	American Express	-1,47%
General Electric	0,50%	Pfizer	-1,47%
Merck&Co	0,39%	Home Depot	-1,45%
Verizon	0,38%	Microsoft	-1,38%
3M	0,30%	Chevron	-1,05%

NASDAQ

рост	изм. %	падение	изм. %
Glycomimetic	105,03%	Vantage Energy	-100,00%
Aradigm Cor	68,75%	Top Ships	-48,21%
Puma Biotech	64,63%	Marathon Patent	-46,90%
Cumulus	60,53%	Endologix	-32,94%
Syndax Pharmaceuticals	55,59%	Repros	-32,94%
SORL	46,40%	Delcath	-31,91%
Pittaceutical	43,61%	Forterra	-31,41%
Polarityte	41,36%	Globus Maritime	-30,15%
New Age Beverages	34,04%	Ascena Retail	-29,97%
CytRx	30,00%	JMU	-28,76%

FTSE 100

рост	изм. %	падение	изм. %
Centrica	6,18%	Hikma Pharmaceuticals	-6,23%
SSE	5,72%	British Land Company	-5,19%
Burberry Group	5,47%	Smiths Group	-5,17%
Marks & Spencer	4,96%	Land Securities	-4,77%
EasyJet	4,44%	Experian	-3,46%
Merlin Entertainments PLC	4,37%	Royal Dutch Shell B	-3,41%
Travis Perkins	4,28%	Standard Chartered	-3,38%
Capita	3,80%	Old Mutual	-3,25%
Next	3,59%	Mondi	-3,23%
Mediclinic Int	3,56%	Ashtead Group	-3,21%

ММВБ

рост	изм. %	падение	изм. %
Polymetal International	3,31%	РусГидро	-8,65%
Аэрофлот	3,20%	Газпром	-6,57%
Группа ЛСР	3,01%	Мечел	-5,78%
Система	2,95%	Россети	-5,76%
НПК ОВК	2,89%	ММК ОАО	-4,60%
НМТП ОАО	2,58%	Группа Компаний ПИК	-4,43%
Магнит	1,89%	Мосэнерго	-4,20%
Татнефть	1,39%	Сургутнефтегаз	-4,19%
МТС	0,89%	Транснефть (прив.)	-4,07%
ТМК ОАО	0,79%	Акрон	-3,94%

Nikkei 225

рост	изм. %	падение	изм. %
Fujikura	6,88%	Advantest Corp.	-7,25%
Nichirei Corp.	4,69%	Denso Inc.	-6,94%
Rakuten Inc	4,54%	Chiyoda Corp.	-6,47%
Tokyo Gas	4,26%	Okuma Corp.	-6,46%
Japan Tobacco	4,03%	Pacific Metals	-6,39%
MS&AD Insurance Group Hold.	3,73%	Showa Shell Sekiyu K.K.	-6,28%
Shiseido	3,71%	Hitachi Zosen Corp.	-5,85%
Marui Group	3,61%	Pioneer Corp.	-5,71%
Comsys Holdings Corp.	3,46%	Mitsubishi Motors Corp.	-5,58%
JFE Holdings, Inc.	3,43%	Sumitomo Corp.	-5,56%

Euro Stoxx 50

рост	изм. %	падение	изм. %
Deutsche Tel.	2,24%	Santander	-6,96%
EON	1,53%	Intesa	-5,49%
Iberdrola	1,31%	ASML Holding	-3,52%
Orange	1,04%	Volkswagen VZO	-3,42%
Enel	1,03%	Siemens	-3,40%
Ahold Delhaize	0,35%	Sanofi	-3,31%
Unilever NV	0,14%	CRH	-3,25%
ENI	-0,20%	Schneider Electric	-3,19%
SAP	-0,23%	Adidas	-3,02%
Inditex	-0,33%	Anheuser Busch Inbev	-2,95%

S&P 500

рост	изм. %	падение	изм. %
Autodesk	15,64%	Foot Locker	-16,05%
Incyte	14,16%	Mallinckrodt	-10,68%
Brown Forman	12,80%	Gap	-9,56%
Frontier	8,89%	Cisco	-7,90%
Extra Space Storage	8,01%	Ralph Lauren	-7,71%
McKesson	7,25%	Citizens Financial Group I.	-6,77%
NRG	6,97%	Urban Outfitters	-6,45%
Deere&Company	6,02%	TripAdvisor	-5,81%
Qualcomm	5,95%	Symantec	-5,56%
CarMax	5,47%	The Charles Schwab	-5,29%

DAX

рост	изм. %	падение	изм. %
RWE	6,50%	Merck	-6,17%
Deutsche Tel.	2,24%	Deutsche Borse	-4,80%
ThyssenKrupp	1,98%	Volkswagen VZO	-3,42%
EON	1,53%	Siemens	-3,40%
Pro Sieben	0,54%	Lufthansa	-3,15%
Beiersdorf	-0,22%	Adidas	-3,02%
SAP	-0,23%	Vonovia	-2,90%
BAYER	-0,85%	Deutsche Bank	-2,72%
Henkel	-0,88%	Fresenius SE	-2,69%
BMW	-0,91%	Deutsche Post	-2,55%

SSEC

рост	изм. %	падение	изм. %
Anhui Xinli Finance	100,46%	Wolong Real Estate	-50,09%
Shanghai Yuyuan Tourist	52,89%	Shuanglian Eco-Energy	-30,42%
Sinopec Oilfield	17,95%	Fujian Anjoy Foods	-27,10%
Shanghai Belte Tech	12,87%	Wuxi Rural Commercial Bank	-24,29%
China Oilfield	12,81%	Nanjing Kangni Mechanical .	-21,16%
Inspur Software	10,96%	Jiangxi Guoxi Industrial .	-20,97%
Phenix Optical	10,95%	Beijing Hanjian Heshan Pip.	-19,30%
Lautor Develop	10,68%	Jiangsu Changshu Rural Ban.	-18,45%
Beijing North Star	10,40%	Dalian Bio-Chem	-18,09%
CECEP Wind-Power	8,96%	Tonghua Grape Wine	-17,66%

BVSP

рост	изм. %	падение	изм. %
FIBRIA ON NM	19,65%	JBS ON NM	-39,35%
SUZANO PAPEL PNA EJ N1	17,12%	Centrais Eletricas Brasile.	-24,67%
KLABIN S/A UNT N2	3,20%	RUMO ON NM	-24,55%
Embraer SA	2,66%	BRASIL ON EJ NM	-23,22%
VALE ON N1	2,42%	ELETROBRAS PNB N1	-22,64%
VALE PNA N1	1,81%	CYRELA REALT ON NM	-20,87%
BRF-Brasil Foods SA	0,12%	Energetica de Minas Gerais.	-19,86%
CPFL ENERGIA ON NM	-0,50%	Lojas Americanas SA	-17,97%
Bradespar SA	-1,22%	BR MALLS PAR ON NM	-17,34%
WEG ON EJ NM	-2,92%	MULTIPLAN ON N2	-16,87%

HSI

рост	изм. %	падение	изм. %
Tencent Holdings	7,81%	AAC Technologies	-7,81%
Cathay Pac Air	7,66%	MTR Corp	-4,01%
Geely Automobile	7,04%	New World Dev	-2,74%
Ping An	5,29%	Cki holdings	-2,65%
BOC HK	4,48%	Sino Land	-2,61%
China Shenhua Energy H	3,37%	Henderson Land	-2,53%
China Mengniu Dairy Co.	3,13%	Bank of E Asia	-2,04%
China Mer	2,75%	Want Want China	-2,04%
Swire Pacific	2,24%	HSBC	-2,03%
Galaxy Entertainment Gr.	2,11%	China Construction Bank	-1,71%

Биржевые индексы

	изм.%
KASE	1,54%
Dow Jones	-0,40%
FTSE 100	-0,34%
NASDAQ	-0,59%
Nikkei 225	-1,29%
S&P500	-0,28%
Euro Stoxx 50	-1,76%
Hang Seng	0,28%
ММВБ	-2,13%
IBOVESPA	-10,21%

Сырье

	изм.%
Light	-0,39%
Natural Gas	-0,36%
Алюминий	-0,54%
Медь	-0,39%
Никель	0,00%
Олово	0,00%
Палладий	1,27%
Платина	-0,04%
Серебро	-0,21%
Цинк	0,00%

Forex

	изм.%
Eur/Chf	0,04%
Eur/Jpy	-0,03%
Eur/Kzt	-0,06%
Eur/Rub	-0,06%
Eur/Usd	0,08%
Usd/Chf	-0,03%
Usd/Jpy	-0,11%
Usd/Kzt	-0,14%
Usd/Rub	-0,17%

Инвестидея

Southwest Airlines: высокое качество сервиса при ограниченных затратах

Аналитики АО «Фридом Финанс» рекомендуют покупать акции авиакомпании Southwest Airlines Co, которые сейчас торгуются в районе $57–60. Потенциал роста акций оценивается в 43%. По их мнению, этому могут способствовать позитивные финансовые показатели, которые компания демонстрирует несколько лет подряд, а также грамотно выстроенная стратегия.

— Расскажите, пожалуйста, о компании-эмитенте.

— Southwest Airlines Co. — лоукостер, специализирующийся на авиаперевозках в Южной и Северной Америке, а именно в США, Колумбии, Мексике, Ямайке, на Багамских островах, а также в Доминиканской Республике, Арубе и Пуэрто-Рико. Гражданский авиаперевозчик провел 43 года прибыльно, почти всегда избегая негативных трендов в гражданской авиации. Southwest Airlines добилась этого благодаря своей уникальной стратегии, предполагающей короткие поездки и частые вылеты.

В отличие от Delta Airlines, которая привязывается к мегаполисам, Southwest проложила длинные маршруты через маленькие города. Компания строит своеобразную паутину из перелетов, где каждый город — это возможность долететь до следующего примерно за два часа. Таким образом Southwest Airlines удается увеличивать заполняемость самолетов и снижать расходы на стоянку и топливо. Помимо этого фирма оптимизирует расходы на обучение персонала за счет того, что в основном использует Boeing 737. При этом в компании высокие стандарты качества обслуживания клиентов, что повышает их лояльность. За счет этого, а также с помощью конкурентных цен на билеты поддерживается постоянство пассажирского потока.

— Каковы последние финансовые показатели компании?

— Выручка Southwest Airlines растет, в среднем за пять лет этот показатель достиг 5,5%. EBITDA составляет 25,4% выручки, а маржинальность равна 10,98%, что находится на уровне средних коэффициентов по индустрии. Но при этом компания собрала меньше всего дополнительных сборов: всего $4,46 на одного пассажира. Показатели ROI и ROE у Southwest Airlines стабильно растут на протяжении пяти лет, и только в последний год мы увидели коррекцию этих мультипликаторов. Теперь они достигли 16,29 и 28,41 соответственно. Отношение долга к капиталу тоже подтверждает финансовую стабильность компании и равняется 47,41. Кроме того, стоит отметить, что Southwest имеет самый высокий доход с пассажира за милю — $0,15.

— Какие риски могут быть для развития этой компании?

— Компании свойствен стандартный набор рисков для ее типа. Среди них экономическая ситуация в стране, волатильная цена на авиатопливо и высокая конкуренция. Сейчас экономика растет, а значит, связанный с этим риск уходит на второй план. Риск волатильной цены на топливо хеджируется и не станет существенной проблемой в ближайший год. Southwest — это достойный конкурент не только для других лоукостеров, но и для крупнейших американских авиакомпаний. У нее совсем мало

международных перелетов, однако благодаря своей стратегии Southwest — самый загруженный авиаперевозчик по Северной Америке, что позволяет компании стабильно наращивать выручку. Вместе с жестким контролем затрат компании удается поддерживать маржинальность бизнеса на высоком уровне. Считаем, что на текущий момент Southwest Airlines — одна из наиболее перспективных компаний на рынке гражданских авиаперевозок.

ДЕЙСТВУЮШИЕ ЛИЦА

Ербол ОСПАНОВ

Старший вице-президент по правительственным и законодательным вопросам и безопасности АО Air Astana

В 19-летнем возрасте, начав свою карьеру вторым пилотом Ан-2, освоил воздушные суда Як-40, Ту-154, Боинг-747, Боинг-757, Боинг-767. С 1992 года – шеф-пилот флота президента РК.

Внес значительный вклад в разработку методики летного обучения при переходе с самолетов советского производства на западный флот в условиях Казахстана, а также подготовку пилотов для выполнения особо важных полетов по заданиям правительства РК. После окончания командного факультета Ордена Ленина Академии гражданской авиации в г. Ленинграде в 1985 году имеет квалификацию инженер-пилот и с 2002 года – бакалавр права, после окончания юридического факультета Казахского национального университета им. аль-Фараби, г. Алматы.

С 2005 года – старший вице-президент авиакомпании и продолжает выполнять полеты командиром-инструктором на Боинге-767/757. Провел за штурвалом более 17 000 часов. Имеет действующие свидетельства пилота США (FAA ATP) и Канады (Transport Canada ATPL), пройдя обучение в Sheffield School of Aeronautics (Флорида, США) и Canadian Airlines (Ванкувер, Канада).

Награжден орденом «Курмет», юбилейными медалями РК и знаком «Заслуженный работник авиации».

Обобщать причины нештатных ситуаций нельзя

В последние несколько месяцев новости об экстренных посадках самолетов «Эйр Астаны» все чаще стали появляться в СМИ, что, естественно, вызывает тревогу у читателей — потенциальных клиентов авиакомпании. В интервью «Къ» старший вице-президент по правительственным и законодательным вопросам и безопасности АО Air Astana Ербол Оспанов рассказал о причинах этих событий, принимаемых мерах по их предотвращению, а также прокомментировал актуальные вопросы, касающиеся авиакомпании.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ

Все события произошли на разных типах самолетов и с совершенно разными двигателями

— Ербол Абылаевич, могли бы вы прокомментировать нештатные ситуации, связанные с самолетами вашей компании, возникшие в последние месяцы? Можно ли обобщить причины нештатных ситуаций?

— Обобщать причины произошедших событий нельзя. Во-первых, все события произошли на разных типах самолетов и с совершенно разными двигателями. Во-вторых, причины возникновения данных событий абсолютно различны. И уж точно нельзя говорить о каком-то системном сбое. То, что они произошли в течение полутора месяцев, является совпадением. Приведу несколько примеров.

В одном из случаев на воздушном судне Airbus 320-Neo с двигателями Pratt&Whitney RW1100G в кабине пилотов появилось сообщение о неисправности в системе распределения воздуха двигателя. Двигатель был переведен экипажем в режим малого газа. В качестве меры предосторожности и для обеспечения максимально безопасной посадки экипаж принял решение совершить посадку на ближайшем запасном аэродроме Актобе, поскольку погодные условия там были лучше, чем в аэропорту Уральска. Хочу подчеркнуть, что фактически двигатель в полете не выключался, как это было некорректно указано в некоторых средствах массовой информации.

> Возвраты и посадки на запасные аэродромы по техническим причинам происходили, происходят и будут происходить. С этим сталкиваются все авиакомпании мира, в том числе и «Эйр Астана»

В другом случае на ВС Boeing 757 с двигателями Rolls Royce RB211 экипаж заметил медленное повышение температуры выхлопных газов левого двигателя. Оценив сложившуюся ситуацию и проверив параметры работы обоих двигателей и систем воздушного судна, экипаж принял решение выключить левый двигатель в целях предотвращения его перегрева. Во время послеполетного расследования были определены неисправности в воздушной системе двигателя. Заменены пять агрегатов этой системы, и двигатель снова находится в эксплуатации. Важно отметить, что действия экипажа были совершенно своевременные и предотвратили возможное разрушение двигателя или даже пожар.

В третьем случае на Embraer-190 с двигателями General Electric CF34-10E5 экипаж заметил колебания в показании давления масла левого двигателя. Через некоторое время появилось сообщение о падении давления масла в двигателе. Экипаж выключил левый двигатель и принял решение вернуться в аэропорт вылета. После полета в ходе всесторонних технических проверок не было обнаружено никаких дефектов, и, скорее всего, причиной явилась ложная индикация, которая привела к принятию решения о превентивном отключении двигателя. Тем не менее департамент по техническому обслуживанию «Эйр Астаны» в качестве превентивной меры и в соответствии с существующей практикой заменил масляный насос, так же как и датчик давления масла левого двигателя.

Хочу подчеркнуть, что летные экипажи полностью контролировали ситуацию в каждом случае и действовали в соответствии с процедурами. Весь летный состав авиакомпании проходит регулярное обучение и тренинги по отработке аварийных ситуаций, все эти случаи не застали их врасплох, и они были полностью готовы к действиям в сложившихся ситуациях.

— Что вы предпринимаете сегодня, чтобы избежать подобных ситуаций в будущем?

— Возвраты и посадки на запасные аэродромы по техническим причинам происходили, происходят и будут происходить. С этим сталкиваются все авиакомпании мира, в том числе и «Эйр Астана». Для того чтобы минимизировать риски, связанные с такими событиями, в авиакомпании приняты самые строгие стандарты безопасности, которые неукоснительно соблюдаются, и при малейших отклонениях работы систем в самолете принимается решение о посадке в ближайшем аэропорту или возврате в аэропорт вылета. На культуру соблюдения стандартов и правильное решение об изменении плана полета департамент по обучению обращает особое внимание в процессе регулярных тренингов и проверок всех пилотов.

Техническое состояние воздушных судов АО «Эйр Астана» постоянно мониторится и анализируется квалифицированным техническим персоналом, который регулярно выполняет различные виды техобслуживания воздушных судов, таких как предполетный осмотр перед каждым вылетом, ежедневный осмотр, еженедельный, внеплановый при обнаружении дефектов, тяжелые формы техобслуживания (С-чеки) после 6000 летных часов на Boeing-767/757 и 7500 летных часов на Embraer и Airbus.

Обо всех случаях, которые приводят к изменению плана полета или задержкам вылета по технической неисправности, инженеры и пилоты докладывают департаменту корпоративной безопасности авиакомпании. И все эти случаи расследуются, отказавшие агрегаты и компоненты отправляются производителям для выяснения причин и предупреждения подобных случаев в будущем.

«Эйр Астана» своевременно предоставляет всю информацию Комитету гражданской авиации РК, авиационным властям Арубы и Европейскому агентству по авиационной безопасности, в полном соответствии с перечнем классификации авиационных событий.

— В социальных сетях бурно обсуждается тема предоставления документов при покупке билетов онлайн через кредитную карту. Это создает некоторые неудобства для ваших клиентов. С какой целью это сделано?

— Авиакомпания «Эйр Астана» считает противозаконные действия с кредитными картами очень серьезной угрозой по отношению как к держателю карты, так и к авиакомпании. Во избежание подобных действий «Эйр Астана» принимает меры, противодействующие мошенничеству. Такая проверка касается не всех билетов, приобретенных онлайн через кредитную карту, а только транзакций, рассматриваемых как имеющие высокий риск возможного мошенничества. То есть это нормальная международная практика противодействия мошенничеству. Если такая проверка необходима, мы подчеркиваем эту необходимость в процессе онлайн-бронирования. Также пассажир получает соответствующее уведомление на электронную почту, указанную при покупке билета.

Как вариант, при оплате билетов кредитной картой с высоким риском мошенничества существует также возможность введения «кода авторизации» транзакции на нашем сайте. Узнать этот код можно, связавшись с банком, выпустившим карту. Если пассажир выберет этот вариант, ему не понадобится предъявлять саму карту и документ, удостоверяющий личность, во время регистрации в аэропорту и при посадке.

Объем транзакций, которые проходят подобную проверку, составляет менее 3% всех транзакций через веб-сайт.

— Прокомментируйте, пожалуйста, рост цен на услуги аэропортов. Как это может отразиться на стоимости перевозок и ценах на билеты? Можно ли рассчитывать на компромисс со стороны аэропортов?

— Рост цен на услуги аэропортов напрямую отражается на общих расходах авиакомпании и, как следствие, на финансовых результатах. В целях компенсации роста расходов авиакомпания вправе принять соответствующие меры. Единственный компромисс — это сохранение аэропортами цен на свои услуги.

> Если цена авиатоплива, производимого в Казахстане, будет намного дешевле, то это даст авиакомпании дополнительные возможности для развития новых рынков, а также конкурентные преимущества

— Можно ли говорить о возможном снижении цен на билеты в том случае, если в Казахстане будет производиться свое авиатопливо?

— Кроме стоимости топлива на цену авиабилета влияют также и другие факторы. Более 60% всех расходов предприятия авиакомпания несет в твердой валюте, а после резкого изменения обменного курса тенге осенью 2015 года данные расходы увеличились еще на 65%. Кроме того, влияние оказывает значительное повышение тарифов на услуги основных казахстанских поставщиков («Казаэронавигация», аэропорты Казахстана). Если цена авиатоплива, производимого в Казахстане, будет намного дешевле, то это даст авиакомпании дополнительные возможности для развития новых рынков, а также конкурентные преимущества.

— Председатель Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики РК Серик Жумангарин в прошлом году сообщал о расследовании по поводу так называемого динамического ценообразования. Действительно ли компанию «Эйр Астана» обязали снизить цены на билеты по результатам расследования?

— Результаты расследования Комитета по регулированию естественных монополий и защите конкуренции МНЭ РК не выявили признаков злоупотребления авиакомпанией доминирующим положением, а обвинения в необоснованном повышении тарифов не нашли своего подтверждения.

Вне зависимости от расследования авиакомпания проводила промоакцию в период с декабря 2016 по март 2017 года, приуроченную ко Дню Независимости Казахстана, где цена авиабилета, приобретаемого по полностью гибким тарифам, была снижена на 10–25%.

— Если судить по годовому отчету за 2015 год, у компании 30 воздушных судов, при этом возраст парка в 2011 году был 11,2 года, а в 2015 году — 6,8. Можете рассказать подробнее об имеющихся у компании судах в разрезе производителя, а также когда и в каком возрасте были приобретены машины?

— У авиакомпании сейчас 31 воздушное судно и средний возраст самолетов составляет 7,8 года.

У нас имеются: 3 Боинг-767, 5 — Боинг-757, 9 — Эмбраер, 8 — Эрбас А320, 4 — Эрбас А321, 1 — Эрбас А319 и 1 — Эрбас А320 neo.

— Почему при этом снизился тоннаж грузоперевозок?

— Это зависит от спроса на данные услуги.

— Что означает процент загрузки (63) и может ли он быть увеличен?

— Процент загрузки — это заполняемость кресел на рейс в процентах. Конечно, этот показатель может быть увеличен, все зависит от спроса населения.

— Компания приобрела (или приобретает) 11 судов Эрбас А320 neo. Ранее вы сообщали о проблемах с двигателями Pratt & Whitney PW1100G, установленных на этих судах. В связи с этим произошла экстренная посадка самолета в Актобе в марте этого года. Откажется ли компания от данной машины и от контракта, связанного с лизингом Эрбас А320 neo?

— Еще раз хочу обратить внимание, что посадка в Актобе производилась не экстренно, а внепланово.

Необходимо отметить, что проблемы с данным типом двигателя существуют у всех операторов по всему миру.

«Эйр Астана» уделяет самое пристальное внимание проблемам с двигателями самолета Аэрбас А320 neo.

Это новый тип двигателей. Он обладает очень хорошими характеристиками. Но, как и для любой новой техники, требуется какое-то время для приведения надежности работы данного типа двигателей к приемлемому уровню.

«Эйр Астана» находится в постоянном контакте с производителями самолета и двигателя. По их рекомендации в марте — апреле уже выполнено пять доработок на двигателе, повышающих надежность их работы.

Несмотря на возникшие трудности, руководство национального авиаперевозчика по-прежнему верит в свой выбор и не намерено отказываться от лайнеров Airbus в комплектации с двигателями Pratt & Whitney.

Новые самолеты авиакомпания готова принимать только после устранения нынешних недостатков.

> Кроме стоимости топлива на цену авиабилета влияют также и другие факторы. Более 60% всех расходов предприятия авиакомпания несет в твердой валюте, а после резкого изменения обменного курса тенге осенью 2015 года данные расходы увеличились еще на 65%

— Расскажите о возможном расширении географии полетов компании.

— Если говорить о ближайшей перспективе, то в июне возобновляем рейс Астана — Киев и планируем открыть маршрут Астана — Улан-Батор в случае получения разрешения на полеты от авиационных властей Монголии. Также увеличиваем частоты полетов по многим направлениям.

— Для всех ли пассажиров компании будет возможность обменять использованные билеты на входные билеты на Экспо?

— Билеты на Экспо предоставляются всем международным пассажирам, прибывающим в Астану в период с 1 июня по 10 сентября. Для этого необходимо зайти на наш сайт, зарегистрироваться и распечатать билет. У читателей может возникнуть вопрос, почему мы даем бесплатные билеты только иностранным туристам. Это делается для того, чтобы стимулировать желание и интерес именно зарубежных туристов к выставке.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК/МАРКЕТИНГ

Рестораны Алматы: качество против количества

Kursiv Research составил рейтинг организаций ресторанного бизнеса по объему выплаченных налоговых платежей

Налогообложение

Ресторанный бизнес в Казахстане в 2016 году развивался неоднородно. Одни компании демонстрировали рост и расширение производства, другие, напротив, значительно сократились. В совокупности крупные и средние организации, зарегистрированные в Алматы, пополнили бюджет страны на 3,35 млрд тенге в виде налогов и других обязательных платежей, что на 12,7% больше, чем в 2015 году.

Айгуль ИБРАЕВА

Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК (КС МНЭ РК), количество зарегистрированных в Алматы крупных и средних предприятий, основной деятельностью которых является «рестораны и услуги по доставке продуктов питания», в 2015 году составляло 16 единиц. А уже в 2016 году их число сократилось до 14, из них одно предприятие функционирует в другой части страны, а другое не производило налоговых выплат с момента регистрации. Таким образом, фактическое количество крупных и средних юридических лиц (от 100 до 1 тыс. работников), деятельность которых связана с ресторанным бизнесом, в городе яблок сократилось до 12.

«В казахстанском обществе сформировался сегмент потребителей, в модель поведения которых входит регулярное посещение таких предприятий питания, как рестораны, кафе и столовые. Питание «вне дома» получило бурное развитие за счет социальной ориентации на различные сегменты потребителей в коммерческом секторе и перестало быть роскошью», — рассказывает доцент РАМ, старший преподаватель Казахского университета экономики, финансов и международной торговли (КазУЭФМТ) **Анатолий Флек**. Ежегодно, по словам эксперта, в предприятиях общепита наши соотечественники оставляют порядка $160 млн. При этом казахстанец тратит на посещение ресторанов в 10 раз меньше, чем россиянин, и в 100 раз меньше, чем американец. В тренде на сегодня так называемые совмещенные заведения (кафе-караоке, ресторан с танцплощадкой и баром).

Несмотря на сокращение рынка в количественном выражении, генеральный директор RestoLab **Андрей Мокич** отметил рост качества предоставляемых услуг, чему способствовала возросшая конкуренция и естественное развитие рынка. «Казахстанский рынок очень быстро развивается, и это радует меня лично, он переходит в качество не только в отношении еды, но и сервиса», — подметил он.

Сейчас, кроме хорошо продуманного интерьера, владельцы предприятий стали серьезно задумываться о повышении уровня сервиса, использовании различных дисконтных программ и скидок, проведении зрелищных мероприятий и акций, введении в меню большого разнообразия блюд и напитков. Кулинарная экзотика ресторанного мира в казахстанском обществе со временем становится нормой, подмечают специалисты области.

На 2016 год в Казахстане насчитывалось более 25 тыс. компаний, работающих в системе общественного питания. Рост таких предприятий эксперты связывают с быстрой окупаемостью. «Даже в кризисное время еда остается естественной потребностью людей, удовлетворяя которую можно не только заработать, но и получить известность. Динамичное развитие ресторанного бизнеса дает основания предполагать, что эта сфера еще долгое время будет и одной из самых прибыльных», — считает Анатолий Флек. Вместе с тем, по мнению специалистов, в общественном питании присутствует довольно высокий удельный вес убыточных организаций.

Аналитики Kursiv Research составили рейтинг организаций ресторанного бизнеса по объему выплаченных в бюджет налоговых платежей. Большинство предприятий, включенных в рейтинг, показали рост налоговых выплат в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

Крупнейшим налогоплательщиком среди юридических лиц, сфера деятельности которых связана с ресторанным бизнесом, остается ТОО «Caspian International Restaurants Company». Компания лидировала по данному показателю и в рейтинге 2015 года. Сумма налоговых выплат организации в 2016 году составила 2,40 млрд тенге, что соответствует 71,5% совокупных налогов и иных платежей в бюджет компаний данного рейтинга.

Шесть крупных и средних компаний с рейтинга 2015 года перешли в 2016 году в ряд малых предприятий

В 2016 году по сравнению с предыдущим годом сумма налоговых выплат компании выросла на 11,4%, или 245,56 млн тенге. Компания демонстрирует рост налоговых поступлений в казну последние пять лет, в 2015 году показатель вырос на 46,5%.

ТОО владеет обширной сетью, предоставляющей услуги быстрого общественного питания, которая включает в себя бренды KFC, Hardee's, Pizza Hut, Costa Coffee, представленные 59 ресторанами на территории Казахстана. Организация зарегистрирована в 2007 году и является крупным предприятием с количеством работников от 501 до 1 тыс. человек. Единственный владелец — ближневосточная корпорация в области продажи продуктов питания, предметов первой необходимости и ресторанного бизнеса Americana Group. В Казахстане компанией руководит **Емам Ануар Абдрабу**.

Представитель крупнейшего фастфуд-бренда McDonald's в Казахстане — **ТОО «Food Solutions KZ»** — в 2016 году не только вошло в список крупных предприятий с числом работников от 501 до 1 тыс. человек, но и вырвалось на второе место данного рейтинга по объему выплаченных налогов. За прошлый год организация выплатила государству 332,5 млн тенге, что в 6,2 раз превышает налоговые выплаты товарищества, осуществленные в 2015 году. Первое предприятие сети в Алматы было открыто в июне 2016 года, сегодня в городе функционируют уже три точки быстрого питания. Генеральным директором McDonald's в Казахстане является **Ленар Кутлин**.

На третью позицию сместилось **ТОО «Ресторан.KZ»**, налоговые выплаты которого в 2016 году сократились на 38,9% по сравнению с показателем 2015 года, до 110,8 млн тенге. Организация была зарегистрирована в 2006 году, является крупным предприятием с персоналом 251–500 человек и состоит из сети ресторанов «Тюбетейка», «Палладиум», ресторанов Coffeeroom, Trattoria, Yard house, объединенных под именем Palladium Family. ТОО зарегистрировано на бизнесмена **Армана Исмаилова**.

ТОО «AB Restaurants» — еще одна организация, которой удалось значительно увеличить объем налоговых выплат за прошлый год. В 2015 году товарищество выплатило государству налоговых платежей на сумму в 52,8 млн тенге и разместилось на седьмой позиции рейтинга. А уже в 2016 году объем налогов и иных платежей, осуществленных предприятием, вырос в два раза по сравнению с предыдущим периодом, до 109,1 млн тенге. AB Restaurants поднялся до четвертого места рейтинга. Организация является средним предприятием с количеством работников от 151 до 200 человек. Компания постоянно расширяет сеть ресторанов по Казахстану, сегодня AB Restaurants представлен ресторанами Del PAPA, «Дареджани», «Бочонок», Aroma, Cafeteria, Compote, «Гости», «Бродвей Бургер». ТОО «Asia Beer Company» (10 место в 2015 году), входившее в состав группы, ранее владело сетью пивных баров «Бочонок», которая позже перешла под управляющую компанию, вследствие чего организация в 2016 году сократилась до размеров малого предприятия и не вошла в данный рейтинг. Группа принадлежит известному предпринимателю **Аскару Байтасову**.

На пятом месте, потеряв две строчки, разместилось **ТОО «DaRen»**, представляющее «Дом Приемов». Налоговые выплаты DaRen сократились на 37,5% — до 108,0 млн тенге. Тем не менее, несмотря на сравнительно небольшой штат работников (от 101 до 150 человек), компания опережает многие крупные предприятия по объему налоговых выплат. Официально компания зарегистрирована на имя **Нурмухамеда Джунусбекова**. Бизнесмен является также председателем совета директоров и директором BONITA FINANCE LTD, через который владеет 19,06% акций АО «Гостиница Достык».

На шестом месте, потеряв одну строчку, расположилось **ТОО «Тау-Дастархан»**. По данным 2016 года объем налоговых выплат компании сократился на 6,7% и составил 70,3 млн тенге. Компания представляет собой комплекс «Тау Дастархан», который включает, кроме всего прочего, рестораны «Тау-Мерген», «Горный», «Авлабар», «Казбек» и «Кавказская пленница».

Торговая марка «Дастархан» представлена в данном рейтинге предприятиями «Тау-Дастархан», «Дастархан» и «Дастархан-Той», которые объединены под одной управляющей компанией и позиционируются вместе, однако зарегистрированы на разных руководителей и по разным юридическим адресам. Предприятия группы в 2016 году продемонстрировали снижение уровня налоговых выплат по сравнению с результатами 2015 года.

На седьмом месте рейтинга расположилось **ТОО «Компания "Таймас LTD"»**, которое до недавнего времени числилось как предприятие розничной торговли преимущественно продуктами питания, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах. Среднее предприятие, число работников которого составляет от 101 до 150 человек, зарегистрировано в 2002 году, руководителем является **Гульжан Калкабаева**. По словам сотрудников компании, «Таймас LTD» сегодня представлена рестораном «Я дома». Налоговые выплаты компании выросли на 22,3% — с 51,2 млн тенге в 2015 году до 62,6 млн тенге в 2016 году.

ТОО «Дастархан» потеряло четыре пункта с прошлого рейтинга и расположилось на восьмой позиции. Ранее — крупное предприятие с персоналом от 501 до 1 тыс. человек, в 2016 году оно уменьшилось до размеров среднего, с числом работников от 151 до 200 человек. К тому же налоговые выплаты компании сократились на 63,8%. В 2016 году товарищество пополнило казну на 41,8 млн тенге против 115,4 млн тенге в 2015 году. В организацию входят рестораны «Алтын Бидай», «Самовар» и «Швабский домик», которые сегодня, по словам компании, находятся на реставрации. Руководителем числится **Алексей Калашников**.

Следом идет **ТОО «Дастархан Той»**, которое потеряло одну позицию с прошлого рейтинга. В 2016 году организация пополнила казну на 35,5 млн тенге, что на 23,2% меньше, чем в 2015 году. В ее состав входят точки общепита ПерекуситиMixx, «Дастархан», «Кулинария на Шевченко», Dastarkhan-food, Dastarkhan-Food New York и выездной ресторан «Кейтеринг Дастархан». «Дастархан Той» является крупным предприятием (от 251 до 500 работников) и зарегистрирован на имя **Быржана Скакова**.

На десятой строке, потеряв один пункт, расположилось **ТОО «КРК Assorti»**. Объем налогов компании, выплаченный за 2016 год, составил 35,2 млн тенге, что на 3,4% больше, чем за 2015 год. Организация представлена в шести городах Казахстана, включает в себя сеть Assorti, рестораны Kozlovna и Kazan. КРК Assorti является средним предприятием, число персонала в 2016 году было сокращено с 201–250 до 101–150 человек. Владеет сетью ресторанов **Дина Касымова**.

ТОО «Retail Service Group», которое поднялось на одну позицию с 2015 года, занимает одиннадцатую строчку рейтинга. Объем налоговых выплат организации увеличился на 34% и достиг 25,1 млн тенге. В организацию входит сеть кофеен Coffeedelia, число сотрудников — от 101 до 150 человек. Владельцем является **Сергей Брехунцов**.

Двенадцатым по списку идет **ТОО «Ай-Даулет Коммерц Групп»**. Налоговые выплаты компании за 2016 год составили 23,9 млн тенге, что на 12% больше, чем в 2015 году. Предприятие представляет собой столовую военно-инженерного института, до прошлого года оно числилось как малое, а в 2016 году вошло в список средних организаций. Владельцем данного заведения является **Ануар Шуренов**.

Тринадцатым крупным предприятием ресторанного бизнеса с количеством работников от 100 до 1 тыс. человек в государственном реестре числится **ТОО «ГАГС»**. Предприятие было зарегистрировано 8 февраля 2016 года как среднее, с числом работников от 201 до 250 человек, однако налоговых выплат организацией до сегодняшнего дня произведено не было. Руководитель товарищества — **Алексей Глебов**.

Вслед за ухудшением финансовой ситуации в стране снизились и реальные доходы населения. Количество ресторанов премиум-класса ощутимо сократилось, а заведений среднего уровня — выросло. Так, шесть крупных компаний с рейтинга 2015 года перешли в ряд малых предприятий. Это товарищества с ограниченной ответственностью «Фудрост Алматы», «Асед Султан» (деятельность приостановлена), Asia Beer Company, «Контакт-Арт» (сеть ресторанов STAUT), «Антрекот» (сеть ресторанов Entrecote, кафе Ajour и ресторан Samal) и «Компания "Росинтер Алматы"», представительство российского оператора сети ресторанов «Росинтер» (6 место в рейтинге 2015 года).

«Основная проблема данных предприятий, на мой взгляд, заключается в потере конкурентных позиций, что оказало прямое влияние на доходы компаний и снижение выплаченных в бюджет налогов и иных отчислений, вынуждая в определенные периоды приостанавливать деятельность ресторанных сетей», — считает Анатолий Флек.

В Казахстане существует ряд проблем, тормозящих развитие индустрии питания. К ним эксперт относит: низкий уровень сервиса, текучесть кадров, отсутствие грамотной маркетинговой стратегии, отсутствие профессиональной подготовки большинства руководителей и сотрудников предприятий общественного питания и убыточность. Как утверждает официальная статистика, в Казахстане в первые два года деятельности разоряются до 60% предприятий общественного питания.

Согласно постановлению правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2015 года с 1 января 2016 года ряд организаций в Казахстане должны были установить ККМ с функцией фиксации и (или) передачи данных, рестораны и услуги по доставке продуктов питания вошли в данный перечень видов деятельности. Основная задача нововведения состоит не столько в принуждении предпринимателей к полноте уплаты налогов, сколько в создании условий добросовестной конкуренции между игроками рынка, отмечают сотрудники пресс-центра ОЮЛ «Ассоциации ЦТО ККМ». «Ни для кого не секрет, что многие субъекты бизнеса недобросовестно «оптимизируют» налоговые отчисления, при этом получая значительное преимущество перед честными налогоплательщиками, безусловно, такую ситуацию необходимо исправлять как можно быстрее», — считают специалисты. К сожалению, активность государственных органов в развитии данного направления остается низкой. По официальным данным КГД МФ РК, по состоянию на 25 апреля 2017 года ККМ с ОФД занимает 15% от общего количества контрольно-кассовых машин в Казахстане.

По мнению экспертов, такие мероприятия, как 100% прием наличных при помощи ККМ с функцией передачи данных, проведение акций «Требуй чек — выиграй приз!» с регулярными публикациями выдачи призов в СМИ и применение технологии уменьшения некоторых видов налогов тем гражданам, кто честно показывает свои затраты при помощи чеков, могли бы быстро создать цивилизованный рынок в Казахстане.

Растущий курс доллара к тенге, повлекший за собой рост расходов, вынудил рестораны перейти на менее затратное сырье. Однако для местных производителей данный факт оказался на руку. «Мы всегда стараемся использовать максимум казахстанского продукта и поддерживать нашего производителя. Наблюдая за коллегами, замечаю, что тренд использования локальных продуктов поддерживают многие. Выращенное у нас свежее, качественнее, выгоднее», — отметил Андрей Мокич.

Примечательным является тот факт, что клиенты ресторанов Алматы все больше становятся приверженцами здорового образа жизни. От запрета на курение в общественных местах выручка топовых ресторанов не только не пострадала, а, наоборот, выросла, — считает Андрей Мокич. «Даже курящие люди не любят находиться в накуренном месте. Кстати, для некоторых форматов логичнее и от алкоголя отказаться. К примеру, в Bkitzer и сотрудники, и гости говорят "спасибо, что у вас нет алкоголя"», — рассказывает ресторатор.

Источник данных — Комитет государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и иными активами указанных организаций.

Крупные ресторанные сети Алматы

по выплаченным налогам и другим платежам в бюджет (в млн тенге)

№	Рестораны и услуги по доставке продуктов питания	2016	2015	Изм.
1	"THE CASPIAN INTERNATIONAL RESTAURANTS COMPANY" "KFC", "Pizza Hut", "Hardee's", "Costa Coffee"	2396,1	2150,5	11,4%
2	"FOOD SOLUTIONS KZ" "McDonald's"	332,5	53,8	6,2 раз
3	"РЕСТОРАН. KZ" Сеть "Тюбетейка", "Coffeeroom", Сеть "Палладиум", "Trattoria", "Yard house"	110,8	181,2	-38,9%
4	"AB RESTAURANTS" "Del PAPA", "Дареджани", "Бочонок", "Aroma", "Cafeteria", "Compote", "Гости", "Бродвей Бургер"	109,1	52,8	106,7%
5	"DAREN" ("ДАРЕН") "Дом приемов"	108,0	172,9	-37,5%
6	"ТАУ-ДАСТАРХАН" Комплекс «Тау Дастархан»: рестораны «Тау-Мерген», «Горный», «Авлабар», «Казбек», «Кавказская пленница»	70,3	75,3	-6,7%
7	"КОМПАНИЯ "ТАЙМАС LTD" "Я дома"	62,6	51,2	22,3%
8	"ДАСТАРХАН" "Швабский домик", "Алтын бидай", "Самовар" (рестораны на реставрации)	41,8	115,4	-63,8%
9	"ДАСТАРХАН-ТОЙ" "ПерекуситиMixx", "Дастархан", "Кулинария на Шевченко", "Dastarkhan-food", "Dastarkhan-Food New York", "Кейтеринг Дастархан"	35,5	46,2	-23,2%
10	"КРК ASSORTI" Сеть "ASSORTI", "KOZLOVNA", "Kazan"	35,2	34,0	3,4%
11	"RETAIL SERVICE GROUP" "Coffeedelia"	25,1	18,8	34,0%
12	"АЙ-ДАУЛЕТ КОММЕРЦ ГРУПП" Столовая военно-инженерного института	23,9	21,3	12,0%

Kursiv Research

Компании и Рынки

WWW.KURSIV.KZ

№ 17 (693), ЧЕТВЕРГ, 25 МАЯ 2017 г.

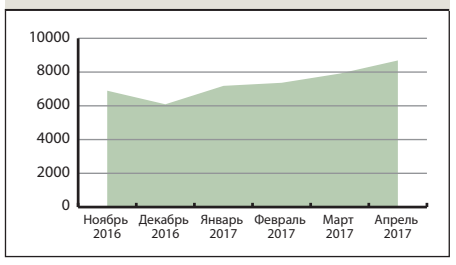
БАНКИ И ФИНАНСЫ: ЭКСПАНСИЯ ПРОДОЛЖИТСЯ 08

ИНДУСТРИЯ: ПОТЕРЯ ДОБРА 10

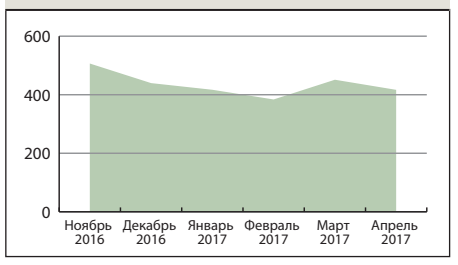
HI-TECH: В ФОРМАТЕ 3D 11

КУЛЬТУРА/СТИЛЬ:: ЛЕКАРСТВО ОТ ХАНДРЫ 12

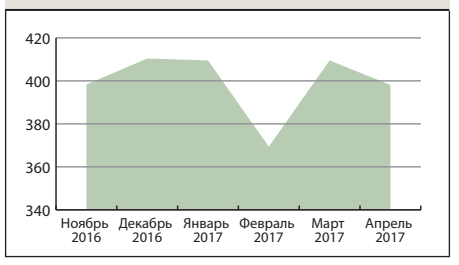
Руды медные, тыс.тонн



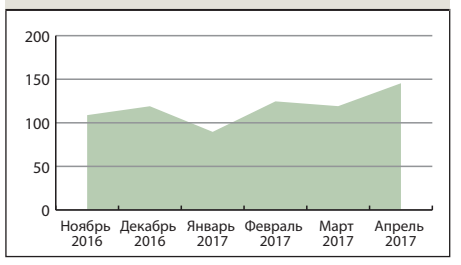
Руды медно-цинковые, тыс.тонн



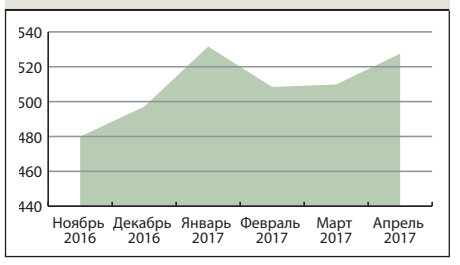
Руды алюминиевые (бокситы), тыс.тонн



Руды марганцевые, тыс.тонн



Руды хромовые, тыс.тонн



Работа над ошибками: что изменилось в «ЭКСПО»

Несмотря на постоянную критику, работа по подготовке международной выставки «ЭКСПО-2017» практически завершилась. Вместе с изменениями ландшафта территории выставки в Астане меняется и отношение к ней. Свое участие уже подтвердили 115 стран и 22 международные организации.

Важный для Казахстана проект — выставка «ЭКСПО-2017» — стал настоящим испытанием способности властей эффективно управлять такими масштабными проектами. Поначалу нежелание некоторых чиновников менять «привычный» формат работы даже поставило «ЭКСПО» под угрозу срыва. Строительство объектов выставки отставало от графика, сколько туристов приедет, как их встречать и что показывать — никто из чиновников точно сказать не мог. О проведении имиджевой кампании даже внутри страны речь не шла вообще.

Наличие проблем озвучил не кто иной, как **Нурсултан Назарбаев**. В июле 2015 года на совещании о ходе подготовки международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017» он сообщил, что, несмотря на наличие специального комиссара, до сих пор неизвестно, сколько государств будет участвовать в выставке. «Другие страны, в которых выставка пройдет позже нашей, уже ведут активную информационную работу, а у нас — полная тишина. Нет четкого понимания того, какие условия будут созданы для посетителей, какая ожидается отдача от проведения выставки, сколько спонсоров привлекается, сколько будет внутренних и иностранных туристов, какие культурно-массовые мероприятия будут проводиться», — не сдерживая разочарования отмечал тогда президент.

На тот момент свое участие подтвердили 30 стран, однако официально еще ни один договор на участие в выставке подписал не был.

Аналогично дело обстояло и с казахстанским содержанием: до августа 2015 года его на «ЭКСПО» попросту не было. Предприниматели открыто жаловались, что при проведении каких-либо работ заказчик предпочитает иностранцев, хотя «ЭКСПО» должна была сыграть роль «национального драйвера» в экономике.

Своего апогея недовольство и критика достигли после огласки коррупционного скандала, связанного с деятельностью бывшего топ-менеджмента «ЭКСПО-2017». Однако с этого же момента начался и новый этап в работе по подготовке к выставке.

В августе 2015 года председателем правления АО «НК АСТАНА ЭКСПО-2017» был назначен **Ахметжан Есимов**. Свое решение президент мотивировал тем, что «ЭКСПО-2017» — это наше будущее, надежда и переход к новому укладу экономики» и дал ясно понять, что ждет от нового руководства активной работы.

Первые изменения коснулись избыточного количества топ-менеджеров, половине из них предложили сложить свои полномочия. Это позволило сэкономить более чем 150 млн тенге в год.

Незадолго до начала выставки президент вновь провел совещание по вопросам подготовки к «ЭКСПО-2017». Напомним, что на июльском совещании глава государства заявил о том, что республике придется проводить жесткую экономию как на «ЭКСПО», так и на Универсиаде.

В апреле 2017 года Ахметжан Есимов отчитался — нагрузку на бюджет удалось снизить, в том числе и за счет активного привлечения спонсоров. Среди них — Samsung, Shell и многие другие. Так, объем спонсорских средств составляет 38,5 млрд тенге, из которых 22,8 млрд поступлений — это денежные средства, а 15,7 млрд — товары, услуги и работа. Кроме того, нацкомпания выразила готовность пополнить казну на 25 млрд тенге.

По словам главы «Астана ЭКСПО», стоимость строительства объектов выставки за счет бюджета сократилась на 302 млрд тенге. При этом рабочих мест сокращение не консулось. В пиковые периоды на площадке работали 14 тыс. строителей и более 500 единиц техники. В целом же в строительстве объектов выставки было задействовано 366 отечественных товаропроизводителей и заключено договоров на 52,5 млрд тенге. За счет этого по всей стране удалось создать и сохранить порядка 50 тыс. рабочих мест.

В апреле нынешнего года президент дал совершенно другую оценку подготовке к «ЭКСПО». «Астана стала местом проведения важнейших, в том числе глобальных, мероприятий и встреч. Город стал известен в мире. 9 июня состоится торжественное открытие «ЭКСПО-2017». Я только что объехал, зашел и посмотрел строящиеся объекты. Готовность высокая. Находится на завершающем этапе. Ведутся работы по обустройству, по насыщению объектов. Достойная организация проведения выставки еще раз продемонстрирует мировому сообществу достижения независимого Казахстана», — подчеркнул Нурсултан Назарбаев.

Отметил президент и уровень подготовки к приему гостей. К примеру, чтобы масштабировать эффект от выставки и дать возможность туристам посетить не только столицу, но и другие регионы страны, для зарубежных трэвел-компаний совместно с казахстанскими туристскими агентствами было разработано сразу 73 туристских маршрута по городам, курортным и историческим местам республики. Турами предусмотрены путешествия по национальным паркам, в горы Алматы и Алматинской области, каньон Чарын и т. д.

Не так давно стала известна и культурно-развлекательная программа для посетителей выставки. Кроме выступления Цирка дю Солей на площадках «ЭКСПО» пройдет порядка 3 тыс. мероприятий. Помимо концертов и выставок ожидается ряд серьезных форумов и конференций с темой «Энергия будущего». Ученые и эксперты обсудят будущее энергетики и выскажут свои мнения по дальнейшему строительству «зеленого» мира.

Привлечь туристов призвана и масштабная рекламная кампания по продвижению выставки в стране и за рубежом. По словам Ахметжана Есимова, реклама «ЭКСПО-2017» ратируется на телеканалах Euronews, Discovery, CNN, CNBC, National Geografic, аудитория которых охватывает весь мир. Наружная реклама была также представлена на улицах Парижа, Вены, Сеула, Пекина, Лондона и ряда других мировых столиц. Как результат — Казахстан и «ЭКСПО-2017» вошли в рейтинг топ-52 рекомендованных к посещению мест в текущем году по версии издания The New York Times.

На данный момент свое участие официально подтвердили 115 стран и 22 международные организации против 30 стран в 2015 году. Более двух миллионов посетителей, из которых 15% — иностранцы, ожидают организаторы «ЭКСПО» в Астане.

Такой интерес к выставке объясняется просто — тема «ЭКСПО-2017» «Энергия будущего» актуальна для всех стран. По информации Международного агентства по возобновляемой энергетике (IRENA), в 2013–2015 годы доля возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в новых мощностях в электроэнергетике составила 60%. Ожидается, что еще до 2030 года ВИЭ сместят уголь на второе место и выйдут в лидеры в балансе генерации электроэнергии. С учетом динамики ввода новых мощностей эта цифра выглядит не слишком фантастической — в 2014 году доля ВИЭ в мировом производстве электроэнергии составляла 22,6%, а в 2015 году — 23,7%.

Растет из года в год и число стран, имеющих цели развития ВИЭ. Так, если в 2008 году их количество составляло 79, то в 2015 году этот показатель достиг 173 стран. При этом наметилась тенденция отказа от традиционных источников энергии. В частности, Германия и Великобритания закрыли все каменноугольные шахты ввиду нерентабельности. А Коста-Рика, Исландия, Швеция и Дания полностью перешли на возобновляемые источники энергии.

Важно, что о необходимости развития ВИЭ говорят даже страны арабского мира и Китай, где есть богатые запасы углеводородов и каменного угля. Все дело в том, что ископаемые виды топлива — нефть, уголь и газ — не только истощаются, но и негативно влияют на климат. Люди все меньше готовы мириться с этим, и Казахстан после проведения выставки имеет все шансы стать одним из лидеров процесса развития «зеленых» технологий.

«Нашу страну в мире во многом знают как значимого экспортера нефтегазового сырья, урана, пшеницы, кладезя полезных ископаемых. «ЭКСПО» предоставляет уникальную возможность ослабить зависимость от сырьевой колеи и осуществить технологический прорыв в экономике знаний. Посетители из-за рубежа откроют для себя Казахстан как динамичную, стремительно развивающуюся страну», — полагает соавтор коммуникационной стратегии по разработке и продвижению бренда города Астаны на 2015–2017 годы **Виктория Давлеткильдеева**.

Вместе с тем после окончания международной выставки жизнь объектов «ЭКСПО» не закончится. По поручению президента Казахстана на базе выставки будут работать IT-центр и Международный центр развития «зеленых» технологий под эгидой ООН. С учетом того, что в Казахстане на волне третьей модернизации ожидается пилотный запуск проектов «Индустрия 4.0», создание таких центров будет способствовать интеграции последних достижений ВИЭ и реальных потребностей промышленности на основе ее цифровых данных.

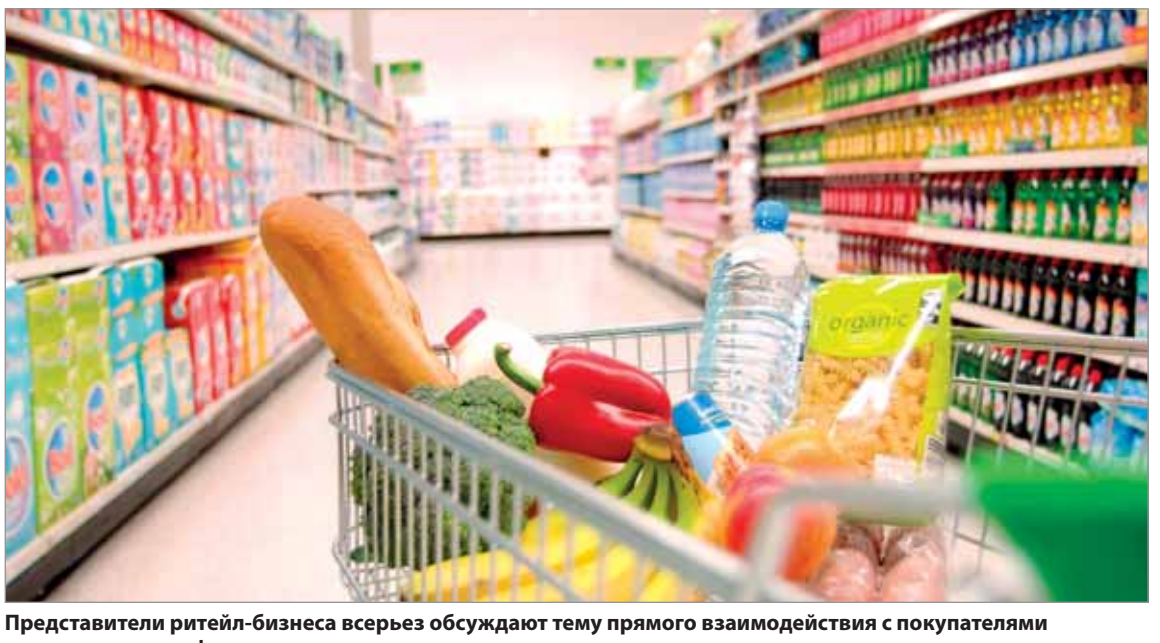
Цивилизованнее базара

Ритейлеры обсудили тенденции розничной индустрии в РК

Ритейл

В Алматы прошел форум Retail Business Kazakhstan-2017, посвященный отечественной розничной индустрии. Главная проблема этого сектора бизнеса зачастую заключается в том, чтобы умело управлять средствами инвестора. А это и взаимоотношения с покупателем, и поиск надежных поставщиков. Несмотря на кажущийся кризис в бизнесе и закрывшиеся супермаркеты, основные игроки этого сектора чувствуют себя уверенно — открываются новые ТРЦ и гиперы, наметились новые слияния.

Вячеслав ЩЕКУНСКИХ



Представители ритейл-бизнеса всерьез обсуждают тему прямого взаимодействия с покупателями посредством телефонов

Основная цель форума — обменяться мнениями по вопросам покупательского спроса и воздействиям на него, а также унифицировать взаимоотношения с поставщиками. Но если говорить о ритейле в целом, то это не только товары потребительского спроса. В эту категорию входят и торговые компании, занимающиеся реализацией дистрибьюторских товаров, а также обладатели франшиз — от книг и детских игрушек до одежды и стройматериалов.

Игра для крупных игроков

К проведению форума приурочили создание Союза ритейлеров Казахстана, которое произошло накануне. Об этом заявил председатель Комитета торговли НПП РК «Атамекен» **Кайрат Мажибаев**. Союз возглавил генеральный директор торговой сети Magnum Cash&Carry **Александр Гарбер**. Сам глава сети считает, что создание этого объединения «облегчит процесс общения с правительством в целях решения актуальных проблем в ритейле».

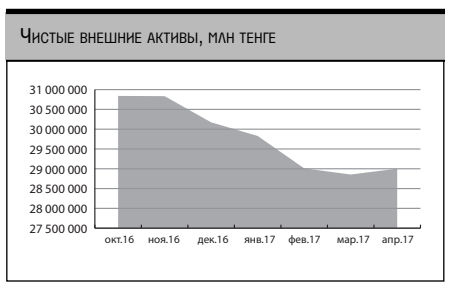
Видимо, давно созданная одноименная ассоциация, входящая, как и все прочие отраслевые объединения, в НПП «Атамекен», по своему юридическому статусу не давала нужного результата игрокам рынка. Ассоциацию возглавлял CFO группы компаний ALMEO Group **Василий Горевой**.

Ритейлеры считают, что в Казахстане не хватает современных торговых площадей. По словам Александра Гарбера, на 1 тыс. казахстанцев приходится всего 180 кв. м современных торговых площадей. В то время как в России этот показатель составляет 340 кв. м, а в Беларуси — 230 кв. м. Кроме того, участники конференции сообщили, что в республике устарел Закон «О регулировании торговой деятельности», в который с 2004 года практически не вносилось никаких изменений.

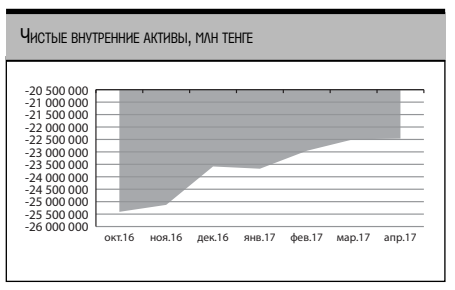
Сама компания г-на Гарбера занимает экспансивную политику. По его словам, у Magnum Cash&Carry есть планы по поглощению еще одной сети в Казахстане. Если речь идет об алматинской сети, то это может оказаться и City Center. Но, вполне вероятно, что это Green Mart, который сворачивает свои магазины по всему Казахстану. Тем более, что ранее СМИ уже сообщали — некоторые из этих гипермаркетов станут частью магазинов сети Magnum Cash&Carry. Помимо этого, компания не будет гнушаться и «мелочевкой». Она уже начала развивать новое направление — магазины у дома под брендом «Magnum Экспресс».

БАНКИ И ФИНАНСЫ

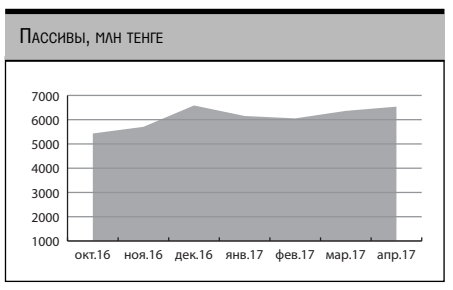
Чистые внешние активы, млн тенге



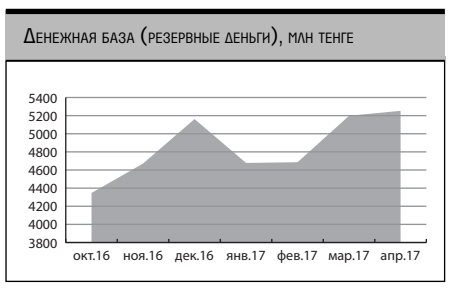
Чистые внутренние активы, млн тенге



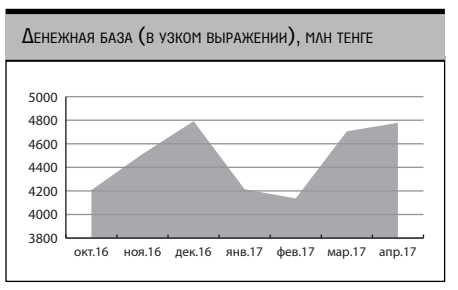
Пассивы, млн тенге



Денежная база (резервные деньги), млн тенге



Денежная база (в узком выражении), млн тенге



Ошибки прошлого

Решение о покупке облигаций МБА принимало старое руководство НБ

Информация о сделке по покупке облигаций МБА на контроле у президента РК

Активы

Покупка облигаций проблемного финансового института — Международного банка Азербайджана — осуществлялась в октябре 2014 года в рамках старой системы принятия решений. С начала 2016 года решения по управлению пенсионными активами ЕНПФ принимаются Нацбанком совместно с правительством. О других подробностях злополучной сделки и текущих мерах по выходу из ситуации рассказал председатель Национального банка РК Данияр Акишев во время пресс-конференции в Алматы.

Мадия ТОРЕБАЕВА

Как сообщил Данияр Акишев, решение о покупке облигаций проблемного банка Азербайджана принималось старой командой Нацбанка согласно системе управлениями активами, которая существовала в 2014–2015 годах. С начала 2016 года система поменялась, собственно, так же как и руководство Национального банка.

После создания ЕНПФ управление пенсионными активами в 2014–2015 годах осуществлялось в рамках решения совета по управлению пенсионными активами ЕНПФ. Это был основной орган, принимающий решения по вопросам инвестирования. Данный совет возглавлял председатель Нацбанка РК. В совете также принимали участие высококвалифицированные независимые эксперты.

«В апреле 2014 года были одобрены общая Концепция по управлению пенсионными активами ЕНПФ и Перечень разрешенных финансовых инструментов. В мае 2014 года правлением Нацбанка была утверждена инвестиционная декларация ЕНПФ, которая в основном определяла максимальные лимиты инвестирования по каждому направлению. Вы видите, что большинство полномочий определялось Нацбанком и, соответственно, решения по каждому инструменту инвестирования в основном определялись подразделением, ответственным за инвестирование пенсионных активов НБ РК»,— рассказал Данияр Акишев.

С начала 2016 года подход к инвестированию пенсионных активов был кардинально изменен. В результате чего ключевые функции по управлению пенсионными активами ЕНПФ были переданы совету по управлению пенсионным фондом, который возглавляет глава государства.

«Теперь распределение инвестиций осуществляется Нацбанком совместно с правительством, включая конкретные суммы и конкретные инвестиционные направления. То есть Национальный банк сейчас практически не принимает отдельные инвестиционные решения, а действует на основании коллегиальных решений. После этого Национальный банк не допускал инвестиции, по которым на текущий момент имеются проблемы»,— подчеркнул глава НБ РК.

Он также напомнил, что пенсионные активы в 2014–2015 годах инвестировались в основном в депозиты и облигации банков. В октябре 2014 года в рамках предыдущей системы принятия решений по пенсионным активам в портфель пенсионных активов ЕНПФ были приобретены ценные бумаги Международного банка Азербайджана (МБА) на сумму $250 млн со сроком обращения этих бумаг 10 лет и купонной ставкой 10,25% годовых.

«Выпуск был размещен закрытым способом через офшорную специализированную компанию. 100% этой эмиссии выкупил Нацбанк РК в качестве управляющего активами ЕНПФ. Решение о покупке облигаций МБА принималось не сотрудниками ЕНПФ, а теми людьми, которые в тот момент работали в НБ РК»,— подчеркнул глава Национального банка.

По его словам, 23 мая в Лондоне МБА во время встречи с зарубежными кредиторами представил варианты реструктуризации для соответствующих типов долга: старший долг, субординированный долг и торговое финансирование. Для старшего долга, к которому относятся инвестиции ЕНПФ, были предложены три варианта реструктуризации.

Первый вариант: обмен $250 млн текущих обязательств МБА на $200 млн долга в виде государственных ценных бумаг Азербайджана со сроком погашения 12 лет и ставкой вознаграждения 5,125%.

Второй вариант: обмен $250 млн текущих обязательств МБА на $250 млн долга в виде государственных ценных бумаг Азербайджана со сроком погашения 15 лет и ставкой вознаграждения 3,5%.

Третий вариант: обмен $250 млн текущих обязательств МБА на $250 млн нового выпуска облигаций МБА со сроком погашения 7 лет и ставкой вознаграждения 3,5%.

Процесс реструктуризации по определению предполагает потери или ухудшение условий для инвестора. По словам г-на Акишева, регулятор прилагает максимальные усилия для минимизации негативных последствий и все эти дни проводит переговоры с МБА с целью отстаивания интересов вкладчиков. «Совместно с правительством мы выберем наиболее безопасные с точки зрения риска варианты реструктуризации. Однако необходимо отметить, что все три предложенных варианта предполагают убыток по приведенной стоимости и упущенную прибыль, несмотря даже на наличие варианта обмена номинала в отношении 1:1»,— объяснил глава НБ.

Он также рассказал, что у МБА начались проблемы еще в 2015 году, но тогда Нацбанком не предпринималось никаких попыток по возврату средств, инвестированных в азербайджанский банк. Такие попытки стали предприниматься только после организационных изменений 2016 года, Нацбанк начал активную работу, пытаясь добиться досрочного частичного или полного погашения облигаций МБА.

В марте 2016 года были направлены письма в Министерство финансов Азербайджана и МБА по поводу озабоченности финансовым состоянием банка. В мае 2016 года НБ РК снова отправил письмо в МБА о рассмотрении возможности досрочного полного или частичного погашения своих облигаций. В ответ в июне 2016 года МБА сообщил, что не рассматривает возможность досрочного полного или частичного погашения.

«В августе 2016 года НБ РК снова обратился в МБА, настаивая на досрочном полном или частичном погашении облигаций. В сентябре 2016 года МБА повторил свою позицию с отказом. В октябре 2016 года на осенних встречах МВФ, в которых я сам принимал участие, в Вашингтоне, я лично провел переговоры с министром финансов Азербайджана по возможному досрочному погашению облигаций МБА»,— сказал он.

Активы ЕНПФ

По информации регулятора, пенсионные накопления вкладчиков (получателей) по состоянию на 1 мая 2017 года составили 6925,3 млрд тенге, увеличившись за январь – апрель 2017 года на 240,1 млрд тенге (3,6%).

Сумма пенсионных выплат за январь – апрель 2017 года составила 91,3 млрд тенге. Основную долю совокупного инвестиционного портфеля ЕНПФ на 1 мая 2017 года по-прежнему занимают государственные ценные бумаги РК и корпоративные ценные бумаги эмитентов РК (40,5 и 35,9% соответственно от общего объема пенсионных активов). В свою очередь, на долю вкладов в банках пришлось 9,4% от общего объема пенсионных активов.

«По результатам встречи мы договорились продолжить детальное обсуждение на уровне наших заместителей. Первая встреча состоялась в тот же день в Вашингтоне. В ноябре 2016 года и феврале 2017 года проводились телефонные разговоры между заместителями председателя НБ РК и министра финансов Азербайджана. В ходе переговоров с учетом отсутствия средств у МБА Нацбанк РК был готов рассмотреть возможные варианты обмена облигаций МБА на другие, более ликвидные облигации МБА или ГЦБ Азербайджана. Это позволило бы нам в последующем продать эти бумаги на рынке»,— рассказал Данияр Акишев. По его словам, информация о покупке облигаций МБА доведена до главы государства.

Между тем в рамках новой стратегии инвестирования пенсионных активов ЕНПФ, номинированных в иностранной валюте, планируется инвестировать их путем привлечения зарубежных управляющих компаний по аналогии с управлением активами Национального фонда. «Это те партнеры, которые работают с нами по управлению активами Национального фонда, мы планируем их привлекать в рамках управления валютной частью ЕНПФ. В первую очередь, это действительно надежные зарубежные компании, под управлением которых находятся очень значительные средства. Во-вторых, мы надеемся на снижение издержек, так как эффект масштаба будет срабатывать и для пенсионных активов ЕНПФ»,— заключил Данияр Акишев.

Экспансия продолжится

РЦБ

На сегодняшний день консолидация является, пожалуй, главной тенденцией в финансовом секторе Казахстана. Не стал исключением и развивающийся в республике рынок инвестиционно-брокерских услуг: АО «Фридом Финанс» присоединяет к себе розничного брокера АО «Асыл-Инвест», что позволит довести количество клиентов объединенной компании до 47 тыс. человек.

Мадина МАМЫРХАНОВА

«У нас началось слияние с АО «Асыл-Инвест». Мы закрываем сделку покупки нашего конкурента. Вместе с компанией «Асыл-Инвест» общее количество счетов у нас в Казахстане составит почти 47 тыс. Из них 30 тыс., которые нам удалось наработать самостоятельно, и 16 тыс. счетов «Асыл-Инвест», которые мы сейчас прикупили вместе с этой частью бизнеса»,— сказал генеральный директор ИК «Фридом Финанс» **Тимур Турлов** в ходе встречи с журналистами в Астане.

По его словам, объединенная компания соединит в себе опыт лучших специалистов в брокерском розничном бизнесе Казахстана, который позволит в кратчайшие сроки внедрить современные мировые практики. При этом реорганизация не потребует дополнительных действий со стороны клиентов и других контрагентов: АО «Фридом Финанс» станет правопреемником присоединяемой компании и возьмет на себя все права и обязанности по действующим договорам и иным обязательствам. Благодаря имеющимся технологиям и возможностям АО «Центральный депозитарий ценных бумаг», не создавая неудобств для клиентов, объединит две клиентские базы компаний.

«Слияние, которое произошло, и та позиция, какую мы заняли как игрок на рынке,— это результат тех инвестиций в развитие нашего бизнеса, которые мы сделали с 2012 года. Основные инвестиции, которые мы сделали в этот период времени, когда подавляющее большинство наших конкурентов пытались минимизировать свои инвестиции в Казахстан и перевестись в доллар, наши риски, когда мы покупали, когда продавали все остальные, позволили нам добиться той доли рынка, которую мы имеем сейчас. Сегодня в фондовой секции мы лидеры практически во всех трех сегментах»,— отметил он.

В ближайшем будущем компания, основная масса активов которой сосредоточена в розничном секторе, намерена развивать и корпоративный сектор по мере усиления позиций и роста собственного капитала.

«Мы впервые за долгое время выходим в поле более сильной конкуренции и обслуживания самих эмитентов, в поле корпоративных услуг, которые раньше составляли основу бизнеса наших конкурентов, которые практически не выходили к частным лицам и фокусировались на обслуживании крупных игроков, самих эмитентов или крупных инвестиционных институтов. Сейчас мы к ним попадаем через их акционеров, менеджеров, которые обслуживаются у нас как частные лица»,— пояснил г-н Турлов.

В планах также сделать ETF (иностранные биржевые инвестиционные фонды, ценные бумаги которых торгуются на бирже, или, другими словами, прозрачная «упаковка», в которой можно купить «весь рынок целиком», то есть через брокерский счет вложиться во все ценные бумаги, входящие в соответствующий индекс.— **«Къ»**) на индекс Казахстанской фондовой биржи.

Глава «Фридом Финанс» отметил, что проект в данный момент еще не закончен и находится в стадии обсуждения.

«Я надеюсь, что мы впервые предложим для иностранных инвесторов индексный продукт. Мы планируем его листинг на Московской бирже и в Лондоне. Мы рассчитываем, что запуск данного инструмента принесет нам дополнительный приток иностранных инвестиций. Мы рассчитываем, что к концу года он в деталях будет представлен публике и пройдет необходимую листинговую процедуру»,— отметил Тимур Турлов.

Компания также готовится к запуску мобильного приложения для торговли на Казахстанской фондовой бирже. Эта платформа позволит любому владельцу мобильного телефона, независимо от того, является он клиентом компании или нет, наблюдать за ходом торгов на KASE.

Помимо этого там можно будет следить за ходом торговли валютой, ликвидными акциями, а также, зарегистрировавшись, при наличии счета в «Фридом Финанс», управлять своим счетом, покупать, продавать ценные бумаги со своего мобильного телефона, видеть, что у вас в портфеле, подписывать приказы, давать распоряжения.

В целом в ходе беседы Тимур Турлов отметил необходимость развития отечественного рынка инвестиционно-брокерских услуг.

«В Казахстане несправедливо маленький фондовый рынок и несправедливо маленькое вовлечение людей в эту часть экономики при текущем ВВП на душу населения, при текущих активах в банковской системе, при текущем уровне доходов населения и при развитости всех прочих финансовых услуг. Мы должны иметь уровень инвестиций и уровень вовлеченности, сопоставимый с российским, по факту имеем гораздо более низкое вовлечение»,— сетует эксперт.

При этом он допустил, что ситуация изменится в положительную сторону при лучшей конъюнктуре, когда «сама экономика у нас будет постепенно выходить из ямы».

«Для очень многих владельцев бизнеса карман компании — это практически их карман. Разрушить это они пока не готовы. Ведь публичная компания уже не сможет позволить этого. Она не может позволить себе кредитовать своих акционеров. Она не может себе позволить оказывать им какие-то услуги бесплатно. Там возникает сразу очень много неудобств, к которым не привыкли многие акционеры, и потому на это не все решаются»,— пояснил глава «Фридом Финанс».

В Казахстане несправедливо маленький фондовый рынок и несправедливо маленькое вовлечение людей в эту часть экономики при текущем ВВП на душу населения, при текущих активах в банковской системе, при текущем уровне доходов населения и при развитости всех прочих финансовых услуг.

Тимур ТУРЛОВ, основатель АО «Фридом Финанс»

Сложившуюся ситуацию эксперт связывает с неготовностью многих из них работать полностью «побелому», а также с тем, что многие акционеры оценивают свои компании слишком дорого. Кроме того, для многих публичность сама по себе является большим вызовом, к которому они не готовы, и если у них есть возможность этого не делать, они предпочитают оставаться закрытыми.

В то же время у Казахстана, по оценке г-на Турлова, имеется большой потенциал для развития данного сегмента.

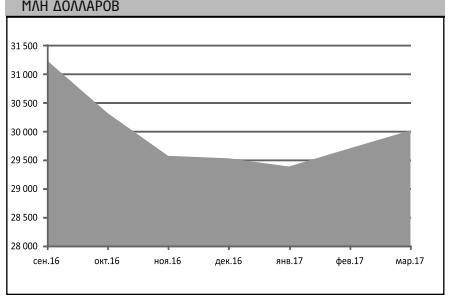
«Для того чтобы успешно развивать сектор инвестиций, в стране должен быть средний класс. Если среднего класса нет, то в классическом западном определении у тебя никакого рынка розничных брокерских услуг нет. А в Казахстане самая высокая прослойка среднего класса, каким бы маленьким он ни казался. Здесь среднего класса больше, чем в Узбекистане, хотя населения там больше. Все-таки сейчас ВВП на душу населения в Казахстане высок, выше в номинальном выражении сейчас только в России. Причем, по мнению экономистов Всемирного банка, ВВП на душу населения в Казахстане в ближайшие годы обгонит ВВП на душу населения в России»,— перечислил плюсы Казахстана г-н Турлов.

Кроме того, по его словам, Казахстан является страной с открытой экономикой, в которой легко осуществлять инвестиции, легко покупать и продавать валюту, владеть компаниями. Наша страна имеет очень прозрачные и понятные правила по движению капитала.

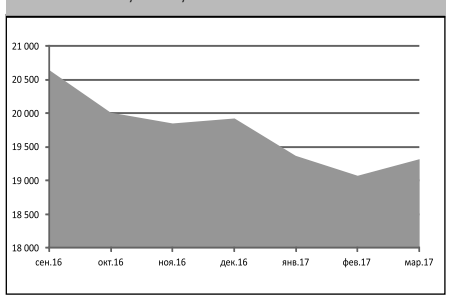
Немаловажным фактором является и то, что население свободно владеет русским языком, что существенно облегчает процесс ведения переговоров, а также наличие квалифицированных кадров (99,5% сотрудников компании являются казахстанцами.— **«Къ»**).

«Все эти элементы, которые, может быть, кажутся не совсем важными, в совокупности оказывают очень сильное влияние на инвестиционную привлекательность страны»,— отметил спикер.

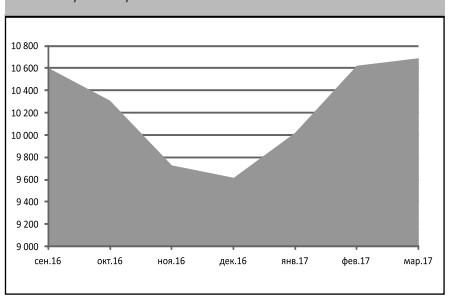
Валовые международные резервы, объем, млн долларов



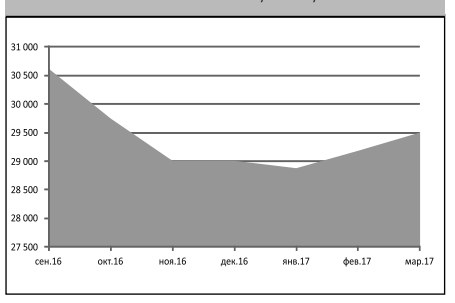
Активы в СКВ, объем, млн долларов



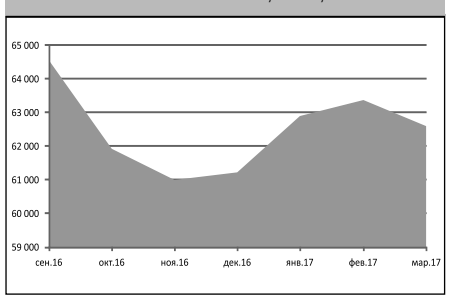
Золото, объем, млн долларов



Чистые международные резервы, объем, млн долларов



Активы Национального фонда РК, объем, млн долларов



Спасение утопающих – дело рук других участников

M&A

Казахстанский банковский рынок лихорадит. На фоне того, как АО Qazkom и АО «Народный банк Казахстана» все еще ведут переговоры о поглощении, Bank RBK и Qazaq Banki уже договорились об объединении. В свою очередь Банк ЦентрКредит совместно с Цеснабанком пытаются выработать партнерскую этику, а находящийся на стадии ликвидации Казинвестбанк передал Альфа-Банку 14% своих активов. И это, по всей видимости, еще не предел, поскольку предпринятое Нацбанком РК оздоровление банковской сферы еще не достигло своего завершения.

Мадия ТОРЕБАЕВА

В настоящее время завершается разработка программ по оздоровлению банковской системы

Предполагаемая и ожидаемая консолидация банковского сектора продолжается. По словам главы Национального банка **Данияра Акишева**, в этом процессе нет ничего тревожного, напротив — концентрация будет способствовать улучшению качества банковских услуг.

«Банковский рынок Казахстана в настоящее время представлен банками, принадлежащими как национальному, так и иностранному капиталу. Банки с иностранным участием в настоящее время играют значительную роль в процессах кредитования и предоставления услуг населению. Существуют крупные дочерние банки иностранных институтов. Поэтому в этих условиях мы считаем, что наличие здоровой конкуренции между игроками, принадлежащими национальному и иностранному капиталу, будет только улучшать качество услуг для населения, и в этом проблем каких-то мы не видим», — отметил он на брифинге 24 мая в Алматы.

Удобная помощь по-российски

Так, на текущей неделе стало известно, что «дочка» российского Альфа-Банка принимает на баланс часть активов и обязательств Казинвестбанка (КИБ), еще в декабре прошлого года лишенного регулятором лицензии на осуществление банковских и иных операций и деятельности на рынке ценных бумаг. В частности, в соответствии с достигнутыми договоренностями в Альфа-Банк передаются обязательства Казинвестбанка перед физическими лицами, часть обязательств КИБ по депозитам юридических лиц, а также часть активов КИБ. В общей сложности передаваемая сумма составит от 23 до 25 млрд тенге.

На прошедшей в начале недели в Алматы пресс-конференции руководитель временной администрации КИБ **Джемма Зинуллина** отметила, что преимуществом сделки является передача депозитов физических лиц на общую сумму порядка 7,8 млрд тенге, то есть 100% от всех депозитных счетов физических лиц банка по состоянию на 19 мая 2017 года, следовательно, и депозитов, сумма которых превышает гарантированные выплаты АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» (КФГД).

«Передача депозитов физических лиц исключила обязательство КФГД по возмещению средств», — пояснила Джемма Зинуллина. Также, по ее словам, немаловажным моментом является и передача пенсионных активов ЕНПФ в полном объеме на сумму 3,2 млрд тенге с учетом начисленного вознаграждения.

В свою очередь представители Альфа-Банка подтвердили, что физические лица могут забрать свои вклады или оставить деньги на депозитах в российской «дочке». Для этого необходимо будет только подписать депозитный договор. Что же до пенсионных средств, то они будут находиться на депозите Альфа-Банка в течение трех лет со ставкой вознаграждения 8% годовых.

Помимо этого в портфель Альфа-Банка попали и депозиты юридических лиц — от 6 до 8 млрд тенге и депозиты с ограниченным потенциалом возвратности — 6 млрд тенге, что составляет 15% от каждого депозита всех заявителей, откликнувшихся на разосланную Альфа-Банком оферту. Всего откликнувшихся — на сумму более 40 млрд тенге.

«Участие в сделке было спонтанным решением. Мы мгновенно откликнулись на просьбу наших клиентов, часть денег которых осталась в Казинвестбанке, и приложили максимум для того, чтобы помочь им в этой ситуации, — дали самое низкое соотношение принимаемых активов к принимаемым обязательствам среди всех банков-участников. Мы уверены, что наш подход окупится долгосрочными партнерскими отношениями с нашими клиентами», — отмечает главный управляющий директор (CEO) АО ДБ «Альфа-Банк» **Андрей Тимченко**.

Временная администрация АО «Казинвестбанк» после окончания сделки намерена продолжить работу по взысканию неработающих активов и просроченных кредитов. Между тем на брифинге глава НБ РК Данияр Акишев отметил: «После завершения сделки Нацбанк направит иск в суд о принудительной ликвидации Казинвестбанка».

Почему RBK объединяется с Qazaq Banki

Свои позиции на рынке усилил и банк RBK. После слияния с Qazaq Banki обновленная структура будет работать под брендом Bank RBK. Как сообщила пресс-служба банка, акционеры АО Bank RBK и АО Qazaq Banki ведут переговоры об объединении двух финансовых институтов. В ближайшее время ожидается подписание меморандума о взаимопонимании между банками, который и станет отправной точкой объединения. Ключевые положения меморандума согласованы с Национальным банком.

По мнению председателя правления совета директоров АО Bank RBK **Игоря Мажинова**, укрупнение игроков в банковском секторе путем концентрации капитала банков, носящих статус «крепких середнячков», — естественное и правильное решение для достижения цели построить мощный банковский сектор, который со временем может стать драйвером развития экономики страны.

В то же время, судя по информации экспертов **«Къ»**, подоплека слияния вдобавок может скрывать и другие моменты. «Дело в том, что один из главных акционеров банка АО Qazaq Banki, **Уалихан Джолбарисович Нурмухамедов**, доля которого составляет 8,12%, владеет также долей и в АО «Банк «Bank RBK» размером в 6,74%. При этом он не один имеет долю в обоих банках. **Динмухамет Идрисов** владеет 7,52% банка АО «Банк «Bank RBK» и 8,19% АО Qazaq Banki. Скорее всего, акционеры банков давно стремились к объединению. В сложившихся условиях они увеличивают свою долю в банковском секторе, и объединение банков поможет достичь им лучших показателей», — отметил в комментариях **«Къ»** главный финансовый аналитик компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан» **Евгений Чекай**.

Переговорный процесс затянулся

Как было отмечено во время отчета главы Нацбанка Данияра Акишева «О ситуации на финансовом рынке РК», до сих пор ведутся переговоры по возможной сделке между АО «Казкоммерцбанк» и АО «Народный банк Казахстана».

Напомним, 2 марта 2017 года был подписан меморандум о взаимопонимании, определяющий основные условия реализации сделки по приобретению Народным банком контрольного пакета Казкоммерцбанка. «В настоящее время сторонами осуществляется реализация мероприятий, вытекающих из меморандума. В частности, проводится комплексная проверка качества активов (due diligence) Казкома со стороны как Нацбанка, так и Народного банка. Ведутся переговоры между всеми сторонами по подготовке к возможной сделке», — проинформировал председатель Национального банка Казахстана Данияр Акишев.

Он также отметил, что сроки реализации мероприятий будут зависеть от слаженной работы всех ее участников.

У Банка ЦентрКредит новые планы на будущее

Наконец, еще один процесс слияния, который обещает продлиться целых два года. Это объединение АО «Банк ЦентрКредит» с Цеснабанком. По словам председателя правления АО «БЦК» **Владислава Ли**, процесс потенциального слияния является вопросом достаточно длительным и может занять до двух лет с момента нынешней смены акционеров банка.

Пока в планах финструктур привлечение в качестве финансового консультанта аудиторской компании из «большой четверки» для оценки двух банков. «До тех пор пока не будет подготовлена единая для обоих банков процедурно-нормативная база, обе организации будут работать как два отдельных фининститута», — сказал Владислав Ли.

Вкратце напомним, о намерении БЦК продать 42% акций Цеснабанку стало известно еще 1 февраля текущего года. Затем было сообщено, что корейский инвестор Kookmin Bank, владевший 41,93% акций АО «Банк ЦентрКредит», продал свою долю одному из влиятельных бизнесменов **Бахытбеку Байсеитову**, АО «Цеснабанк» и АО «Финансовый холдинг «Цесна».

После сделки купли-продажи АО «Цеснабанк» приобрело 29,9% голосующих акций банка. Финансовый холдинг «Цесна» выкупил у Kookmin Bank привилегированные акции в размере 13,42% от общего объема размещенных акций. Но наибольший процент акций приходится на долю участия в уставном капитале банка г-на Байсеитова, которая увеличилась до 44,5%.

На днях акционеры Банка ЦентрКредит утвердили новый состав совета директоров из шести человек. Его председателем стал крупный акционер банка Бахытбек Байсеитов, который помимо прочего совмещает должности председателя совета директоров Ассоциации банков РК и президента ООО «Банк БЦК-Москва». Что же касается ближайших планов БЦК, то пока новые акционеры приняли решение оставить нераспределенной чистую прибыль 2016 года в размере 2,62 млрд тенге.

В заключение отметим, что, по утверждению главного регулятора, в настоящее время завершается разработка программ по оздоровлению банковской системы. «Мы уже один раз обсудили ее с банками и сейчас с учетом доработанных позиций снова обсуждаем ее с потенциальными участниками. Программа будет реализована за счет средств Нацбанка. Предполагается, что участниками программы будут крупные банки с размером собственного капитала не менее 45 млрд тенге. Средства Нацбанка будут предоставляться на возвратной основе. Ключевым условием в программе является солидарное участие акционеров по докапитализации банка», — рассказал Данияр Акишев.

Укрупнение игроков в банковском секторе путем концентрации капитала банков, носящих статус «крепких середнячков», — естественное и правильное решение для достижения цели построить мощный банковский сектор, который со временем может стать драйвером развития экономики страны.

Игорь МАЖИНОВ, председатель правления совета директоров АО Bank RBK

Страхование в интернете

Технологии

Онлайн-страхование еще не стало такой же популярной услугой, как другие потребительские продукты. Однако это дает более широкое представление о страховых продуктах и помимо этого предлагает клиентам получить дополнительные услуги и даже бонусы.

Богдан ЕЛАГИН

Практически любой продукт сегодня можно найти и заказать в интернете, это касается и страховых продуктов, онлайн-продажи которых пользуются большой популярностью в мире наравне с другими товарными категориями. Между тем, несмотря на то что казахстанским страхователям все еще привычнее приобретать полис через страховых агентов, сайты страховых компаний уже имеют продвинутые интернет-магазины.

Онлайн-сервисы страховых компаний предлагают не только подробно ознакомиться с условиями предлагаемых продуктов, но и рассчитать стоимость страховки и подходящие для страхователя варианты доставки и оплаты. Все, что требуется для проведения процедуры, — ИИН клиента. При этом линейка онлайн-продуктов отличается в зависимости от выбранной компании.

Так, на сайте СК «Евразия» страхователь может рассчитать стоимость страхового полиса ОГПО и автокаско, выбрать «Экспресс-заказ» или «Оформление онлайн». При этом при введении ИИН система сайта автоматически определяет полное имя заказчика услуги. При любом виде оплаты комиссия не взимается.

К слову, расчет размера страховой премии производится на базе закона «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств» независимо от страховой компании.

На сайте страховой компании «Виктория» клиенты могут воспользоваться калькулятором тарифов для расчета необходимого продукта. Особенность сайта в том, что клиенты компании также могут ознакомиться с полным списком страховых агентов компании по регионам, тем самым обезопасив себя от агентов-мошенников.

Интуитивно понятный интерактивный онлайн-сервис предлагает страховая компания «Номад-Иншуранс». При выборе услуги сайт сообщает количество уже обработанных компанией онлайн-заявок. Расчет стоимости продукта производится мгновенно. После чего предлагается продолжить оформление, оплата и дальнейшая курьерская доставка. Кроме этого имеется возможность заказать полис через WhatsApp. При этом онлайн-сервис предлагает достаточно обширную линейку самых популярных страховых продуктов: ГПО ВТС, автокаско, медстраховку, страхование имущества, страхование от несчастного случая и т. д.

На сайте страховой компании «Коммеск-Өмір» автовладельцам предлагается провести онлайн-проверку существующего полиса, также поясняется, что услуга предназначена для «проверки легитимности полиса и окончания срока его действия».

Компания также предлагает оформить онлайн-страховку в самых разных категориях как для частных лиц, так и для бизнеса. При вводе данных система автоматически предлагает на выбор продолжить оформление страховки онлайн либо отправить заявку менеджеру. Кроме этого в зависимости от выбранной страховки и условий страхователям предлагается по желанию получить подарок или бонус к страховке, ознакомиться с полной информацией о продукте, а также выбрать дополнительные сопутствующие конкретному продукту услуги и рассмотреть варианты других страховых продуктов.

В отличие от предыдущих интернет-магазинов на сайте страховой компании Amanat клиент оформляет продукт поэтапно. После выбора услуги система запрашивает город доставки полиса, необходимые данные по услуге, ИИН, после чего выводится заключение с рассчитанной стоимостью и указанными данными.

При этом, если вы устали заполнять заявку, страховщики предлагают позвонить и продолжить процедуру оформления при помощи консультанта.

Сайты страховых компаний довольно информативны. При знакомстве со страховыми сервисами онлайн-покупка полиса оказывается скорее приятным приключением, чем обязательством. Преимущества онлайн-страхования заключаются в том, что ознакомиться с продуктами, заказать нужный продукт клиент может в любое удобное время. При этом клиентов не ограничивают только онлайн-оплатой, рассчитаться за полис можно при получении полиса от курьера. Нет необходимости ожидания в очередях, и время для ознакомления со стоимостью и условиями продукта не ограничивается.

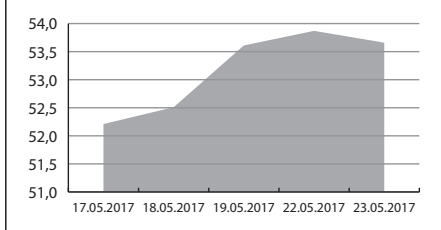
Онлайн-страхование давно стало популярным в Европе. По некоторым данным, во Франции услугой пользуется практически половина населения, а в Великобритании этот показатель равен 70%.

По существующему законодательству письменное подтверждение оформления страховки является обязательным этапом, однако после принятия законопроекта в сентябре текущего года клиенты смогут получать готовый договор в электронном виде с ЭЦП.

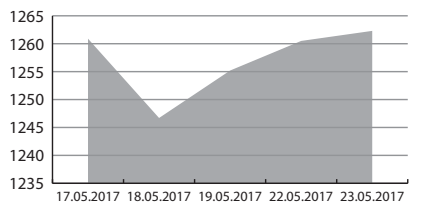
Напомним, что в сентябре текущего года в парламент будет внесен законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам страхования и страховой деятельности», который включает работу по развитию обязательных и добровольных видов страхования, развитию инфраструктуры страхового рынка и совершенствование процедур регулирования и надзора.

ИНДУСТРИЯ

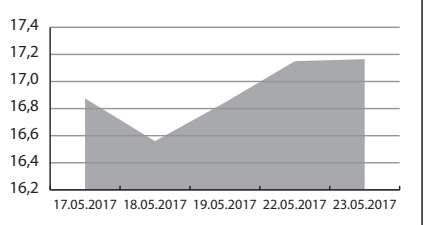
Brent, USD/баррель



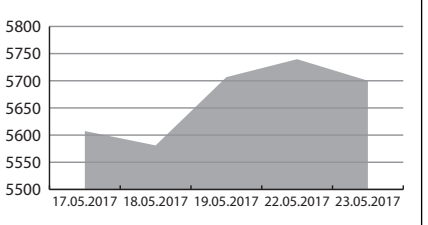
Золото, USD/тройская унция



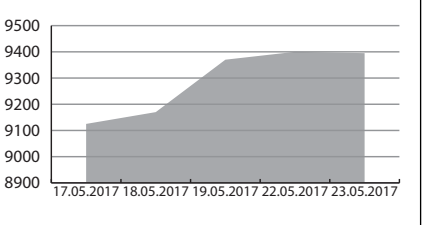
Серебро, USD/тройская унция



Медь, USD/тонна



Никель, USD/тонна



Потеря добра

На казахстанских НПЗ пропадает 1,5% углеводородного сырья

Нефтепереработка

На казахстанских заводах пропадает до 1,5% углеводородного сырья из-за неэффективно налаженных систем мотивации персонала и учета материальных ценностей. Продолжающаяся модернизация нефтепереработки может не улучшить ситуацию, так как увеличатся объемы переделов. Для решения проблемы специалисты рекомендуют повысить качество сбора и обработки данных с целью выявления точек потерь.

Данияр СЕРИКОВ

Текущая стоимость потери нефти на казахстанских НПЗ достигает $70 млн

Текущая стоимость потери нефти на казахстанских НПЗ достигает $70 млн в год. Об этом в комментарии **«Къ»** рассказал эксперт KPMG **Владислав Павперов**.

«Из казахстанских НПЗ единичные данные по потерям публикует Атырауский завод. Согласно им норматив по потерям составляет порядка 1,5%, если верить его пресс-релизу по результатам работы в прошлом году. На других заводах, полагаю, этот показатель ненамного меньше. Он не зависит от уровня модернизации производства, а больше подвержен результатам целенаправленной систематической работы по их мониторингу и сокращению. Из доступной статистики можно предположить, что величина потерь на НПЗ Казахстана примерно в 1,5–2 раза выше, чем в среднем в России. С учетом объемов переработки порядка 14 млн тонн в год и текущей стоимости нефти потери казахских переработчиков составляют порядка $70 млн»,— сообщил он, отвечая на вопросы корреспондента **«Къ»**.

Достижение минимальных показателей в 0,3–0,5% вполне возможно, но для этого нужно поставить соответствующие задачи, разработать программы и целенаправленно их реализовать. В этом плане НПЗ Казахстана не сильно отличаются от российских, где такие стратегические индикаторы по потерям нефти установлены.

«Каждая потерянная или потребленная как топливо тонна нефти является непроданными нефтепродуктами. Если в потреблении топлива есть какая-то экономика, то потери по сути — чистые убытки. Согласно доступной статистике суммарный норматив по топливу и потерям на казахстанских НПЗ достигает порядка 7%. Поэтому сокращение потребления топлива, повышение энергоэффективности и сокращение потерь на заводах может потенциально уменьшить этот показатель на 2% и более. А это уже существенно влияет на маржу переработки. Но стоит учесть, что существенное сокращение потребления топлива и потерь потребует затрат, поэтому эффект будет несколько отложенным во времени»,— высказывается г-н Павперов.

Воздействие государства на сокращение потерь может осуществляться через ужесточение норм выбросов и испарений вредных веществ в окружающую среду, повышения экологических платежей, штрафов на сверхнормативные выбросы. В частности, на Западе снижение платы за загрязнение окружающей среды явилось одним из ключевых экономических стимулов сокращения потерь, указал специалист в комментарии.

Затерянная статистика

По информации эксперта, в России все производственные показатели НПЗ, включая показатели безвозвратных потерь, собираются и обрабатываются в центральном диспетчерском управлении топливно-энергетического комплекса и доступны для анализа. В Казахстане подобная централизованная статистика отсутствует. Информация по техническим схемам НПЗ не опубликована, также не размещается в открытом доступе официальная регулярная статистика по потерям на НПЗ.

Больше всего потерь на НПЗ фиксируется в процессах сгорания газов на факеле, испарения углеводородов в промышленной канализации и из резервуаров в операциях налива-слива, а также из-за неплотностей и утечек на установках и трубопроводах. Сгорающие газы, некоторые из них содержат азот и серу, и испаряющиеся летучие углеводороды негативно влияют на близлежащую территорию. Большее количество потерь означает больше выбросов. На их масштабность влияет комплекс причин, таких как технологическая сложность завода, определяющая количество точек потерь, особенности производственного процесса, как, к примеру, сброс избытка газа на факел, уровень износа оборудования, что может влиять на герметичность запорной арматуры и фитингов. Очень важным фактором для потерь является управление и организация работы персонала и стимулирование мотивации по поддержанию сотрудниками эффективных технологических режимов, обеспечивающих минимальные потери. Также влияют на величину потерь нефти на НПЗ и способы доставки сырья — по трубе или в железнодорожных цистернах.

«В зависимости от источника потерь надо ставить задачи по автоматизации учета. Например, сгорание на факеле в идеале можно минимизировать путем уменьшения сбросов со всех установок, для чего необходимо хотя бы на начальном этапе регистрировать факты их возникновения, повысить уровень компримирования, возврата факельного газа, а тут уже нужны более высокоточные приборы для учета возвращаемого в производство сырья. Поступление сырья на НПЗ и отгрузка нефтепродуктов, как правило, и сейчас учитываются с высокой точностью. Необходимо автоматизировать и повышать точность измерений внутренних материальных потоков между цехами или установками», — отмечает В. Павперов.

Автоматизация сознания

В KPMG рекомендуют формирование и управление реализацией программ по повышению достоверности материального баланса на НПЗ, сокращению потерь и потреблению топлива. В рамках этих программ определяются и решения по автоматизации измерений и учета. В России реализация таких программ позволила сократить потери вдвое.

«В первую очередь необходимо установить ответственность и мотивацию за сокращение потерь и потребление топлива среди производственного персонала, сформировать рабочие задания и цели. Это и обеспечение оптимальных параметров технологических режимов, минимизирующих потери, это и своевременная очистка теплообменников, это контроль за местами потенциальных утечек и испарений и многое другое»,— предлагает В. Павперов.

Комментируя вопрос **«Къ»** о том, улучшит ли ситуацию происходящая модернизация казахстанских НПЗ, специалист KPMG отметил, что прямой связи между процессом обновления и уровнем потерь не существует. В теории модернизация может их даже увеличить из-за увеличения числа переделов нефти, так как рост числа установок вторичной переработки приведет к приумножению точек потерь.

«Такая ситуация возможна, если в ходе модернизации в проектные решения не закладывались соответствующие целевые показатели по потерям и технические мероприятия по их сокращению. Однако если на НПЗ уже существует понимание источников и количественная оценка потерь, понятны меры по их сокращению, то в ходе модернизации производства они могут быть реализованы. Но все же значительное снижение потерь — это результат не столько модернизации, сколько целенаправленной работы и комплекса мер, не только технических, но и организационных. Просто модернизация производства дает возможность реализации и ряда технических мер по сокращению потерь»,— убежден аналитик.

Отвечая на вопрос **«Къ»** о размере потерь на казахстанских мини-НПЗ, эксперт выразил мнение, что они могут быть более эффективны из-за меньшего количества точек возникновения потерь и переделов, компактности и плотности размещения установок, большей герметичности резервуаров, быстрой оборачиваемости сырья и продукции, однако статистика по ним также недоступна в публичном пространстве.

Учет соблазнов

В то же время г-н Павперов полагает, что система учета нефти, которую Министерство энергетики пообещало вскоре внедрить, позволит оценить потенциал хищений нефти в стране. «Насколько сейчас велик уровень хищений нефти при ее добыче и транспортировке и на НПЗ, сложно оценить. По НПЗ необходимо понимание того, какая доля из названных потерь в 1,5% достоверна и правильно оценена, а какая приходится на хищения в невыявленных потерях»,— считает он.

В начале марта Министерство энергетики заявило о планах внедрения информационной системы учета нефти для автоматизированного сбора, обработки, использования и хранения данных. Она позволила бы провести автоматизацию учета объемов добычи и оборота нефти, всех технических потерь, возникающих при обороте нефти в добыче, транспортировке, и исключить криминальные схемы. Предполагалось, что контрольные приборы учета должны были быть установлены на всех НПЗ и мини-НПЗ до начала 2017 года, а на нефтебазах и АЗС — до начала 2018 года. Автоматизация учета на АЗС в целом будет полезна для собственников бизнеса, так как они не полностью контролируют утери топлива, ведь причинами часто являются воровство и халатность, считает бизнес-архитектор компании ILSA Solutions **Жаксылык Есентемиров.**

Согласно доступной статистике суммарный норматив по топливу и потерям на казахстанских НПЗ достигает порядка 7%. Поэтому сокращение потребления топлива, повышение энергоэффективности и сокращение потерь на заводах может потенциально уменьшить этот показатель на 2% и более. А это уже существенно влияет на маржу переработки.

Владислав ПАВПЕРОВ, эксперт KPMG

«Мы работаем с одной из сетей заправок и видим, что информации достаточно, но нет ее систематизации. Автоматизация обычно закрывает не самые критичные места — в зависимости от пакета предложенных услуг. Экономия может лишь частично компенсировать издержки от налоговой прозрачности, установки оборудования и сравнительно снизить соблазн или халатность в потерях топлива через транспортировку, хранение и недолив. Однако на последнем обычный оператор АЗС может заработать до пяти месячных зарплат. Особых перспектив роста у простых работников заправки нет, люди работают обычно более пяти лет в одной должности, поэтому риск сговора велик. Датчики и камеры могут фиксировать весь процесс поставок, но их ломают, чтобы убедить, что такой учет не работает. Поэтому лучше на всех точках потерь постоянно прогонять данные на анализ и мотивировать персонал»,— считает специалист.

Цивилизованнее базара

<< 7

Судя по всему, сети поставили перед собой цель выдавить «частные лавочки» на первых этажах. Причины такой агрессивности крупного ритейл-бизнеса в том, что покупательная способность населения в целом снизилась на 20–30%, хотя кушать люди вряд ли стали меньше. Как полагает исполнительный директор молла «Апорт» Дмитрий Ревин, стремительный рост покупательной способности периода начала двухтысячных уже никогда не вернется.

Несмотря на многолетние попытки властей насадить в нашей стране цивилизацию, главным конкурентом ритейлеры называют базары. Так, по информации начальника отдела по развитию бизнеса Nielsen Kazakhstan **Георгия Карамышева**, розничные продажи на открытых рынках в 2017 году занимают небольшую долю, около 5% от общего объема продаж, но они по-прежнему остаются лидерами оптовых продаж. Зато, как сообщил представитель Nielsen Kazakhstan, 80% товаров продемонстрировали рост продаж по каналам так называемой современной торговли.

Современная розница, по словам эксперта, растет за счет того, что покупатели уходят с базаров. При этом 50% от общего объема продаж товаров категории non-food реализуется через каналы современной торговли. В меньшей степени через них продаются продукция табачных компаний и напитки — 30%. Доля всех остальных категорий за последние 2–3 года выросла с 27 до 40%.

Ритейл будущего

Между тем представители ритейл-бизнеса и консалтеры всерьез обсуждают тему прямого взаимодействия с покупателями посредством телефонов, благо распространение сотовой связи и смартфонов в стране располагает к этому.

В своей презентации директор по продукту компании «Инфобип Казахстан» **Владимир Курилович** заявил о таких возможностях. В принципе, они лежат на поверхности, и их нужно только привязать к интеллектуальному софтверному решению, чтобы не стрелять из пушки по воробьям и не тратить деньги впустую.

Отметим, что штаб-квартира компании находится в Хорватии, у компании более пятидесяти офисов по всему миру. Глобальное покрытие — более 190 стран.

Представитель «Инфобип Казахстан» рассказал о комплексном решении — омни-коммуникациях. «Омни» означает «присутствующий повсюду». То есть когда вы хотите коммуницировать наиболее качественно со своим конечным потребителем, вы выбираете тот канал, который будет наиболее удобен. Омниканальность позволяет дотянуться до любого канала коммуникаций, который есть в данный момент у клиента»,— поясняет спикер.

По его словам, конечно, в большей степени возможности коммуникаций сконцентрированы в сотовом телефоне — будь то интернет или мессенджеры, которые набирают все большую популярность, и, естественно, СМС как канал, который доступен на любых моделях телефонов. Решение, которое предоставляет «Инфобип», позволяет любому сотруднику, не обладающему такими специфическими знаниями, как IT, с помощью простого и удобного личного кабинета и конструктора составить ту маркетинговую коммуникацию, которая будет нужна для насущных целей и потребностей. «Подключить необходимые каналы коммуникаций, захватить определенное время жизни на определенном канале. Если вы не можете доставить ваше сообщение клиенту через СМС-каналы, можно воспользоваться Viber, e-mail, если у вашей компании есть приложение, то это можно сделать через пуш-сообщение»,— говорит он.

При этом у компании есть возможность выбрать наиболее экономичный способ для общения.

По мнению ритейлеров, в Казахстане не хватает современных торговых площадей. На 1 тыс. казахстанцев приходится всего 180 кв. м современных торговых площадей, в то время как в России этот показатель составляет 340 кв. м, а в Беларуси — 230 кв. м

Владимир Курилович рассказал о своих российских кейсах. Так, один из банков попросил сделать рассылку через Viber, причем у компании было две цели: выяснить, у какого количества есть это приложение и как получатели будут коммуницировать через него. То есть была задача получить опыт, какими мессенджерами и какими способами нужно пользоваться для коммуникации с клиентами. После рассылки 40 тыс. сообщений через Viber было выявлено, что 22 тыс. пользователей располагают этим приложением, и из них почти 3% людей, которые получили сообщение, в итоге перешли на сайт и установили приложение homebank. По мнению докладчика, 3% для такой выборки — очень высокий показатель. В другом случае с помощью мессенджера банк сэкономил почти 29% средств, которые бы он потратил на рассылку СМС.

И наконец, подобные решения, по словам докладчика, уже можно интегрировать в собственные CRM-решения компании. «Вы можете собирать информацию о ваших клиентах, накапливать ее, создавать «умные списки» для коммуникаций. То есть если вы создаете список клиентов с определенными параметрами, в дальнейшем система начинает отслеживать появление новых клиентов с аналогичными параметрами, она автоматически их добавляет в него. И вам не нужно каждый раз редактировать коммуникацию, добавляя туда новых клиентов. То есть возможности таргетирования в системе уже заложены. Вы можете сделать это, используя внутренний CRM. Кроме того, есть возможность интегрироваться в ваш CRM, если он уже имеется»,— добавил спикер.

Құрметті кәсіпкерлер!

ҚР «Атамекен» Ұлттық кәсіпкерлер палатасы «Іскерлік байланыстар» жобасы аясында бизнес жүргізудің заманауи әдістерін тегін оқыту ұсынады. Жобаға шетелдік серіктестермен іскерлік байланыс орнатуға қызығушылық танытқан жоғары және орта буын компания басшылары қатыса алады.

Оқу мерзімі: 2 апта (іштей), 1 апта (сырттай).
Оқу мерзімдері: Алматы қ. (05.06–23.06) .
Болатын жері: Қазақстан-Британ техникалық университеті (ҚБТУ)

Барлық сұрақтар бойынша Өңірлік кәсіпкерлер палатасына және Кәсіпкерлерді қолдау орталығына хабарласуға болады.

Уважаемые предприниматели!

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» в рамках проекта «Деловые связи» предлагает бесплатное обучение современным методам ведения бизнеса. Участниками проекта могут быть руководители высшего и среднего звена компаний.

Сроки обучения: 2 недели–очно и 1 неделя–заочно (online — семинары и консультации).
Даты тренингов: Алматы (05.06–23.06) .
Место проведения: Казахстанско-Британский технический университет (КБТУ)

По всем вопросам обращаться в Региональные палаты предпринимателей и Центры поддержки предпринимателей.

Киберщит на страже безопасности

В Алматы обсудили детали создания «Киберщита Казахстана»

Безопасность

В рамках ежегодной конференции IDC Security-2017, посвященной кибербезопасности, были обсуждены возможности и перспективы создания в РК системы «Киберщит Казахстана». По мнению спикеров, по мере реализации «щита» предстоит решить много сложных и трудных задач, начиная от создания уполномоченного органа и развития инфраструктуры. Отдельного разговора потребует подготовка специалистов, их образование и повышение квалификации.

Санжар АМЕРХАНОВ

По мнению экспертов, работы при создании киберщита очень много, и Казахстан несколько запоздал в этом вопросе по сравнению с другими странами

Стимулом к решению о создании системы «Киберщит Казахстана» стало поручение президента РК **Нурсултана Назарбаева** об активизации борьбы с киберпреступностью в нашей стране. Премьер-министр Казахстана **Бакытжан Сагинтаев** поручил министерствам оборонной и аэрокосмической промышленности, информации и коммуникаций обеспечить совместно с КНБ создание систем «Киберщит Казахстана».

Напомним, что 12 мая текущего года заражению подверглись десятки тысяч компьютеров в 74 странах мира и это число все еще продолжает возрастать. Вирус-вымогатель WanaCrypt0r 2.0 заразил десятки тысяч компьютеров по всему миру. Начав с Испании и Португалии, где он парализовал работу крупного оператора связи Telefonica и прошелся по газовой компании Gas Natural, оператору электросетей Iberdrola и банку Iberica, малварь переметнулся на внутренние сети британских больниц, потом был зафиксирован в Сингапуре, на Тайване и в Китае, а после распространился по всему миру, добравшись даже до Австралии и Латинской Америки.

На конференции было отмечено, что на сегодняшний день в компаниях численностью от 1 до 5 тыс. человек в течение года фиксируется 90 млн событий, угрожающих информационной безопасности. Из них 16 865 событий с подозрением на инцидент, из которых в свою очередь 109 реальных инцидентов. За прошедший год число организаций, подвергнувшихся таргетированным атакам, выросло в 2,4 раза. Также было отмечено, что более 40% критичных внешних атак было совершено в вечернее и ночное время.

Как отметил приглашенный спикер, генеральный директор SecDev ZeroPoint **Рафал Рогозинский**, в 90% случаев похищения информации в крупнейших компаниях играет роль человеческий фактор. По данным многих исследований, люди продолжают игнорировать элементарные правила информационной безопасности. «К примеру, был проведен эксперимент, когда на парковке одной из крупнейших компаний была выброшена флэшка. Так вот, 60% сотрудников этой компании подобрали ее, принесли на рабочее место и воткнули в свой рабочий компьютер»,— рассказал он.

Руководитель программ информационной безопасности Microsoft в Центральной и Восточной Европе **Артем Синицын** процитировал бывшего директора ФБР **Джеймса Коми**: «Все крупные компании делятся на те, которые подверглись атаке, и те, которые об этом не подозревают». По его данным, более 200 дней проходит, пока злоумышленники будут обнаружены в сети жертвы, 80 дней проходит от обнаружения атаки до полного восстановления. Ущерб от потери производительности и роста составил $3 трлн, а средний ущерб от утечки данных вырос на 15% по сравнению с предыдущим годом и достиг $3,5 млн.

Консультант по безопасности компании Check Point Software Technologies **Александр Рапп** в своем докладе «Современные угрозы, или почему Антивирус вам не поможет» отметил, что вредоносное ПО и уязвимость — не единственный повод для беспокойства. 46% взломанных систем не содержали вредоносного ПО, а 99,9% уязвимостей использовались злоумышленниками более года после публикации перечня уязвимостей и рисков (CVE), что говорит о низком уровне внимания к информационной безопасности со стороны многих компаний, а также неповоротливости служб безопасности крупных компаний. 23% получателей открывали фишинговые сообщения (11% открывали вложения), а 50% пользователей, открывших вложения, сделали это в течение первого часа.

Станет ли «Киберщит» панацеей от атак в РК?

Участники панельной дискуссии «Влияние системы «Киберщит» на информационную безопасность организаций в Республике Казахстан», модератором которой стал президент ОЮЛ «Интернет Ассоциация Казахстана» **Шавкат Сабиров**, обсудили, с чего надо начать, с какими проблемами придется столкнуться, актуальный вопрос для IT-сообщества РК — кадровую нехватку квалифицированных специалистов в этой сфере и пути ее устранения.

Отметим, что в целом в 2017 году для борьбы с киберпреступностью правительство запланировало выделить из бюджета 7,4 млрд тенге.

Министр финансов **Бахыт Султанов** на презентации поправок в Закон «О республиканском бюджете на 2017–2019 годы» заявил: «По пятому приоритету — безопасность и борьба с коррупцией. На эти цели предлагается направить 23,9 млрд тенге». Часть этой суммы — 7,4 млрд тенге — на борьбу с киберпреступностью, 17,4 млрд — на противодействие религиозному экстремизму, терроризму и обеспечение экономической безопасности. 242,9 млн тенге — на проведение мероприятий по предупреждению пропаганды религиозного экстремизма.

Стоит также отметить, что с начала года в доменной зоне.kz было зафиксировано несколько массовых взломов. Атаке прежде всего подвергались сайты, зарегистрированные в государственной зоне. gov. В частности, сайт Министерства национальной экономики, сайты региональных маслихатов, акиматов и медучреждений. Выявленные атаки происходили 28, 30, 31 января, а также 4, 5, 8 февраля этого года. По информации Центра анализа и расследования кибератак (ЦАРКА), подобные атаки на казахстанские сайты производились и ранее. Основная причина уязвимости казахстанских сайтов — использование устаревшей версии системы управления сайтом (CMS), сообщает ЦАРКА на своем канале в Telegram.

В результате обсуждения спикеры панельной сессии пришли к решению, что для создания эффективного киберщита в Казахстане прежде всего требуется разработка соответствующих нормативов и формирование исполнительного государственного органа, который бы проработал досконально механизм создания и внедрения киберщита в Казахстане, изучил опыт других стран, подобрал поставщиков ПО, определил условия работы с ними, так как не все крупнейшие компании готовы предоставить свои скрипты и коды, а также занялся подбором и подготовкой соответствующих квалифицированных кадров внутри страны.

К слову, кадровый вопрос в IT-сфере РК обсуждается уже давно, и эта проблема все еще продолжает быть актуальной. Как отмечается в документе Стратегического плана Министерства информации и коммуникаций на 2014–2018 годы, 70% компаний Казахстана считают низкий уровень подготовки IT-кадров серьезным препятствием для развития бизнеса и производства. Многие специалисты не владеют навыками компьютерного проектирования, работы со сложными системами, техническим английским языком. Ежегодно привлекается 30 тыс. иностранных работников, из них 24,9 тыс. (83%) — для промышленности. В то же время, согласно данным Министерства образования и науки Республики Казахстан, ежегодно выпускаются по специальностям ИКТ в среднем 11 тыс. человек.

По окончании дискуссии стало понятно, что работы при создании киберщита очень много и Казахстан несколько запоздал в этом вопросе по сравнению с другими странами.

Мировая практика

Отметим, что в мировой практике страновый киберщит реализован по-разному. Где-то это файрвол, блокирующий нежелательные сайты, когда у пользователей есть доступ только к определенным ресурсам, — так защитился Китай. В США, к примеру, есть большие, дорогостоящие системы, которые анализируют, проводят мониторинг системы и состояния связи, могут прогнозировать какие-то события.

Резюмируя панельную дискуссию, модератор Шавкат Сабиров отметил, что «Киберщит» — это не просто программное обеспечение и пара дата-центров, это огромный комплекс мероприятий, которые нужно реализовать в ближайшие годы. Озвученная цифра в 7 млрд тенге — только первая капелька в большом бюджете построения киберзащиты страны.

«Мир изменился настолько сильно, что теперь киберпространство является пятой областью ведения боевых действий для многих стран после наземной, воздушной, водной и космической. По сути угрозы в интернете становятся такими же страшными по последствиям, как и угроза ядерного оружия. Технологии настолько проникли в нашу повседневную жизнь, что достаточно внешнего несанкционированного вмешательства для создания хаоса и беспорядка. Поэтому лучше двигаться с технологиями вместе и защищать свое государство, свое пространство и ресурсы в том числе»,— подчеркнул спикер.

По его мнению, по мере реализации «щита» предстоит решить много сложных и трудных задач. Нужно построить целую систему защиты и, в частности, критической инфраструктуры, куда входят много частных предприятий из всех отраслей экономики. Отдельный вопрос, что следует отнести к этой инфраструктуре. Банки, предприятия энергетики и транспорта, информационно-коммуникационные сети, водные ресурсы и агропромышленный сектор — и это не полный перечень всего, что нужно защищать.

«С этой целью считаю, что создание Совета по вопросам обеспечения кибербезопасности РК будет очень важным инструментом для работы с частным сектором и общественными организациями. Кроме этого, очень важным является пункт о работе служб реагирования на компьютерные инциденты (CERT). Кроме государственных служб, должны быть и частные. Частный CERT позволит существенно облегчить работу государственных органов в отрасли и быть тем самым «мостом» взаимодействия между сообществом и государством в киберпространстве»,— добавил президент ОЮЛ «Интернет Ассоциация Казахстана».

Мировой опыт, по мнению эксперта, показывает большую эффективность частных структур в этой области. Отдельного разговора потребует подготовка специалистов, их образование и повышение квалификации. По мнению Шавката Сабирова, должны произойти кардинальные изменения в сфере образования, поскольку обучение новым современным технологиям потребует от наших вузов оперативности и гибкой работы со студентами. Принцип дуального образования будет доминирующим в подготовке специалистов.

В заключение отметим, что партнерами конференции IDC Security 2017 выступили: IBM, Microsoft, Solar Security в сопартнерстве с АО «Казахтелеком», HOB, Check Point Software Technologies, Qualys, Cross Technology, TerraLink и BalaBit.

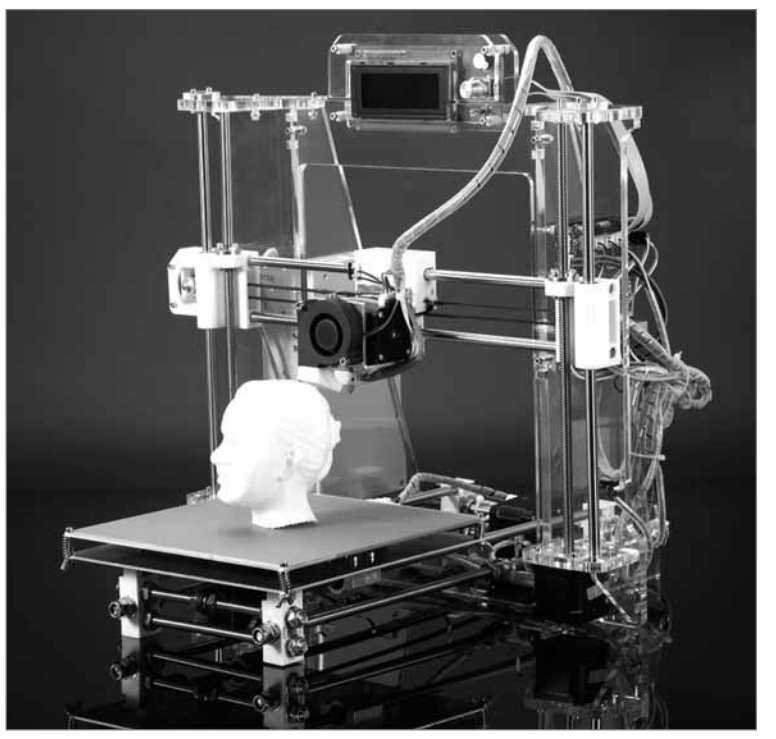
В конференции приняли участие около 200 человек, среди которых директора департаментов IT и ИБ, начальники отделов, менеджеры и специалисты по информационной безопасности.

В формате 3D

Технологии

К 2021 году рынок 3D-печати вырастет более чем в три раза. Такими прогнозами поделились эксперты The Boston Consulting Group (BCG) в недавно опубликованном отчете под названием «Готовность к 3D-печати в промышленных масштабах». Эксперты отмечают, что вывод данной технологии на промышленные масштабы возможен лишь при выполнении ряда условий, в частности, готовности поставщиков материалов и оборудования, а также готовности конечных пользователей, включая необходимое регулирование.

Ирина ТРОФИМОВА

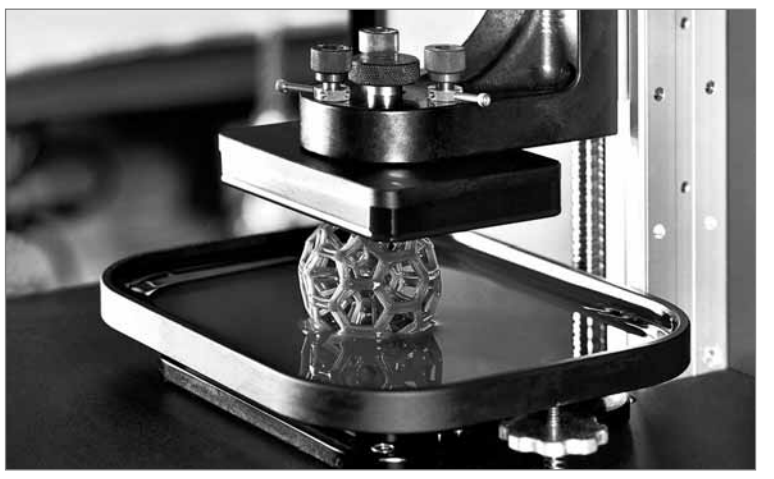


Процесс освоения 3D-печати занимает годы и проходит три стадии

По данным BCG, в 2015 году объем рынка 3D-печати оценивался в $5 млрд. В период до 2020 года его совокупные ежегодные темпы роста прогнозируются на уровне 30%, в результате чего объем рынка вырастет более чем втрое. Если к 2035 году 3D-печать внедрят хотя бы на 1,5% производственных мощностей, объем рынка превысит $350 млрд.

Как отмечают эксперты BCG, крупнейшие мировые компании предпринимают активные действия, чтобы не упустить выгоды от новых трендов.

GE, например, приобрела две компании, специализирующиеся на 3D-производстве из металлов. В рядах инвесторов, вложивших средства в обосновавшиеся в Кремниевой долине стартапы, «заточенные» на полимерные 3D-технологии, такие гиганты, как BMW, Google и Nikon.



Процесс освоения 3D-печати занимает годы и проходит три стадии. Самая первая связана с изучением возможностей технологии, производственными тестами, исследованиями и разработками. На второй стадии начинается производство прототипов, запасных частей, небольших партий отдельных деталей. На завершающей стадии предполагается наращивание производства до промышленных масштабов, примерно 100 тыс. деталей в год.

В отличие от более ранней стадии, на которой выпуск ограниченной номенклатуры деталей в небольшом количестве производится на одной машине, 3D-печать в промышленных масштабах требует задействовать большой парк техники. В разных отраслях индустрии переход к промышленным масштабам 3D-печати займет разное время. По прогнозам BCG, впереди других сфер деятельности окажутся аэрокосмическая индустрия, автомобилестроение и медицина. К 2020 году на три перечисленные отрасли придется примерно 50% от общего объема рынка 3D-печати.

В аэрокосмической отрасли применение технологий 3D-печати дает возможность оптимизировать форму деталей и создавать облегченные структуры, что позволит в конечном итоге сократить расходы на топливо. По мнению экспертов, именно эти факторы сыграют главную роль при внедрении технологий 3D-печати в аэрокосмической индустрии. Но не следует упускать из виду и другие преимущества. Благодаря 3D-печати производителям воздушных судов проще адаптировать параметры деталей под требования конкретных авиакомпаний, проще и дешевле станет производство элементов интерьера, систем кондиционирования, спутников и беспилотников. Согласно прогнозам BCG, к 2030 году при помощи технологий 3D-печати будет производиться 20% деталей для авиационных двигателей. Компания GE Aviation уже предприняла первый шаг в этом направлении и использовала данную технологию при производстве форсунок для двигателя последнего поколения.

Сокращение сроков производства, снижение стоимости продукции, возможность более быстро адаптироваться к запросам отдельных производителей — все эти преимущества 3D-печати актуальны и для автопроизводителей, которые уже начали использовать технологию для изготовления отдельных запчастей и компонентов. Более 10 тыс. таких деталей выпущено для Rolls-Royce Phantom.

Аналитики считают, что технологии 3D-печати будут наиболее востребованы для выпуска элементов интерьера, а также систем вентиляции и кондиционирования. Тем не менее в силу больших объемов производства в мировой автомобильной индустрии применение технологий послойной печати в ближайшей перспективе будет связано преимущественно с созданием прототипов или выпуском дорогих моделей авто.

> Как предполагают аналитики BCG, в Казахстане наиболее перспективной сферой применения технологии 3D-печати станет промышленный сектор

Технологии 3D-печати сослужат хорошую службу и современной медицине. В частности, эксперты BCG считают, что применение новых разработок позволит более эффективно и точно создавать медицинские и стоматологические имплантаты, учитывающие индивидуальные особенности. В целом, отмечают эксперты, с развитием 3D-печати будет все более отчетливо прослеживаться стремление сделать так, чтобы можно было заменить каждый орган, каждую часть тела. Считается, что технология 3D-печати будет востребована и при производстве слуховых аппаратов, и в стоматологических клиниках. Уже сегодня наработки в области 3D-печати ежегодно применяются в производстве 17 млн брекетов.

Как предполагают аналитики BCG, в Казахстане наиболее перспективной сферой применения технологии 3D-печати станет промышленный сектор. По словам партнера и управляющего директора The Boston Consulting Group в России и СНГ **Сергея Перапечки**, на долю промышленного производства приходится примерно 25% казахстанского ВВП. С учетом этого на государственном уровне разрабатывается комплекс мер по модернизации промышленности на основе концепции «Индустрия 4.0».

«Внедрение технологии аддитивного производства (технологии послойного синтеза), или 3D-печати, является одним из элементов этой концепции. Применение технологий аддитивного производства способно помочь казахстанским предприятиям оптимизировать свою непрофильную деятельность, например, металлообрабатывающие и гальванические цеха, и сократить складские расходы. Доступность сервисов 3D-печати также может облегчить и удешевить процесс создания прототипов продукции для инновационных компаний, оказывая положительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса»,— говорит Сергей Перапечка.

Данные технологии, отмечают в BCG, особенно важны с учетом логистической труднодоступности многих промышленных активов Казахстана и месторождений, находящихся вдали от крупных населенных пунктов.

Философия разведения ксеноморфов

Кино

Восьмидесятилетний Ридли Скотт решил вернуться к «Чужому» — фильму, снятому им в далеком 1979 году. Более того, «Чужой: Завет» станет началом новой трилогии, которая по сюжету будет ближе к первому «Чужому». Во всяком случае, именно такой план был озвучен режиссером в конце 2015 года.

Елена ШТРИТЕР

Зрителю, по сути, рассказывается предыстория приключений Рипли и Ко. Действие фильма развивается через десять лет после событий «Прометея» и за восемнадцать лет до происходящего в «Чужом». Корабль «Завет» везет к далекой планете две тысячи колонистов. Сами колонисты, как и команда, в ожидании окончания путешествия тихо-мирно спят в криокамерах. А за полетом следят бортовой компьютер Мама и андроид Уолтер (**Майкл Фассбендер**).

Впрочем, по закону жанра наслаждаться криосном до пункта назначения команде не светит. На корабле случается авария, и Уолтер организовывает экстренное пробуждение, пережить которое суждено не всем. Однако, как оказывается впоследствии, это мелочи (да-да, Скотт не страдает излишним гуманизмом по отношению к своим героям).

Основные проблемы ожидают астронавтов на обнаруженной неподалеку планете с идеальными для жизни условиями. Назначенный вместо погибшего капитана религиозный фанатик Орам (**Билли Крудап**) наотрез отказывается слушать разумные доводы помощника, а по совместительству вдовы, безвременно почившего капитана, доктора Дэниэлс (**Кэтрин Уотерстон**), уповая на недостаток веры у последней. И, конечно же, принимает решение обследовать находку на предмет досрочного завершения полета (зачем еще семь лет лететь сложным маршрутом, если обосноваться можно уже здесь).

Ну откуда ж ему было знать о притаившихся здесь ксеноморфах (и снова здравствуйте, лицехваты и грудоломы!), а также «брате» Уолтера Дэвиде (снова Фассбендер). И уж совсем не мог предположить бедный Орам того, что Дэвида очень беспокоят вопросы творения, смертности богов, несовершенства человеческой расы и собственного (андроидного) превосходства.

Если «Чужой» был классическим фантастическим ужастиком без претензий на интеллектуальность, то в «Завете» Скотт продолжает размышлять о тайне творения, природе человеческой натуры и сумерках богов.

В сущности, это его «Космическая одиссея». Как и у Кубрика, созданный человеком искусственный разум (ЭАЛ 9000 в «Одиссее», андроид Дэвид в «Завете») приходит к выводу, что человечество, создав его, выполнило свою миссию в этом мире.

Самое интересное, несмотря на то, что Дэвид (вообще, он изначально был Давидом) здесь вроде персонаж отрицательный, к нему невольно проникаешься пониманием… Скотт настолько четко преподносит модную в последнее время мысль о том, что никакая вселенная не справится с созданием монстров лучше людей. Да и сам человек — существо настолько безответственное, относящееся к окружающему миру очень уж потребительски (чего стоит сцена с окурком на незнакомой планете), что предвзятое к нему отношение Дэвида становится, по меньшей мере, понятным.

Действительно, таким Дэвида создал именно человек. Наделив эмоциями, способностью творить и чувствовать, свободой воли и разума… А потом, когда это стало доставлять слишком много неудобств, Дэвида отослали подальше, создав более простого и покладистого — то есть усовершенствованного — Уолтера. Так что, как говорится, за что боролись…

Кстати, говоря об Уолтере и Дэвиде, нельзя не отметить потрясающую игру Майкла Фассбендера, который в сущности сделал этот фильм. Их совместные сцены — это просто нечто по уровню энергии. Поскольку Уолтера создатели лишили «человечности» и способности творить, то вопросы существования, терзающие Дэвида, ему не совсем понятны, и между «братьями» происходят интереснейшие диалоги.

Более того, хотя андроиды внешне идентичны, перепутать их просто невозможно. Ведь на деле они абсолютно разные. И это именно тот случай, когда форма идеально отражает содержание. Как этого удалось достигнуть одному (!) Фассбендеру — для меня загадка. Не думаю, что очень просто настолько выверено и эмоционально одновременно сыграть эго и альтер эго. В жизни подобное тянет как минимум на раздвоение личности. Чего стоит сцена с флейтой, которая просто завораживает своей дикостью.

Так что нет ничего удивительного в том, что «Завет» стал своего рода бенефисом Фассбендера. Остальные же актеры просто потерялись на его фоне.

Я думаю, многочисленные философские размышления, аллюзии и отсылки к Библии, Ницше, Декарту и многим другим философским и религиозным учениям понравятся поклонникам интеллектуального кино.

Любители же научной фантастики увидят очень эффектный и красивый фильм с превосходными панорамными съемками и декорациями, любоваться которыми можно бесконечно. Многие сцены (вроде посадки на планету) доставят эстетическое наслаждение поклонникам всего космического.

А еще добавьте сюда присутствующую здесь особую атмосферу, со смыслом подобранный саундтрек и отличную операторскую работу…

В общем, «Чужой: Завет» — это тот фильм, который от начала и до конца смотрится на одном дыхании. А спустя день-два после его просмотра и вороха размышлений ловишь себя на мысли, что очень хочется пересмотреть его еще раз.

Лекарство от хандры

Выставка

В галерее Союза художников «Улар» открылась персональная юбилейная (20 лет с первой выставки, а заодно 60-летний юбилей) выставка Юрия Зобака. Его называют «лучшим сюрреалистом Казахстана», но сам художник считает, что сюрреализм в казахстанской живописи занимает следующее место после последнего. А он всего лишь рисует то, что видит.

Елена ШТРИТЕР

Юрия Зобака часто сравнивают с **Сальвадором Дали**. Однако сам художник этих сравнений не любит, ворча, что с самой первой своей выставки твердит: он далеко не Дали. Просто именно так он видит этот мир, который, пройдя через призму сознания художника, выплескивается на полотно в виде ярких образов, осколков реальности, собранных в произвольном порядке. Это как калейдоскоп, смотреть в который можно часами.

Впрочем, господин Зобак не скрывает и того, что именно кулинарный альбом Дали его очень впечатлил в свое время: «Давным-давно, на выставке американского фото, нам, еще тогда студентам, показали кулинарную книгу Сальвадора Дали. Тогда я увидел его работы в первый раз. Этого же не было в открытом доступе — загнивающий запад… Так вот, он меня впечатлил. Я понял, что мы мыслим в одном ключе. Так я рисую до сих пор. Но прежде всего потому, что я так вижу».

К слову, и сам Юрий — человек с просто невероятной энергетикой, которой он щедро делится с окружающим пространством и людьми. После непродолжительного общения возникает стойкое ощущение, что, несмотря на конец рабочего дня, ты еще можешь горы свернуть. В общем, хочется открытий и свершений. Глядя на него, понимаешь, что этот человек действительно не может писать по-другому. А еще немного, совсем чуть-чуть, но начинаешь завидовать художнику. Главным образом потому, что его мир — невероятно яркий и позитивный. Сказочный. Я, к примеру, в полотнах Юрия увидела сюрреалистическую фантасмагорию Кэрролла. «А я и есть сказочник. Все сказки, кроме русских и еврейских, здесь», — подтвердил Юрий мою догадку.

Сюжеты своих картин он находит буквально вокруг себя: «Я как акын: что вижу, то и пишу. Сейчас моя муза — поэтесса **Карина Сарсенова**. Я очень много картин пишу на ее стихи. Кроме этого есть какие-то неурядицы, что-то радостное… Все это вдохновляет. Лучше, конечно, чтобы больше было радостного. Когда начинаешь уходить в дебри негатива, начинаешь этот негатив перетягивать на себя и, как следствие, болеть. А картины становятся мрачными, тяжелыми и некрасивыми. Впрочем, иногда и это надо выплескивать. Для того, чтобы писать дальше».

Однако даже не самые приятные вещи, или, как выразился Юрий Зобак, неурядицы могут стать источником потрясающе позитивных и ироничных картин. К примеру, на написание одной из работ художника вдохновил… приступ ревматизма, во время которого его лечили иглоукалыванием. Казалось бы — повод пожалеть себя. Однако для Юрия это всего лишь повод опереться на плюшевого шахматного кота. А инфаркт — неплохой повод накопить побольше творческой энергии: «После месяца в больнице (а рисовать там не дают — после инфаркта сильные эмоции противопоказаны) я за ночь три графических работы нарисовал».

Одна из самых любимых самим художником картин экспозиции называется «Песочные часы»: «Я ее написал более 10 лет назад. И посвящена она женщине, которой уже слегка за 30, которая уже состоялась. Она о женщинах и времени. О том, что время уходит. И если ты это чувствуешь, то его можно как-то остановить».

«Очень хорошо, легко и приятно было рисовать «Даму с птицей». Здесь есть и Земля наша, и космос, и надежда на будущее», — продолжает рассказ художник.

На вопрос, не было ли желания бросить всю эту живопись, Юрий с каким-то даже энтузиазмом отвечает, что было: «И сейчас есть. Но походишь час-два, и пропадает».

И здорово, что пропадает, потому что окунуться в мир Юрия Зобака — это самый настоящий праздник. Энергетик. И самое лучшее лекарство от хандры.

Новая старая сказка

Театр

В минувшие выходные Казахский государственный академический театр оперы и балета им. Абая представил премьеру балета Лео Делиба «Коппелия». Впервые он был поставлен на сцене театра в 1937 году балетмейстером Юрием Ковалевым. И вот, спустя 80 лет, вернулся в репертуар театра.

Анна ЭМИХ

Несмотря на то, что самый первый вариант балетной постановки уже давно забыт, интерес к ней до сих пор сохранился. Балет успешно идет на сценах театров всего мира. По-новому взглянуть на него в ГАТОБ им. Абая планировали давно. В постановке народной артистки РК **Гульжан Туткибаевой** балет приобрел новые яркие краски. По ее словам, пересмотрев репертуар театра, она поняла, что в нем до обидного мало спектаклей, которые будут интересны не только взрослым, но и самым маленьким зрителям.

«Это сказка, но, как известно, сказка — ложь, да в ней намек… В спектакле есть философский подтекст, который поймут взрослые и дети постарше, а маленькие зрители увидят прекрасную историю с множеством ярких сцен, с красивым исполнением, с прекрасными декорациями», — отметила Гульжан Туткибаева.

Простенький сюжет «Коппелии» органично вплетается в легкую, воздушную музыку **Делиба**. А сами танцы балета пронизаны элементами пантомимы, которая скрепляет действие, создавая линию единого музыкально-драматургического развития.

В основу сюжета легла сказка писателя-романтика **Гофмана** «Песочный человек», в которой рассказывается о юноше, полюбившем механическую куклу, сделанную искусным мастером Коппелиусом (любит Гофман таинственных «дядюшек Дроссельмейеров» — то ли магов, то ли механиков). Правда, на этот раз либреттист **Шарль Луи Этьен Нюитер** и принявший участие в написании либретто **Артюр Сен-Леон** решили оставить мистику за кулисами. В центре истории — пара Франц и Сванильда. Чтобы вернуть любовь жениха, Сванильда проникает в дом мастера и переодевается куклой Коппелией. Мистика оборачивается шуткой, а драма — водевилем.

По сути, весь сюжет вместился в две картины. Третья — это городской праздник, то есть просто танцы (польская мазурка, венгерский чардаш и другие), в написании которых композитор использовал особенности национального фольклора.

Кроме того, детей, как и их родителей, несомненно не оставят равнодушными декорации – солнечные и яркие в первой и третьей картине и невероятно таинственные во второй.

К слову, за сценографию и костюмы отвечал народный художник России, лауреат государственных премий РК и РФ **Вячеслав Окунев**, который в разные годы сотрудничал с Королевским театром Глазго, Национальной Оперой Греции, театром Велки в Польше, Национальной оперой Венгрии (Будапешт), национальными театрами Сеула и Токио, Нью-Йорк Сити Балетом, Оперой Кальяри. Спектакли с его оформлением шли на сценах оперы Ла Скала, Арена ди Верона в Италии и многих других. И уже долгие годы художник работает над постановками алматинского ГАТОБ им. Абая, создавая на сцене настоящую сказку.

Этот балет Делиба примечателен тем, что, прежде всего, стал неким рубежом в творчестве композитора. «Коппелия» относится к редкому в балете жанру комического спектакля. Работать над ним он начал в 1869 году, после того, как проявил свой талант и изобретательность, написав музыку дивертисмента к балету Адана «Корсар» и создав «Сильвию», которой позднее восхищался Чайковский. К слову, в зарубежных исследованиях именно Делиба, а не Чайковского считают реформатором балетной музыки. Композитор умело использует лейтмотивы, характеризующие главных действующих лиц, что способствует и драматургическому единству.

Что касается нашего театра и постановки Гульжан Туткибаевой, то настоящее эстетическое удовольствие подарили публике артисты балета **Асель** и **Азамат Аскаровы**, исполнившие партии Франца и Сванильды. Асель просто покорила зал невероятно живой мимикой — она не просто станцевала, она сыграла свою героиню. И, конечно же, блестящим па-де-де. А Аскар заворожил публику своими легкими и воздушными прыжками и не менее прочувствованной актерской игрой.

«Спектакль очень насыщенный, яркий, комедийный, в процессе репетиции солисты и постановщики понимали друг друга. Было очень много мизансцен, они осмысливались хореографически, а также в актерском плане. Это не только танец, но и драматический театр», — сказала Асель Аскарова.

Азамат Аскаров отметил, что его вдохновили оригинальные хореографические идеи, новые костюмы, декорации: «Мы привыкли играть драму, трагедию, а тут комедия, и вжиться в комедийные образы было очень интересно».